

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№8 (171)**

Київ 2015

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 8 (171) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – 197 с.**

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол № ** від **. **. 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

С.Г. ДРИГА,
д.е.н., професор, Науково–дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України,
Н.С. МИСЛИЦЬКА,
здобувач, Науково–дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України, викладач,
коледж КрНУ ім. М. Остроградського

Підвищення ефективності процесів підтримки та захисту економічної конкуренції

У статті розглядаються питання підвищення ефективності процесів підтримки та захисту економічної конкуренції. Запропоновано концепцію розвитку державної конкурентної політики.

Ключові слова: економічна конкуренція, конкурентне середовище, конкурентна політика держави, антимонопольна діяльність, взаємоузгоженість цілей.

С.Г. ДРЫГА,
д.э.н., профессор, Научно–исследовательский экономический институт Минэкономразвития Украины,
Н.С. МЫСЛИЦКАЯ,
соискатель, Научно–исследовательский экономический институт Минэкономразвития Украины, преподаватель,
колледж КрНУ им. М. Остроградского

Повышение эффективности процессов поддержки и защиты экономической конкуренции

В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности процессов поддержания и защиты экономической конкуренции. Предложена концепция развития государственной конкурентной политики.

Ключевые слова: экономическая конкуренция, конкурентная среда, конкурентная политика государства, антимонопольная деятельность, взаимосогласованность целей.

S.G. DRIGA,
doctor of science in Economics the SRIE,
N.S. MYSLITSKA,
Scientific and Research Institute of Economics, aspirant College
of Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University, lecturer

Strengthening the promotion and protection of economic competition

The article deals with improving the efficiency of the maintenance and protection of economic competition. The authors propose the concept of the state of competition policy.

Keywords: economic competition, the competitive environment, competition policy, state antitrust activities, coherence between objectives.

Постановка проблеми. Створення сприятливих умов для розвитку конкурентного середовища на ринках різних товарів і послуг є важливим завданням системи державного ре-

гулювання економіки. Складність процесу функціонування та розвитку конкурентних відносин зумовлює необхідність формування державної політики в сфері захисту економіч-

ної конкуренції як окремого цілісного напрямку економічної політики, завдяки якому формуються основні правила конкурентної поведінки суб'єктів господарювання. Зміст конкурентної політики повинен відповідати потребам розвитку ринкових відносин, забезпечувати їх прогресивні зміни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням підвищення ефективності процесів захисту і підтримки економічної конкуренції присвячені роботи зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема Й. Шумпетера, М. Портера, Ф. Хайєка, Ж. Тироля, З. Борисенко, О. Костусева, В. Лагутіна, Г. Філюк та ін. Однак аспекти взаємоузгодженості цілей складових економічної політики при розробці концепції розвитку державної конкурентної політики висвітлені недостатньо.

Метою статті є розгляд питань підвищення ефективності процесів підтримки та захисту економічної конкуренції та запропонувати концепцію розвитку державної конкурентної політики.

Виклад основного матеріалу. В економічній науці прийнято розділяти два сутнісних рівні конкурентної політики – теоретичний (концепція) і прикладний (організаційні заходи). Змістовий бік конкурентної політики має бути науково обґрунтованим, повинен відповідати потребам розвитку ринкових відносин, забезпечувати їх прогресивні зміни. Наявність концептуальної бази дозволяє належним чином осмислювати досвід реалізації конкурентної політики і формувати на цій основі методологію проведення заходів щодо захисту економічної конкуренції. Науковий підхід до побудови конкурентної політики передбачає дотримання принципу системності. Системність у цьому випадку полягає в тому, що заходи конкурентної політики повинні бути взаємопов'язані між собою і органічно доповнювати один одного.

Погоджуючись з В.Д. Лагутіним [1], слід зауважити, що державна конкурентна політика має бути спрямована на підвищення ефективності економіки, яка базується на різноманітності форм власності. Вона має забезпечувати свободу господарської діяльності та вільний розвиток підприємства. Головне завдання полягає у реалізації захисних формалізованих процедур, які не допускають (або істотно ускладнюють) збереження регулюючих форм, що перешкоджають, обмежують або усувають ефективну конкуренцію.

Під час реалізації конкурентної політики конституційний принцип свободи економічної діяльності обмежується на користь публічних інтересів та соціально-економічної ефективності. Основним методом конкурентної політики є забезпечення рівних умов конкуренції, що створює стимули для інновацій та інвестицій, основним принципом – державний захист економічної конкуренції у підприємницькій діяльності. Здійснення її державою передбачає встановлення і забезпечення дотримання правил, які забороняють певні способи поведінки на ринку. Механізми та інструменти конкурентної політики конкретизуються в законодавчих та нормативно-правових актах. Контроль за дотриманням антимонопольного законодавства покладено на органи і підрозділи Антимонопольного комітету України [2].

При формуванні конкурентної політики необхідно забезпечити оптимальне співвідношення між діями, які обмежують (не допускають) монополювальну діяльність, і діями, які спрямовані на розвиток конкуренції. У цьому зв'язку принципово важливими є три сфери реалізації конкурентної політики:

1) діяльність антимонопольних органів держави як сукупність приписів відносно заборонених дій;

2) процесуальні заходи як механізм, який забезпечує дотримання правил, включаючи механізм застосування санкцій до порушників;

3) розповсюдження антимонопольними органами держави інформації серед учасників ринку про значущість конкуренції і необхідність (можливості) її розвитку.

Головним концептуальним питанням при застосуванні конкурентної політики є встановлення співвідношення між структурою ринку й антиконкурентною поведінкою. За структурною концепцією в галузі, яка має висококонцентровану структуру, підприємства, як правило, будуть застосовувати обмежувальну ділову практику. Поведінкова концепція вказує на те, що зв'язок між структурою і поведінкою є більш тонкий і неоднозначний. Прихильники цієї концепції вважають, що монополізована галузь цілком може бути технологічно прогресивною і мати високу ефективність, пропонуючи якісну продукцію за прийнятними цінами. Структура тільки створює потенційну можливість зловживань, що може реалізуватися або не реалізуватися у відповідній поведінці [3].

Поведінкова концепція висунула так зване правило розумності, що виходило фактично з того, що незаконною є не кожна монополія, але лише така, що передбачає відповідний незаконний намір. Такий намір визнавався дійсним, якщо дії підприємства (фірми) ведуть до невідповідного обмеження конкуренції, що виходить за рамки ділової практики. При цьому закон не вважає порушенням саму по собі концентрацію виробництва, якщо вона не використовується для обмеження конкуренції. Йдеться про те, що приводом для втручання держави може бути тільки поведінка підприємства (фірми), а не сама по собі структура галузі; при цьому державне втручання не може бути спрямовано на зміну структури [4].

У сфері економіки держава здійснює довгострокову (стратегічну) і поточну (тактичну) політику, спрямовану на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання і споживачів, різних суспільних верств і населення в цілому. Економічна стратегія передбачає обраний державою курс економічної політики, розрахований на тривалу перспективу і спрямований на вирішення масштабних економічних та соціальних завдань, забезпечення економічної безпеки держави. Економічна тактика об'єднує в собі сукупність найближчих цілей, завдань, засобів і способів їх досягнення для реалізації стратегічного курсу економічної політики в конкретних умовах, що складаються в поточному періоді розвитку народного господарства [5].

Конкурентна політика також поділяється на конкурентну стратегію та тактику. Перша (стратегія) означає курс конкурентної політики, який розрахований на довгостроковий період і спрямована на розв'язання завдань значного масштабу. Конкурентна тактика конкретизує стратегічні цілі та зосереджується на вирішенні першочергових завдань, звичай пов'язаних з діяльністю товарних ринках.

Головним ідеологічним принципом конкурентної політики є те, що обмежувальна діяльність економічних агентів дає значно меншу ринкову владу, ніж суспільні втрати від такого роду діяльності, істотну соціально-економічну шкоду суспільному розвитку спричиняє монополювальна влада на ринку. Антиконку-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

рентна діяльність суб'єктів підприємництва має розглядатися як протиправна і суспільно небезпечна поведінка. Ефективне функціонування ринкової системи є можливим за умов дієвого організаційного, правового та інституційного забезпечення конкурентної поведінки суб'єктів господарювання на ринку.

Західна економічна та правова наука виходить із того, що сама по собі конкуренція не може бути самоціллю, вона впливає з більш високих суспільних цілей [6–8]. У разі конфлікту інтересів суб'єктів господарювання з конкурентною політикою пріоритет надається інтересам, які мають у даному конкретному випадку є найбільш суспільно значущими. Таким чином, неможливо досягти належної ефективності конкурентної політики без формування в суспільстві проконкурентної ідеології, розуміння виняткової значущості захисту економічної конкуренції, популяризації знань про конкурентне законодавство в суспільстві тощо.

Підвищення ефективності конкурентної політики в Україні має бути науково обґрунтованим. Науковий підхід до побудови конкурентної політики передбачає дотримання принципу системності. Системність полягає у взаємопов'язаності інструментів конкурентної, економічної і адміністративно-правової політики держави, що є особливо актуальним на сучасному етапі розвитку національної економіки.

У табл. 1 наведено концепція розвитку державної політики в сфері захисту економічної конкуренції, що полягає у взаємоузгодженні цілей, задач і принципів конкурентної, адміністративно-правової, антимонопольної та промислової політики держави, а також пріоритетності впливу визначених правових, інституційних і суспільних факторів з впровадженням на їх основі регулюючих заходів та передбачає впровадження комплексу регулюючих заходів:

1) в частині правового забезпечення:

– врегулювання у Законі України «Про Антимонопольний комітет України» предмета та порядку взаємодії між АМКУ Кабінетом Міністрів України з метою забезпечення виконання державою свого конституційного обов'язку щодо захисту конкуренції у підприємницькій діяльності;

– запровадження кримінальної відповідальності за антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання, які мають економічно обґрунтований негативний вплив на розвиток конкурентних ринкових механізмів та галузей економіки, шляхом внесення відповідних змін до Кримінального кодексу України. Це дозволить підвищити ефективність запобігання даним правопорушенням та застосовувати для виявлення і розкриття таємних антиконкурентних змов суб'єктів господарювання більш результативні інструменти розслідування (зокрема, візуальний слідчий аналіз, службові перевірки). Поряд із посиленням відповідальності за антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання слід впровадити дієвий механізм звільнення від відповідальності та її пом'якшення, а також захист тих учасників антиконкурентних узгоджених дій, які сприяють їх викриттю;

– законодавче врегулювання процедури отримання доказів у справах про порушення законодавства про захист економічної конкуренції, в частині повноважень співробітників антимонопольних органів щодо накладення арешту на об'єкти нерухомого майна, примусового вилучення документів, проведення огляду у приміщеннях суб'єктів госпо-

дарювання з метою підвищення економічної ефективності розслідувань;

– удосконалення процедур отримання дозволу на здійснення економічної концентрації суб'єктів господарювання шляхом збільшення граничних показників, за перевищення яких є необхідним отримання попереднього дозволу держави, визначених у Законі України «Про захист економічної конкуренції». Це дозволить істотно зменшити адміністративний тиск на суб'єктів господарювання, зосередити ресурси Антимонопольного комітету України на розгляді випадків, що здатні істотно вплинути на стан конкуренції; сприятиме покращенню інвестиційного клімату;

– законодавче врегулювання повноважень господарських судів у справах вирішення спорів між Антимонопольним комітетом з його територіальними відділеннями та суб'єктами господарської діяльності. Це забезпечить прозорість застосування конкурентного законодавства, сприятиме підвищенню неупередженості вирішення спорів щодо законності прийнятих АМКУ рішень у справах про порушення законодавства про захист економічної конкуренції, зокрема, на ринках паливно-енергетичного комплексу, житлово-комунального господарства, фармацевтичної галузі, що у свою чергу сприятиме підвищенню ефективності реалізації конкурентної політики в цілому;

– інтеграція та систематизація норм, які регулюють процесуальні засади діяльності антимонопольних органів шляхом прийняття Конкурентного процесуального кодексу України.

2) в частині інституційного розвитку:

– надання на законодавчому рівні статусу правоохоронних органів системі органів Антимонопольного комітету України, запровадження системи спеціальних звань працівникам підрозділів системи органів Антимонопольного комітету України, які виконують функції, визначені статтею 2 Закону України «Про державний захист працівників суду і правоохоронних органів». Це, своєю чергою, забезпечить реалізацію приписів законодавства щодо спеціального статусу системи органів Антимонопольного комітету України;

– внесення змін до законів України «Про Антимонопольний комітет України», «Про природні монополії» та «Про телекомунікації» з метою усунення дублювання функцій Антимонопольного комітету України та регулюючих державних органів у сфері природних монополій, телекомунікацій, державного контролю за цінами шляхом, що забезпечить зосередження ресурсів Антимонопольного комітету на вирішенні завдань захисту економічної конкуренції та сприятиме підвищенню ефективності державного цінового регулювання тих суб'єктів господарської діяльності, які під нього підпадають;

– створення спеціальних секторів у відповідних органах виконавчої влади (Міністерство енергетики та вугільної промисловості, Міністерство аграрної політики та продовольства, Міністерство промислової політики, Міністерство інфраструктури, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, Міністерство внутрішніх справ). При цьому проведення таких структурних змін має здійснюватися безпосередньо Кабінетом Міністрів України;

– створення відокремлених підрозділів Антимонопольного комітету України не лише в обласних центрах і столиці, а й у ряді найбільших міст (зокрема, Маріуполі, Кривому Розі)

Таблиця 1. Концепція розвитку державної політики в сфері захисту економічної конкуренції

Взаємоузгодження цілей, задач і принципів політик			
Конкурентна	Промислова	Антимонопольна	Адміністративно-правова
<p>Цілі:</p> <ol style="list-style-type: none"> Захист конкурентних механізмів ринку. Сприяння ефективному розміщенню й використанню ресурсів в економіці. Забезпечення сприятливих умов формування та функціонування конкурентних ринків. Мінімізація негативного впливу на економічну конкуренцію антиконкурентних дій органів державної влади і органів місцевого самоврядування 			
<p>Задачі:</p> <ol style="list-style-type: none"> Підвищення ефективності галузевого виробництва. Реформування та розвиток галузей шляхом зниження вхідних бар'єрів входу та заповнення всіх ніш ринку підприємствами. Формування проконкурентної свідомості шляхом інформування суб'єктів господарювання та споживачів про позитивний вплив конкуренції на суспільний добробут. Узгодження програм розвитку галузей та регіонів та процесів реформування. Стимулювання вступу нових суб'єктів господарювання на товарні ринки з обмеженими передумовами конкуренції 			
<p>Принципи:</p> <ol style="list-style-type: none"> Підтримка конкурентних засад ведення господарської діяльності з боку державних органів місцевого самоврядування. Економічна обґрунтованість державної підтримки перспективних галузей для формування ефективної структури економіки. Забезпечення гнучкості прийняття рішень щодо господарської діяльності монополістів з урахуванням переваг для споживачів та економіки в цілому. Використання досвіду розвинених країн щодо захисту економічної конкуренції 			
Напрями підвищення ефективності у відповідності з пріоритетністю впливу факторів			
<ol style="list-style-type: none"> Гармонізація конкурентного законодавства України з законодавством ЄС з урахуванням євроінтеграційних процесів. Посилення взаємодії АМКУ з органами державної влади та громадськими організаціями з питань ефективної конкуренції. Модернізація діючої системи інформаційного забезпечення антимонопольних органів. Удосконалення системи інформування вітчизняних та іноземних суб'єктів підприємницької діяльності про існуючі правила регулювання конкурентних відносин на ринку з метою прогнозування економічної діяльності і підвищення привабливості української економіки. Активізація механізмів адвокатування конкуренції із посиленням акцентування уваги на необхідності і значущості впровадження кримінальної відповідальності за найбільш небезпечні антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання. Удосконалення моніторингу розвитку конкурентного середовища. Прискорення процесу прийняття Конкурентного процесуального кодексу України 			
Впровадження регуляторних заходів			
суспільної (громадської) орієнтації	правового забезпечення	інституційного розвитку	міжнародного співробітництва

Джерело: розроблено авторами.

з метою більш оперативного реагування на негативні прояви на регіональних і місцевих товарних ринках, підвищення якості досліджень і розслідувань на них без зменшення наявної чисельності територіальних відділень Антимонопольного комітету України;

– удосконалення інформаційного забезпечення АМКУ, шляхом:

- оптимізації використання власних інформаційних ресурсів Комітету, створення відомчих баз (банків) даних (зокрема, щодо структури ринків, динаміки цін та обсягів реалізації окремих товарів, відносин контролю суб'єктів господарювання, даних, отриманих під час розгляду справ про порушення конкурентного законодавства, рішень органів Комітету і господарських судів);

- налагодження ефективних механізмів обміну інформацією про стан ринків між зацікавленими державними органами;

- залучення недержавних інформаційних ресурсів (консалтингових фірм, об'єднань підприємців, мережі Інтернет, засобів масової інформації тощо);

- забезпечення Антимонопольного комітету України спеціальними засобами фіксації доказів, необхідним програмним забезпеченням;

- запровадження сучасних засобів зв'язку (відеозв'язок, веб-конференції, IP-телефонія) між органами Антимонопольного комітету України;

- суттєве скорочення кількості документів дозвільного характеру, перехід до електронного способу подачі та отримання документів;

- посилення функції Антимонопольного комітету України щодо здійснення розслідувань у справах про порушення законодавства про захист економічної конкуренції шляхом підвищення рівня кадрового забезпечення, зокрема, розроблення програми підготовки кадрів економічного та юридичного профілю для антимонопольних органів; запровадження обов'язкового страхування працівників, які безпосередньо виконують функції розслідування;

З) в частині суспільної (громадської) орієнтації:

- підсилення взаємодії з громадськими організаціями (спільними, професійними об'єднаннями) підприємців різних галузей;

- створення умов для функціонування громадських організацій, професійних об'єднань, які представляли б інтереси певної галузі, споживачів у сфері конкурентних правовідносин;

- пропаганда цінностей добросовісної конкуренції із використанням засобів масової інформації та спеціальних освітніх програм;

4) в частині міжнародного співробітництва:

– розширення співпраці з питань захисту конкуренції з Європейською комісією, Міжурядовою групою експертів з питань конкурентної політики та законодавства в межах ЮНК-ТАД, Міжнародної мережі з питань конкуренції; Організації Економічного Співробітництва та розвитку;

– участь у практичних програмах співробітництва між навчальними та освітніми закладами прикордонних територій;

– забезпечення практичного наповнення двостороннього співробітництва з відомствами із захисту конкуренції інших країн.

В умовах інтеграції України у світове співтовариство конкурентна політика покликана забезпечити високу ефективність функціонування ринків. Це визначається можливістю підтримання високого рівня конкурентної боротьби та протидії монополювній поведінці фірм. Інші види економічної політики держави повинні створювати основу, що залежить від форми здійснення, спрямованості, видів і інструментів, ступеня активності, конкурентної політики.

Висновки

Реалізація запропонованої концепції дозволить підвищити ефективність процесів підтримки та захисту економічної конкуренції на товарних ринках загальнодержавного і регіонального рівнів. Ефективна національна конкурентна політика в умовах глобалізації світової економіки є невід'ємною від розширення співробітництва України з членами міжнародного співтовариства у сфері конкурентних відносин. Проведення цивілізованої конкурентної політики є необхідним

засобом подальшої розбудови державності України, входження в європейський і світовий економічний простір.

Список використаних джерел

1. Антимонопольна діяльність: підручник / [В.Д. Лагутін, Л.С. Голово, Ю.І. Кречул та ін.]. – К.: КНТЕУ, 2005. – 580 с.
2. Костусев О.О. Політика захисту конкуренції в Україні: проблеми й шляхи їх вирішення / О.О. Костусев // Конкуренція Вісник Антимонопольного комітету України. – 2010. – №4(39). – С. 10–16.
3. Філюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: монографія: монографія / Г.М. Філюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
4. Станько Н.Л. Антимонопольна чи конкурентна політика? / Н.Л. Станько // Збірка тез доповідей учасників III Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених «Крок у майбутнє» / Уклад.: С.О. Кухарев – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2003. – С. 172–173.
5. Єщенко П.С. Економічна теорія й економічна політика в трансформаційному суспільстві / П.С. Єщенко // Економіка і прогнозування. – 2006. – №4. – С. 9–22.
6. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Майкл Е. Портер; [пер. з англ.]. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
7. Хайек Ф. Познання, конкуренція і свобода / Ф. Хайек; [пер. з англ.] – СПб.: Пневма, 1999. – 288 с.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития: (исслед. предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер, пер. с нем., под общ. ред. В.С. Автомова. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

УДК 336.71

О.В. ЛИСЕНОК,
д.е.н., доцент, в.о. завідувача кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки,
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Оцінка впливу зміни процентної ставки та валютного курсу на прибуток банків

У статті досліджуються методи та моделі управління процентним та валютним ризиками, оцінюються переваги та недоліки застосування в українській банківській практиці відповідних методів управління ризиками. На основі отриманих результатів здійснюються розрахунки та аналізується вплив зміни процентної ставки та валютного курсу на прибуток вітчизняних банків, а також характеризується індекс відсоткового ризику банківської системи України.

Ключові слова: банк, процентна ставка, валютний курс, геп-менеджмент, дюрація, модель валютного метчингу.

А.В. ЛЫСЕНКО,
д.э.н., доцент, и.о. заведующего кафедрой финансов и финансово-экономической безопасности,
Украинский государственный университет финансов и международной торговли

Оценка влияния изменения процентной ставки и валютного курса на прибыль банков

В статье исследуются методы и модели управления процентным и валютным рисками, оцениваются преимущества и недостатки применения в украинской банковской практике соответствующих методов управления рисками. На основе полученных результатов осуществляются расчеты и анализируется влияние изменения процентной ставки и валютного курса на прибыль отечественных банков, а также характеризуется индекс процентного риска банковской системы Украины.

Ключевые слова: банк, процентная ставка, валютный курс, геп-менеджмент, дюрация, модель валютного мэтчинга.

O.V. LYSENOK,
d. e. s., associate professor acting Head of the Department of Finance and the financial and economic security
Ukrainian State University of Finance and International Trade

Assessing the impact of interest rate changes and the exchange rate on the profits of banks

In the article methods and models of interest rate and currency risks are estimated advantages and disadvantages of the

Ukrainian banking practice appropriate risk management techniques. Based on the results of the calculations and analyzes the impact of interest rate and exchange rate profit of domestic banks, and is characterized by the index interest rate risk of the banking system of Ukraine.

Keywords: bank, interest rate, exchange rate, gap management, duration, currency matching model.

Постановка проблеми. Розвиток і вдосконалення діяльності фінансових ринків, інтенсивне впровадження сучасних засобів зв'язку та інформаційних технологій призвели до того, що відсоткові ставки та валютні курси можуть змінюватися щохвилини, тому ефективне управління процентним та валютним ризиками стає однією з основних задач банківських менеджерів. Як стверджують зарубіжні фахівці, серед усіх видів ризиків не існує інших, аналізу і контролю яких приділялося б стільки уваги в міжнародній банківській практиці, оскільки зміна рівня відсоткових ставок та валютних курсів може негативно впливати на доходи і вартість банківських активів, зобов'язань та капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розробку теоретичних положень та методологічних підходів до оцінки і управління банківськими ризиками зробили провідні вітчизняні вчені-економісти: М.Д. Білик, Л.А. Бондаренко, О.В. Васюренко, В.В. Вітлінський, А.М. Герасимович, О.В. Дзюблюк, О.А. Кириченко, Т.Т. Ковальчук, А.В. Коротеева, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, Л.О. Примостка, О.В. Пернарівський, В.М. Попович, Т.О. Раєвська, Л.Ф. Романенко; а також зарубіжні вчені-економісти: В.К. Бансал, О.В. Беляков, С.Б. Братанович, К.Д. Валравен, Х. Грюнінг, С.Н. Кабушкін, Дж.М. Кейнс, О.І. Лаврушин, І.В. Ларіонова, Дж.Ф. Маршалл, Г.С. Панова, К. Редхед, П.С. Роуз, В.Т. Севрук, Дж. Сінкі, В.М. Усоскін, С. Хьюс, О. Ширінська та інші.

Обґрунтування ними методологічних засад банківського ризик-менеджменту, визначення його ролі та місця в системі важелів управління сучасним комерційним банком є актуальним напрямом наукових досліджень, створює умови для раціональної організації управлінського процесу, формування адекватного інструментарію оцінювання ризиків та підвищення ефективності і надійності банківської діяльності.

Мета статті. Для вітчизняних банків проблема управління відсотковим та валютним ризиками до фінансово-економічної кризи майже не існувала, але сьогодні ефективне управління ними набуває все більшого значення, а пошук ефективних методів їхньої оцінки та шляхів мінімізації стає невідкладним завданням, розв'язання якого суттєво впливає на фінансово-економічну діяльність банківських установ.

Виклад основного матеріалу. В банківській практиці існує два основних методи управління процентним ризиком:

1) хеджування, під яким розуміють операції з фінансовими деривативами (форварди, ф'ючерси, опціони, свопи), що здійснюються для мінімізації ризиків [1, с. 289];

2) структурне балансування, яке пов'язане з проведенням певних балансових операцій та включає такі методи управління процентним ризиком, як:

– геп-менеджмент – управління розривом між активами та зобов'язаннями, чутливими до зміни процентної ставки;

– дюрація – аналіз середньозваженого строку погашення фінансових інструментів.

Порівнюючи переваги та недоліки означених вище підходів до управління процентним ризиком банку, можемо зроби-

ти висновок, що практичне застосування методів хеджування характеризує їх гнучкими та мобільними, що дозволяє швидко реструктурувати позиції банківської установи, тому зарубіжні банки надають перевагу саме методиці хеджування, а структурне балансування є надто громіздким, потребує точних прогнозів та певних затрат часу і грошей [2, с. 248–250].

У зв'язку з цим варто зазначити, що для вітчизняних банків загальнодоступними залишаються поки що методи структурного балансування, оскільки застосування процесу хеджування, що активно досліджується та використовуються в зарубіжній банківській практиці, в Україні є неможливим через відсутність внутрішнього строкового фондового ринку і сподіватися на те, що найближчим часом українські банки зможуть скористатися хеджуванням для управління відсотковим ризиком, немає достатніх підстав. Саме тому методика управління процентним ризиком за допомогою прийомів структурного балансування має для фінансово-економічної діяльності українських банків основне значення.

З цього приводу підкреслимо, що серед методів структурного балансування головне місце належить геп-менеджменту, який містить низку аналітичних показників [2, с. 252–255, 258; 3, с. 489; 4, с. 396] (табл. 1).

Слід також зауважити, що головна ідея управління гепом полягає в наступному (табл. 1, формула № 1):

– якщо геп додатній ($ЧА > ЧП$), то зі зростанням процентних ставок прибуток банку збільшуватиметься, і навпаки, якщо вони знижуватимуться, прибуток банківської установи буде зменшуватись;

– якщо геп від'ємний ($ЧА < ЧП$), зростання процентних ставок призведе до зменшення прибутку банку, а їхнє зниження – до збільшення;

– якщо геп нульовий ($ЧА = ЧП$), процентна маржа банківської установи буде стабільною та незалежною від коливань процентних ставок, а відсотковий ризик – мінімальним, але отримати суттєвий прибуток у результаті сприятливої зміни процентних ставок стає неможливим.

Таким чином, для менеджерів банку не повинна бути надто важливою зміна відсоткових ставок на ринку, адже головне, щоб вони змогли забезпечити такий геп, який би відповідав необхідному напрямку щодо руху процентних ставок та забезпечував збільшення банківського прибутку, тобто був додатнім у разі їх підвищення і від'ємним – за зниження відсоткових ставок [5, с. 274].

Отже, на основі зазначеного вище нами розраховано абсолютні та відносні показники гепу, а також проаналізовано зміну прибутку вітчизняної банківської системи з урахуванням зміни процентних ставок на ринку. Як засвідчили отримані результати, через невідповідність між гепом та динамікою процентних ставок у другому півріччі 2009 року вітчизняні банки недоотримали прибутку на суму 452 млн грн. Такі зміни є результатом того, що геп у цьому часовому інтервалі продовжує бути додатнім, а оскільки процентні ставки знизилися на 5,5 п.п., то і дохід банківської системи

Таблиця 1. Перелік аналітичних показників, які використовуються у геп-менеджменті для оцінки рівня процентного ризику

№ формули	Показник	Методика розрахунку	Інтерпретація умовних скорочень
1	Геп (ГЕП)	$ГЕП = ЧА - ЧП$	ЧА і ЧП – активи та пасиви, відповідно, чутливі до зміни відсоткової ставки
2	Коефіцієнт гепу (ГЕПк)	$ГЕПк = \frac{ЧА}{ЧП}$	–
3	Кумулятивний (сукупний) геп (КГЕП)	$КГЕП = \sum_{i=1}^t ГЕП_i$	–
4	Зміна прибутку банку (ΔP)	$\Delta P = (r_{II} - r) \cdot ГЕП$	r_{II}, r – прогнозна та поточна ринкові процентні ставки відповідно
5	Індекс відсоткового ризику (ІВР)	$ІВР = \frac{ ГЕП }{РА} \cdot 100\%$	РА – робочі активи банку
6	Коефіцієнт відсоткового ризику (КВР)	$КВР = \frac{ ГЕП }{ВК}$	ВК – власний капітал банку

за друге півріччя 2009 року був від’ємним, про що свідчить динаміка показника зміни прибутку (рис. 1).

Зауважимо, що у таких випадках вищому керівництву банків для отримання позитивного фінансового результату необхідно здійснювати реструктуризацію балансу з метою переходу на від’ємний геп, що дасть можливість отримувати додатковий прибуток завдяки відповідним змінам процентних ставок.

У цілому слід зауважити, що протягом 2007–2013 років вітчизняні банки мали як додаткові прибутки, так і недотримували процентний дохід у зв’язку з утриманням гепу не відповідно до змін процентних ставок, але найвищий ризик спостерігався саме у кінці 2008 та на початку 2009 року, оскільки в цих періодах індекс відсоткового ризику приймав найвищі значення в межах 8–12% (рис. 2).

Таким чином, геп-менеджмент доступний для вітчизняних банків та простий у використанні, але головний його недолік зводиться до оцінки тільки певної частини активних та пасивних фінансових операцій банківської установи, в зв’язку з чим, у банківській практиці поряд з геп-менеджментом для оцінки процентного ризику широко використовується метод аналізу дюрації, який, враховуючи строки руху грошових коштів – погашення основного боргу і процентних платежів, дозволяє прогнозувати зміни ринкової вартості активів та пасивів банку [8, с. 502].

Слід також зазначити, що трактування поняття дюрації, які надаються в науковій та прикладній літературі, в цілому ідентичні і зводяться до «тривалості цінних паперів» [4, 9, 10]. Таким чином, дюрація показує період, за який всі потоки доходів за конкретним фінансовим інструментом надходять до інвес-

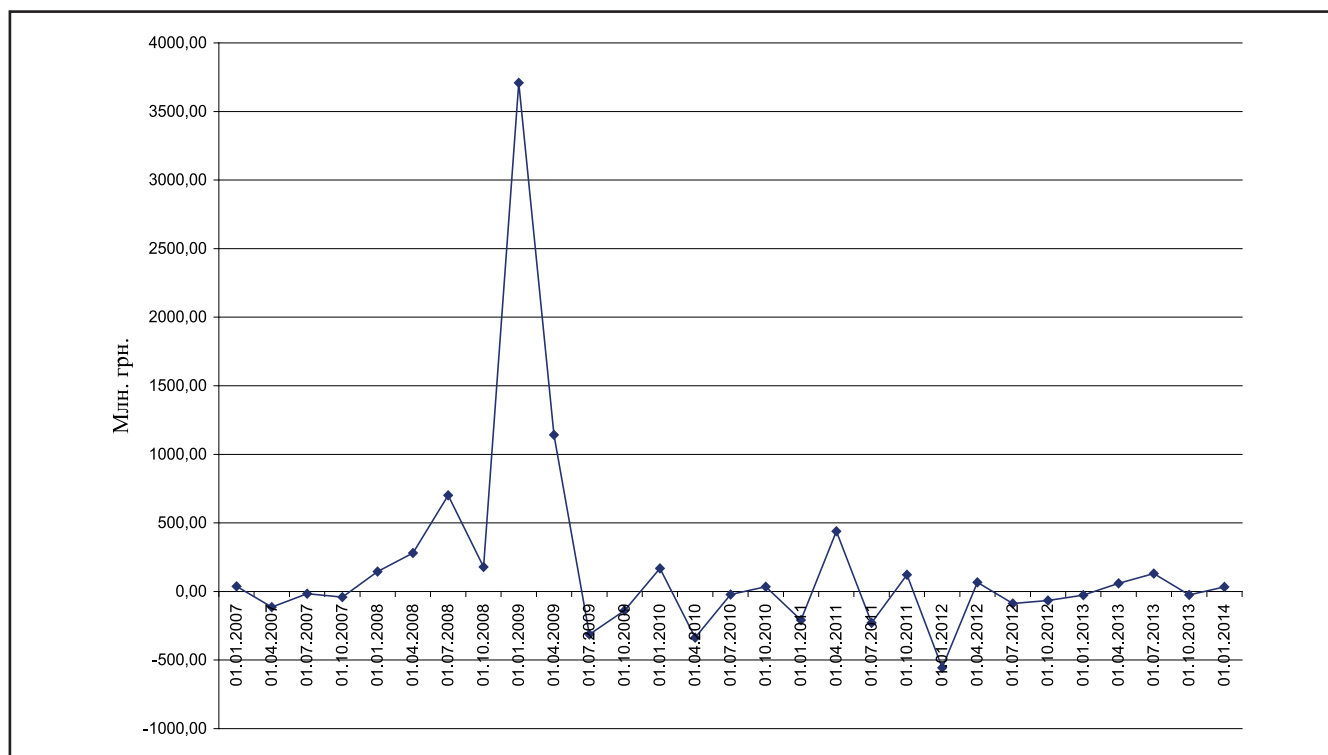


Рисунок 1. Вплив зміни процентної ставки на прибуток вітчизняних банків

Складено та розраховано на основі [6, 7].

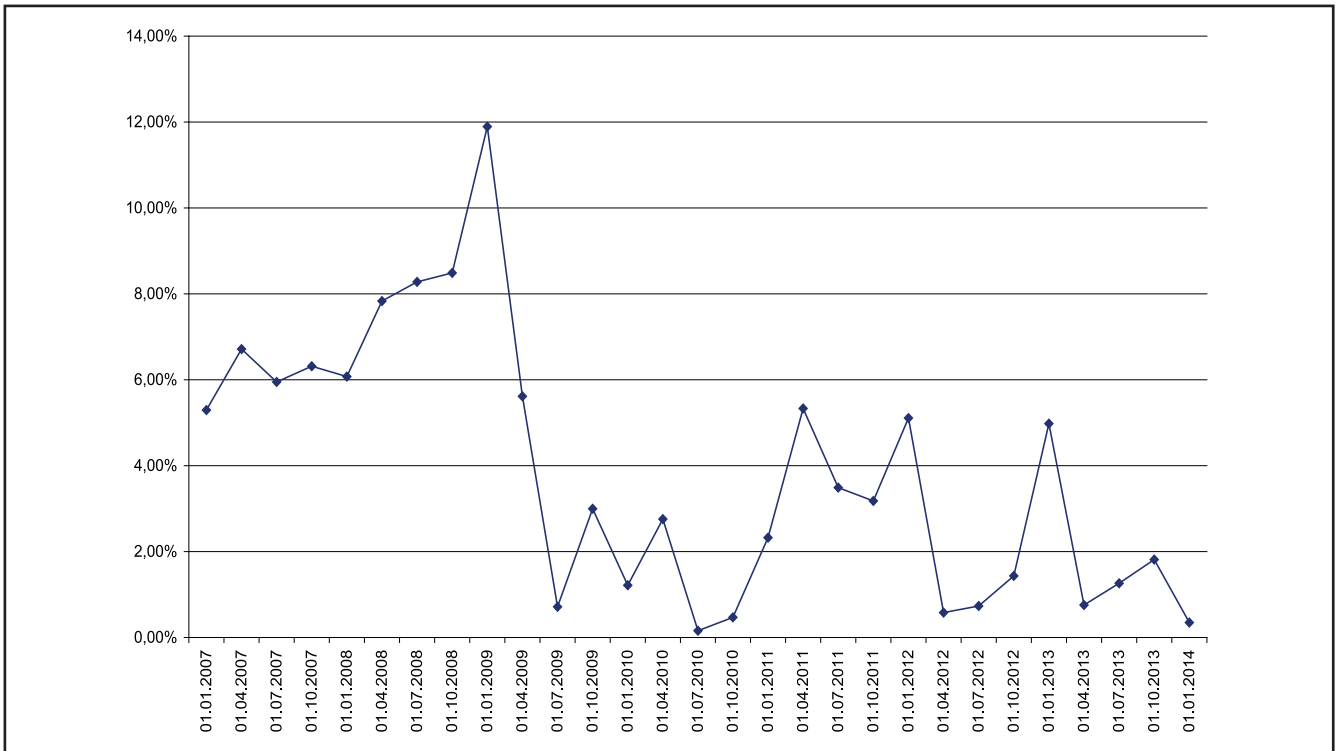


Рисунок 2. Індекс відсоткового ризику банківської системи України

Складено та розраховано на основі [6, 7].

тора. У зв'язку з цим слід також підкреслити, що дюрація є показником, який використовується для оцінки боргових цінних паперів із тривалими періодами обігу [11, с. 459; 12, с. 227].

Зауважимо, що як і геп-менеджмент, методика оцінки процентного ризику за допомогою дюрації також має свій аналітичний інструментарій [2, с. 268, 276, 278; 3, с. 316; 4, с. 242] (табл. 2).

Дюрація цінного паперу обчислюється за формулою Ф. Маккуолі і показує відношення теперішньої вартості суми всіх очікуваних грошових потоків за фінансовим інструмен-

том, зважених за часом надходження, до його ринкової ціни (табл. 2, формула №1). Слід також зазначити, що показник дюрації може застосовуватись і для прогнозування можливої зміни ринкової ціни цінного папера у зв'язку з коливаннями відсоткової ставки на ринку.

Прогнозний аналіз можливої зміни ціни фінансових інструментів (цінних паперів, банківських портфельів або всього балансу) базується на положенні, що між змінами ринкових процентних ставок та вартістю фінансових інструментів існує лінійна залежність – формули №2 і №3, табл. 2, що да-

Таблиця 2. Аналітичні показники для оцінки процентного ризику за допомогою методики дюрації

№ формули	Показник	Методика розрахунку	Інтерпретація умовних скорочень
1	Дюрація цінного паперу (D)	$D = \frac{\sum_{i=1}^n S_i \cdot i}{p} + \frac{N \cdot n}{(1+d)^n}$	S_i – очікувані потоки відсоткових доходів в i -й період; i – періоди проведення виплат; n – загальна кількість періодів; d – ставка дисконтування; N – номінал фінансового інструменту; p – ринкова ціна цінного папера
2	Зміна ринкової ціни цінного паперу (ΔP)	$\Delta P = -D \cdot \left(\frac{r_{np} - r}{1+r} \right) \cdot p$	r_{np} – прогнозована ставка відсотка; r – поточна ставка відсотка
3	Зміна ринкової ціни цінного паперу у відсотках (P^*)	$\Delta P^* = -D \cdot \left(\frac{r_{np} - r}{1+r} \right) \cdot 100\%$	–
4	Дюрація портфеля (D_{Π})	$D_{\Pi} = \frac{\sum_{m=1}^M DFI_m \cdot FI_m}{\sum_{m=1}^M FI_m}$	DFI_m – дюрація m -го фінансового інструмента, що входить до складу портфеля; FI_m – ринкова ціна m -го фінансового інструмента; M – кількість фінансових інструментів у портфелі
5	Дюрація активів (D_A)	$D_A = D_3 \cdot \frac{3}{A}$	D_3 – дюрація зобов'язань; 3 – загальний обсяг зобов'язань; A – загальні активи

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ють змогу оцінити вплив будь-якої зміни процентної ставки на ринкову вартість цінних паперів в абсолютному та відносному вираженнях.

Слід також підкреслити, що поняття «дюрація» стосується різних фінансових інструментів і виходячи з мети управління може характеризувати окремий фінансовий інструмент (здебільшого боргові цінні папери) або портфель чи баланс у цілому, але тоді методика розрахунку показника дюрації модифікується відповідним чином. Отже, якщо потрібно проаналізувати дюрацію всього портфеля, її визначають за кожним фінансовим інструментом, що включений у такий портфель, і отриманий результат зважують за ринковою ціною, а сума всіх отриманих таким чином значень і є дюрацією банківського портфеля в цілому та розраховується за формулою №4, табл. 2.

Головною перевагою методу аналізу дюрації є врахування ефекту зміни ринкової вартості, але порівняно з геп-аналізом вона також не позбавлена суттєвих недоліків. Таким чином, кожен із розглянутих методів управління процентним ризиком має свої переваги та недоліки (табл. 3), а тому остаточний їх вибір має ґрунтуватися на меті, що задекларована у загальній стратегії фінансово-економічної діяльності банку.

Слід також нагадати, що суттєво впливають на результати фінансово-економічної діяльності банків не лише зміни процентних ставок, а й постійне коливання валютних курсів. Найгостріше ця проблема постає перед банківськими установами, які щоденно здійснюють валютні операції у значних обсягах, тому для таких банків використання ефективних методів управління валютним ризиком набуває особливої актуальності.

У зв'язку з цим зауважимо, що проблеми прогнозування динаміки валютних курсів, оцінки масштабів валютного ризику та пошуку ефективних методів його зниження завжди були в центрі уваги вітчизняних та зарубіжних економістів і науковців [13–17]. І майже всі вони одногослоно стверджують, що валютний ризик – це наявний або потенційний ризик для фінансових надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют.

Слід також зауважити, що на сьогодні проблеми пошуку ефективних методів управління валютним ризиком для українських банків стають все актуальнішими. Для оцінки валютного ризику та обсягів можливих фінансових втрат застосовують такі прийоми, як аналіз різних сценаріїв розвитку подій, методи імітаційного моделювання, стрес-тестування, статистичні методи, найпоширенішим з-поміж яких є VAR-методологія [1, с. 116–128], проте можливість точного визначення майбут-

ніх змін у валютних курсах існує не завжди, тому індикатором рівня валютного ризику в українській банківській практиці прийнято вважати валютну позицію. Таким чином, у процесі оцінки впливу зміни валютного курсу на прибуток банківської установи основну увагу приділяють методам аналізу та регулювання валютної позиції, яка розраховується як різниця між сумою активів і пасивів банку у певній іноземній валюті.

У зв'язку з цим підкреслимо, що управління валютною позицією відбувається з урахуванням такої закономірності: відкрита довга валютна позиція дає можливість отримати додаткові прибутки банківській установі, якщо курс іноземної валюти підвищиться, проте може призвести і до значних збитків, якщо курс знизиться, а відкрита коротка валютна позиція навпаки. Тому перед вітчизняними банками постійно постає завдання оцінки і корегування величини та виду валютних позицій за різними іноземними валютами.

Отже, залежність прибутку чи збитку, який отримує банківська установа в результаті наявності відкритої валютної позиції та коливаннями валютних курсів, відображається за допомогою аналітичної моделі валютного метчингу [18, с. 33]:

$$\Delta\Pi = \text{ВП} \cdot (\text{К}_{\text{пр}} - \text{К}),$$

де $\Delta\Pi$ – прибуток або збиток, що отримує банк від переоцінки валютних цінностей через зміну валютного курсу; ВП – валютна позиція банку; $\text{К}_{\text{пр}}$, К – прогнозний та поточний валютні курси відповідно.

Використовуючи зазначену аналітичну модель, нами проаналізовано вплив зміни валютного курсу на прибуток вітчизняних банків, а отримані результати засвідчили, що додаткові прибутки чи можливі збитки українських банків залежать від того, яку валютну позицію має банківська установа в умовах зміни валютного курсу. Динаміку зміни прибутку банківської системи України протягом 2007–2013 років наочно демонструє рис. 3. У зв'язку з цим зазначимо, що через довгу валютну позицію вітчизняних банків у середині 2008 року, коли курс долара знижувався, вони отримували збитки, проте суттєве зростання курсу долара у зв'язку з фінансово-економічною кризою призвело до отримання значних додаткових доходів тими банками, які тримали довгу валютну позицію. Таким чином, вищому керівництву банківських установ для отримання позитивного фінансового результату необхідно своєчасно здійснювати реструктуризацію балансу з метою переходу до тієї валютної позиції, що дасть можливість отримати додатковий дохід від валютних коливань.

Таблиця 3. Переваги та недоліки методів управління процентним ризиком банку

Метод управління	Переваги	Недоліки
1. Геп-менеджмент	Геп дозволяє контролювати розмір процентного ризику протягом певного періоду часу, а також оцінювати можливі зміни маржі банку	Необхідною умовою використання геп-менеджменту в управлінні процентним ризиком банку є наявність надійного прогнозу і передбачуваність економічної ситуації
2. Метод кумулятивного (сукупного) гепу	Дає можливість зважено управляти активами та пасивами з метою максимізації прибутку при допустимому рівні ризику	Вимагає використання сучасної обчислювальної техніки, яка дозволить точніше визначати і скорочувати тривалість часових інтервалів, виконувати точні розрахунки в будь-який час та прогнозувати майбутню діяльність
3. Дюрація	Дозволяє враховувати зміни ринкової вартості фінансових інструментів, які входять до складу портфелів активів та зобов'язань	На практиці важко досягти повного збалансування активів та пасивів банку за середньозваженими строками погашення. Тому метод може використовуватись лише у відношенні окремих балансових статей активів та пасивів, тобто для часткового захисту від процентного ризику

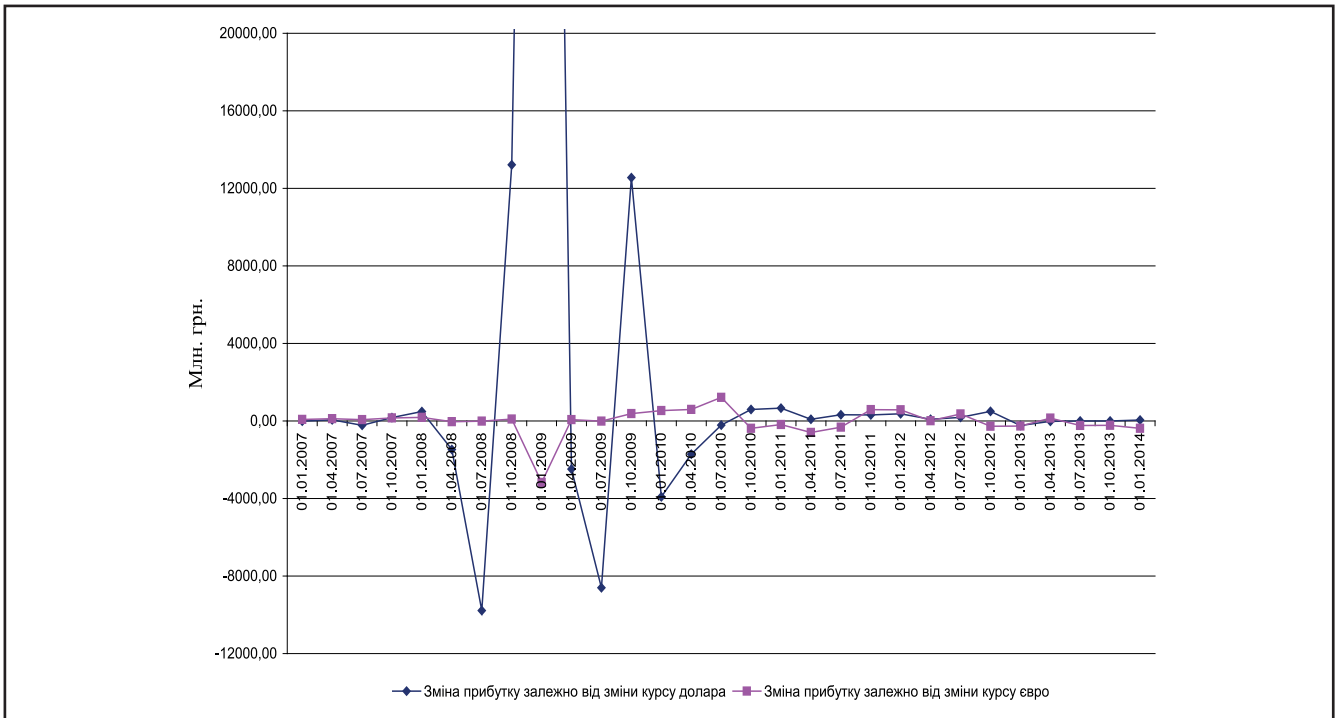


Рисунок 3. Вплив зміни курсу долара та євро на прибуток вітчизняних банків

Складено та розраховано на основі [6, 7].

Висновки

Отже, під час управління валютним ризиком повинні вирішуватися такі основні завдання у фінансово-економічній діяльності банківської установи:

- стабілізація або максимізація прибутку від здійснення валютних операцій;
- прогнозування зміни валютного курсу та його впливу на дохідність чи збитковість фінансових операцій банку;
- можлива реструктуризація балансу банківської установи з урахуванням зміни валютних курсів.

Для оцінки відсоткового ризику геп-менеджмент відносно легко використовувати і він дає можливість оцінити процентний прибуток у певних часових інтервалах, які визначаються залежно від потреб банку, але в той же час геп-менеджмент має і два суттєві недоліки:

- 1) оцінити вплив зміни відсоткових ставок на прибуток банківської установи можливо лише в тій частині активів та пасивів банку, які чутливі до зміни відсоткових ставок на ринку;
- 2) модель аналізу гепу не відображає зміни у стратегії фінансово-економічної діяльності та в обсягах фінансових операцій банку.

Поряд із геп-менеджментом використовується дюрація, яка також не позбавлена певних недоліків. Зокрема, дюрація може бути використана для вимірювання фінансових втрат банку при незначних змінах у дохідності фінансових інструментів, а при різноспрямованому коливанні процентних ставок необхідно вносити певні корективи в отриманий результат, оскільки кількісна оцінка буде невірною. Використовувати дюрацію доцільно для аналізу поточного рівня ризику, оскільки вона є дуже тонким і чутливим методом оцінки та управління процентним ризиком, а її впровадження в практику вітчизняних банків проблематично через нестабільність на внутрішніх фінансових ринках, зокрема фондовому ринку.

Список використаних джерел

1. Банківські ризики: теорія та практика управління: монографія / [Л.О. Примостка, О.В. Лисенко, О.О. Чуб та ін.]. – К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.
2. Примостка Л.О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі: монографія / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2002. – 316 с.
3. Роуз П.С. Банковский менеджмент / П.С. Роуз. – [пер. с англ.] – М.: Дело ЛТД, 1995. – 768 с.
4. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Синки. – [пер. с англ.] – М.: Catallaxy, 1994. – 820 с.
5. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
6. Основні показники діяльності банків України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
7. Дані фінансової звітності банків України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
8. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / [Под ред. д.э.н., проф. О.И. Лаврушина]. – М.: Юрист, 2003. – 688 с.
9. Ларионова И.В. Управление активами и пассивами в коммерческом банке / И.В. Ларионова. – М.: Консалтбанк, 2003. – 272 с.
10. Чемерис В. Використання показників дюрації для оцінки процентного ризику / В. Чемерис, К. Уваров // Вісник НБУ. – 2002. – №10. – С. 62–65.
11. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. – [Пер. с англ.] – М.: ИНФРА-М, 1998. – 1028 с.
12. Маршалл Дж. Ф. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям / Дж. Ф. Маршалл, В. К. Бансал. – [Пер. с англ.] – М.: ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
13. Киселев В.В. Валютный дилинг в деятельности коммерческих банков / В.В. Киселев. – М.: Финстатинформ, 1998. – 214 с.
14. Сурен Л. Валютные операции. Основы теории и практики / Л. Сурен. – [Пер. с нем.] – М.: Дело, 1998. – 176 с.

15. Ющенко В.А. Управління валютними ризиками: навч. посібник / В.А. Ющенко, В.І. Міщенко. – К.: Знання: КОО, 1998. – 444 с.

16. Сенейко Ю.В. Управління валютними ризиками у системі банківського менеджменту / Ю.В. Сенейко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.17. – С. 314–319.

17. Свешнікова К.Т. Удосконалення системи управління валютними ризиками в комерційних банках / К.Т. Свешнікова // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2012 – №2(14). – С. 244–248.

18. Управління банківськими ризиками: навч. посібник / [Л.О. Примостка, П.М. Чуб, Г.Т. Карчева та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. Л.О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.

УДК 336.143.2

Н.В. КОРЕНЬ,

к.е.н., Національний інститут стратегічних досліджень

Напрями модернізації бюджетної політики в умовах реалізації соціально-економічних реформ в Україні

У статті проаналізовано сучасний стан бюджетної політики та концептуальні засади забезпечення її ефективності. Обґрунтовано пріоритетні завдання реформування бюджетної політики в умовах реалізації соціально-економічних реформ.

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

Н.В. КОРЕНЬ,

к.э.н., Национальный университет стратегических исследований

Направления модернизации бюджетной политики в условиях реализации социально-экономических реформ в Украине

В статье выполнен анализ бюджетной политики, проанализированы концептуальные принципы обеспечения ее эффективности. Обоснованы приоритетные задачи реформирования бюджетной политики в условиях реализации социально-экономических реформ.

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

In the article the modern state of fiscal policy and conceptual principles of providing of her efficiency are analysed. Foreground jobs of reformation of fiscal policy are reasonable for in the conditions of realization of socio-economic reforms

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

Постановка проблеми. Кризові явища та трансформаційні зрушення, що відбуваються, виявили суперечливість, неповноту і неадекватність чинних моделей державного управління, загостривши потребу в теоретичному осмисленні нових реалій та ревізії наявного методологічного і методичного забезпечення. Тому здійснювані глибокі трансформаційні процеси в економічній сфері, реалізація адміністративної реформи та модернізація системи суспільних відносин обумовлюють необхідність здійснення відповідних корегувань в системі державного управління і потребують широкого використання державою економічних інструментів та важелів регулювання відтворювальних процесів, які є визначальними для забезпечення успіху структурних реформ, спрямованих на відновлення поступального економічного зростання, модернізацію економіки держави та підвищення добробуту громадян. Крім того, кризові флуктуації світової економічної динаміки, що обумовлюють виникнення комплексу нових загроз і викликів, актуалізують потребу формування відповідних механізмів державного регулювання для подолання впливу негативних факторів та стабілізації динаміки розвитку в умовах ресурсних обмежень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Численні проблемні питання щодо формування та реалізації бюджетної політики висвітлені у працях зарубіжних та вітчизняних вчених. Вагомий внесок у розвиток теорії податково-бюджетного регулювання, зокрема, зробили О. Конт, Е. Дюркгейм, А. Пігу, Е. Аткінсон, Дж. Кемп, А. Лаффер, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, А. Хансен та інші. Серед вагомих досліджень вітчизняних науковців у

цьому контексті вирізняються праці В. Андрущенка, С. Буковинського, В. Гейця, В. Федосова, І. Луїної, В. Мельника, Ц. Огня, В. Опаріна, В. Тропіної, І. Чугунова, С. Юрія та інших авторів. Проте, незважаючи на достатній рівень обґрунтованості в економічній літературі питань бюджетного регулювання економіки, численні проблеми забезпечення ефективності бюджетної політики у контексті досягнення позитивних показників соціально-економічного розвитку залишаються далекими від розв'язання, адже в період загострення соціально-економічних проблем надзвичайно актуальним стає питання забезпечення ефективності управління фінансовими ресурсами держави.

Метою статті є обґрунтування напрямів забезпечення ефективності бюджетної політики як вагової складової механізму державного регулювання соціальних та економічних процесів.

Виклад основного матеріалу. У сучасному інформаційному суспільстві актуалізувалася дискусія щодо формування чергового цивілізаційного циклу суспільного розвитку, здатного сформувати нові суспільно-політичні та соціально-економічні відносини як на національному, так і на наднаціональному рівнях, які можуть кардинально змінити світовий лад [1]. Євроінтеграційні процеси та посилення міжнародного, і особливо міжрегіонального співробітництва, актуалізують новий комплекс завдань, які стосуються, зокрема, спроможності влади надавати високоякісні суспільні послуги, забезпечувати конкурентоспроможність економіки та національну безпеку. Досягнення вищезазначеного є неможливим без модернізації механізму державного регулювання економічного зрос-

тання, як сукупності форм, які мають стимуляційний характер. Однією з головних форм державного регулювання економічного зростання є бюджетне регулювання, архітектоніка якого відображає побудову найбільш оптимальних співвідношень між елементами бюджетної системи, зокрема бюджетних видатків та доходів, дефіциту або профіциту бюджету, обсягу та структури державного боргу тощо.

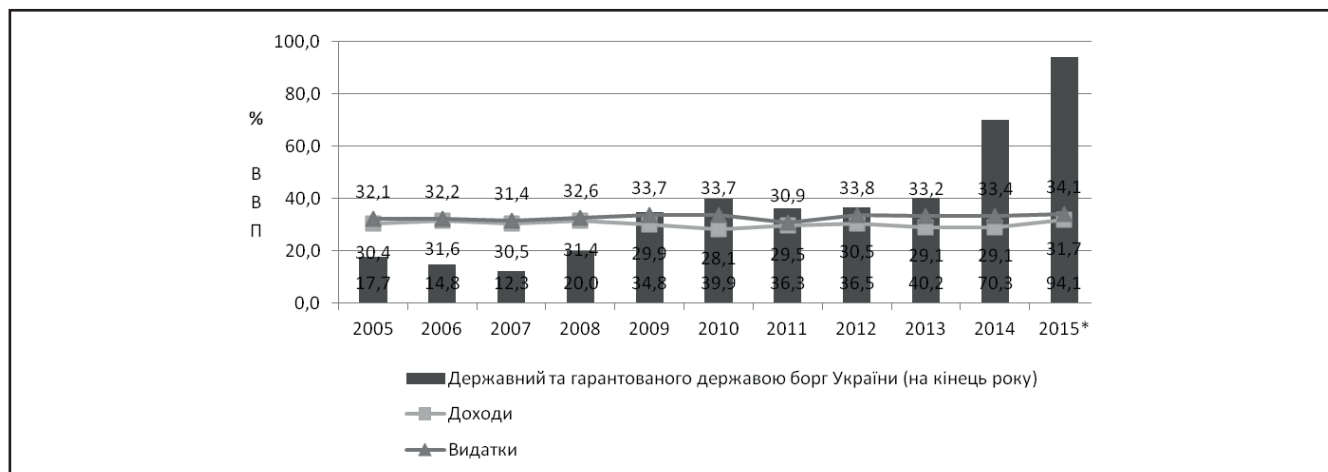
Глобалізаційні виклики, кризові явища в економіці, політичні та соціальні конфлікти, нестабільність та неефективність державних та громадських інститутів, а також внутрішні структурні трансформації виявили системну неузгодженість механізмів бюджетного регулювання соціальних та економічних процесів в Україні. Посилення дисбалансів у бюджетній сфері зумовлено зниженням ВВП і тимчасовою втратою контролю над частиною території країни у поєднанні з різким зростанням витрат бюджету, детермінованим необхідністю збільшення фінансування оборони країни та девальвацією національної валюти. Основними ризиками у бюджетній сфері залишаються: високий рівень перерозподілу ВВП через бюджетно-податкову систему, що характеризує надмірне податкове навантаження на платників податків та збереження високого рівня державних зобов'язань щодо надання суспільних благ та послуг; високий рівень дефіциту державного бюджету до ВВП при недовиконанні плану по доходах зведеного бюджету та зростанні видатків внаслідок збільшення витрат на обслуговування боргових зобов'язань, на забезпечення оборони, громадського порядку, безпеки та судової влади на тлі зниження видатків на оплату праці та соціальне забезпечення; зменшення частки капітальних видатків зведеного бюджету порівняно з поточними видатками що унеможлиблює вирішення пріоритетних завдань розвитку економіки; необхідність суттєвої бюджетної підтримки дефіциту Пенсійного фонду України; посилення централізації та неможливість органів місцевого самоврядування самостійно забезпечувати розвиток адміністративно-територіальних одиниць; фінансова незабезпеченість бюджетів органів місцевого самоврядування.

Тривалий час зберігається високий рівень перерозподілу ВВП через бюджетно-податкову систему (див. рис.). Аналізуючи динаміку основних бюджетних показників, варто відмітити, що їх незбалансованість, яка в умовах значного

зростання боргових зобов'язань держави є вагомим фактором загроз подолання негативних тенденцій.

Частка доходів зведеного бюджету в ВВП у 2014 році становила 29,1%, що засвідчило відсутність істотних змін, незважаючи на поетапне реформування податкових важелів (насамперед, зниження ставки податку на прибуток підприємств та зменшення обсягів надання податкових пільг). Податкові надходження зведеного бюджету зросли на 3,8%, що пов'язано як із податковими нововведеннями з другої половини 2014 року, так і з інфляційним чинником. Зокрема, зросли надходження від основних бюджетоутворюючих податків: на доходи фізичних осіб – на 4,2%, додану вартість – на 8,4%, а також від акцизного збору – на 23%. Водночас через суттєве погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання значно знизилася надходження від податку на прибуток підприємств на 26,9%. Надмірне податкове навантаження негативно впливає на інвестиційний клімат у країні й ускладнює виведення економіки на траєкторію стабільного розвитку.

У 2014 році частка видатків зведеного бюджету у ВВП становила 33,4%, що свідчить про збереження високого рівня державних зобов'язань щодо надання суспільних благ та послуг. Вони зросли на 3,4%, це стало наслідком збільшення витрат на обслуговування боргових зобов'язань на 46,2%, у тому числі через девальвацію гривні, а також на забезпечення оборони – на 84,5%, громадського порядку, безпеки та судової влади – на 13,8%. Водночас знизилася видатки на оплату праці та соціальне забезпечення на 3,1% та 4,1% відповідно. Капітальні видатки також зменшилися і становили 3,8% у структурі видатків зведеного бюджету. Видатки на охорону здоров'я у зведеному бюджеті у 2014 році становили на 4,5 млрд. грн. менше, ніж у 2013 році, а видатки на освіту – на 5,4 млрд. грн. менше. Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, які мали стійку тенденцію зростання в останні роки, які зросли з 20,9% у 2011 році до 28,7% у 2013 році, знизилася до 26,5%. Видатки на житлово-комунальне господарство за зведеним бюджетом зросли у 2,3 раза, що пов'язано з виділенням субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на погашення заборгованості з різниці в тарифах у сумі 12423,1 млн. грн. Видатки на духовний та фізичний розвиток у зведеному бюджеті зросли на 1,4% [2].



Динаміка формування доходів та видатків зведеного бюджету і державного та гарантованого боргу України в 2005–2015* роках, % ВВП

Як доводить практика розвинених країн, оцінити ефективність бюджетного сектору, а відтак і бюджетної політики вкрай складно. Формально функціонування секторів бюджетної сфери оцінюється за витратами, але у такому випадку отриманий показник ефективності (або продуктивності) не має реального змісту, не показує, наскільки ефективно фактично використовуються бюджетні кошти, а також наскільки якісними є послуги (медичні, освітні тощо), що надаються державою. Для визначення ефективності функціонування бюджетного сектору використовуються різні способи непрямой оцінки результатів діяльності бюджетної сфери. Більшість із них ґрунтуються на використанні ключових індикаторів для кожного напрямку, які характеризують так чи інакше те, наскільки робота даного сектору бюджетної сфери досягає своєї прямої мети, тобто наскільки вона підвищує добробут суспільства, якість життя населення.

Для аналізу бюджетної політики фахівці Світового банку використовують поняття фіскального простору, під яким розуміють різницю між фактичним первинним балансом бюджету й первинним балансом бюджету, достатнім для стабілізації розміру державного боргу в довгостроковій перспективі. Позитивна різниця вказує на те, що фіскальний простір є потенційним для збільшених видатків або для більш низьких податків. Економічний зміст цього показника віддзеркалює можливість уряду збільшувати або скорочувати податки і, відповідно, збільшувати або скорочувати видатки без порушення стабільності динаміки розвитку. Для цього потрібно також виконання умови, щоб первинний профіцит бюджету відповідав стабільному коефіцієнту державного боргу протягом тривалого періоду часу.

Концептуальні засади формування фіскального простору полягають у формуванні фіскального простору стійкості (формування бюджету країни, який дозволяє уряду виділяти кошти для досягнення відповідних соціально-економічних цілей без ризиків для фінансової стійкості держави); формуванні фіскального простору розвитку (мобілізація фінансових ресурсів, які мають спрямовуватися на відповідні соціально-економічні реформи, що в результаті забезпечать сталий розвиток держави); поточному формуванні фіскального простору (наявність фінансових ресурсів для забезпечення поточних потреб у межах щорічного формування бюджету).

Світовою практикою країн із розвинутою ринковою економікою визначаються різні способи формування фіскального простору, зокрема:

- оптимізація дохідної частини бюджету;
- оптимізація видатків бюджету;
- залучення коштів на внутрішніх та зовнішніх ринках капіталів;
- отримання фінансової допомоги країн-донорів;
- використання джерел одноразових доходів (наприклад, доходи від приватизації) [3].

На нинішньому етапі першочерговими завданнями державного управління є швидке відновлення довіри до держави, її соціальної легітимності перед громадянами, здобуття довіри суспільства до політичної системи та її гравців, налагодження партнерства держави й суспільства. Потрібні практичні результати, демонстрація реального ефекту від швидких, а іноді радикальних дій уряду в економічній, безпековій, гуманітарній

та інших сферах, що забезпечить узгодженість між прийнятими стратегічними рішеннями щодо подолання інституційної кризи та їх усвідомленням у суспільстві, легітимізують інструменти й засоби державного управління. Успішність реалізації змін у суспільстві має відбутися на основі формування певного соціального капіталу, який становить своєрідний «запас соціальної стійкості» і стане домінуючою джерелом легітимності дій органів державної влади перед громадянським суспільством. Отже, виникає потреба в першочергових інституційних змінах і на рівні взаємодії основних політичних та економічних гравців, і на рівні відображення інтересів громадян та організацій громадянського суспільства. Оскільки змінити всі інституційні зв'язки відразу неможливо, важливим є чітке розуміння пріоритетних та почергових кроків, виконання яких дасть змогу досягти синергетичного ефекту у трансформації існуючих інституційних зв'язків. Визначення пріоритетів розвитку країни та механізмів їх забезпечення має відбуватися на засадах консолідованості громадянського суспільства. В основі суспільного діалогу мають стати засадничі принципи нових моделей суспільного, гуманітарного й економічного розвитку, які нині стали головними точками дискурсу і джерелами делегітимізації політики держави. Таким чином, серед напрямів такого суспільного діалогу могли б бути такі:

– визначення «дорожньої карти» реалізації стратегії європейської інтеграції України з чітким встановленням принципів побудови відносин із сусідніми державами, передусім вирішення конфліктних питань з Росією, а також визначенням потенційних ризиків для національної економіки та способів їх мінімізації;

– забезпечення скоординованості та спільних дій основних соціальних груп (у тому числі у регіональному вимірі) задля початку процесів інституційного оновлення, адже прямо пов'язане зі здатністю держави виробляти, пропонувати зрозумілі заходи реформ, компенсатори ризиків, що виникають, та встановлювати зв'язки між основними внутрішніми групами впливу. Отже, йдеться про певний суспільний діалог, що має вестися стосовно характеристик і способів побудови нової моделі розвитку, здатної стати точкою реконсолідації суспільства;

– збалансування фіскального навантаження та виконання державою покладених на неї функцій. Виконання функцій держави (залишається досить високим обсяг завдань у сферах зниження соціальної нерівності й забезпечення якісного середовища життя) має бути поєднане із зобов'язаннями щодо належної сплати податків за прозорими контрольованими процедурами та послідовної детінізації економіки;

– забезпечення рівності доступу до бюджетних благ та послуг, а також розвиток стимулів і для суб'єктів господарювання, і для пересічних громадян. Має бути запроваджений цільовий характер і прозорість використання бюджетних коштів із встановленням ефективного контрольно-звітного інструментарію;

– створення прозорих та системних механізмів подолання корупції, які не лише руйнуватимуть усталені корупційні схеми, а й убезпечуватимуть від відродження подібних у майбутньому;

– гарантування свободи підприємництва та конкурентності ринків. Подальша дерегуляція потребуватиме зміни механізмів регуляторної політики. Здійснення ефективної антимонопольної політики потребуватиме прийняття політичних рішень щодо обмеження привілеїв значущих фінансово-промислових груп;

– забезпечення розподілу повноваження між органами державної влади й місцевого самоврядування має відбуватися на основі виконання ними чітко визначених функцій та їх ресурсного забезпечення. Розширення можливостей реалізації регіонами власного потенціалу розвитку має супроводжуватися і збільшенням їх відповідальності за розбудову локальної інфраструктури життєдіяльності, а також має бути закріплене інституційними гарантіями дотримання балансу прав;

– впровадження європейських норм і принципів функціонування сектору безпеки і оборони, перетворення його на інструмент сили, що захищає демократичний устрій, економічний добробут громадян, мирний розвиток держави.

Зазначені базові положення мають стати підґрунтям формування стабільного фіскального простору України, який дасть змогу забезпечити розв'язання наступних важливих завдань бюджетної політики:

- удосконалення системи бюджетного менеджменту;
- структурна реформація у соціальній сфері;
- децентралізація бюджетних коштів та забезпечення розвитку всіх регіонів;
- розвиток системи інфраструктурного забезпечення;
- забезпечення умов інноваційного розвитку;
- розвиток державно–приватного партнерства.

Таким чином, в умовах ресурсних обмежень практична реалізація бюджетної політики на нинішньому етапі повинна здійснюватись шляхом підвищення результативності, ефективності та прозорості використання бюджетних коштів, а також підвищення відповідальності розпорядників за цільове використання виділених їм бюджетних ресурсів. При цьому одним із найбільш пріоритетних принципів планування бюджету повинно бути забезпечення взаємозв'язку планування державного бюджету і планування політики дій, що дасть змогу дотримуватися збалансування фінансових можливостей бюджету з потребою відповідних установ в коштах, необхідних для виконання покладених на них функцій. Сукупність цілей бюджетної політики має поєднуватися з основними принципами та цілями економічної політики. Розв'язання завдань та досягнення цілей бюджетної політики значною мірою визначається ефективністю механізму бюджетного регулювання соціальних та економічних процесів в державі [4]. Отже, його ефективність визначатиме ефективність бюджетної політики. На нашу думку, ефективність механізму бюджетного регулювання полягає у здатності забезпечення досягнення цілей державного регулювання економіки та соціальної сфери на основі максимальної реалізації бюджетних функцій на кожному етапі розвитку. Проблематика забезпечення ефективності бюджетної політики розв'язується кожною державою відповідно до вимог етапу соціально–економічного розвитку на основі визначення та забезпечення ефективності формування та використання бюджетних коштів. З огляду на зазначене ефективними та узгодженими повинні бути нормативно–правові, економічні та організаційні засоби, що є визначальними складовими механізму бюджетного регулювання. Системний вплив цих складових на формування достатнього обсягу фінансових ресурсів для виконання державних функцій, розв'язання завдань соціально–економічного розвитку, надання суспільних благ та послуг за умов забезпечення оптимального податкового навантаження і є

визначальним критерієм ефективності механізму бюджетного регулювання динаміки економічних та соціальних процесів.

Формування ефективної моделі бюджетного регулювання в умовах посткризового відновлення передбачає поєднання двох суперечливих завдань: мінімізація фіскального навантаження на економіку з метою стимулювання економічної активності та споживчого попиту і максимальне використання стимуляційного потенціалу бюджетної політики, що є традиційним засобом для світової практики антициклічного регулювання. Це обумовлює необхідність проведення в Україні низки реформ, спрямованих на вдосконалення бюджетних, міжбюджетних, податкових відносин, а також підвищення ефективності інституційних складових бюджетної системи [5].

Висновки

Світовий досвід свідчить, що загальна ефективність системи фінансового вирівнювання та бюджетного регулювання визначається не ступенем централізації або децентралізації бюджетної системи, не наявністю чи відсутністю регулюючих податків, не частками доходів та витрат центрального уряду, не обсягом і способами надання фінансової допомоги, а чітко встановленою та збалансованою системою всіх перелічених чинників. Таким чином, критерієм ефективності будь–якої моделі місцевого самоврядування повинні виступати якість та обсяг бюджетних послуг, що надаються населенню. Забезпеченню ефективності останніх сприятиме реалізація наступних заходів:

- стабілізацію фінансово–економічної ситуації в країні, забезпечення економічного зростання;
- підтримку базових галузей економіки;
- соціальний захист громадян;
- стимулювання регіонального розвитку;
- проведення інституційних та структурних реформ
- удосконалення інституційного та нормативно–правового забезпечення бюджетної системи;
- підвищення продуктивності бюджетів місцевого самоврядування;
- підвищення ефективності та оптимізації розподілу трансфертів;
- розвиток системи фінансових запозичень на місцевому рівні.

Реформування системи державного управління потребує певного часу та узгодженого механізму дій усіх його суб'єктів. Формування ефективної бюджетної системи є однією з умов успішного розвитку та забезпечення прогресивних змін. Період посткризового відновлення формує специфічні вимоги, які обумовлюють необхідність реформування усіх складових національної економічної системи, насамперед, механізму формування та реалізації бюджетної політики. Реформування її складових потребує певного часу та узгодженого механізму дій усіх його суб'єктів. Формування ефективного механізму бюджетного регулювання є однією з умов успішного розвитку та забезпечення прогресивних змін.

Список використаних джерел

1. Телешун С.О. Соціальні наслідки нового економічного порядку на початку XXI століття: міфи та реалії / С.О. Телешун // Аналітика і влада – К.: НАДУ, 2012. – №6. – 284 с.
2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України: Електрон. ресурс. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>

3. Сухарев О.С. Теория эффективности экономики / О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 368 с.

4. Стратегічні орієнтири формування і реалізації фіскальної політики України: монографія / Під ред. А.І. Крисоватого. – Тернопіль: Вектор, 2012. – С. 230–239.

5. Амбрик Л.П. Моделирование системной поддержки экономического роста в Украине за помощью фискального инструментария [Текст] / Л.П. Амбрик // Научные записки Национального университета «Острозька академия». Серия «Экономика». – Острог: Издательство Национального университета «Острозька академия». – 2012. – Выпуск 20. – С. 53–57.

В.П. ПАВЛЕНКО,

к.е.н., здобувач, Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Актуальні питання розробки та реалізації стратегії післякризового розвитку економіки України

Стаття присвячена проблемним питанням розробки концептуальних засад прогнозування ВВП у короткостроковому періоді на основі випереджаючих індикаторів та використання відповідних моделей для розробки державної стратегії виходу України з фінансово-економічної кризи.

Ключові слова: стратегічне планування, моделювання та прогнозування, випереджаючі індикатори, фактори зростання ВВП, державне регулювання економіки.

В.П. ПАВЛЕНКО,

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

Актуальные вопросы разработки и реализации стратегии посткризисного развития экономики Украины

Статья посвящена проблемным вопросам разработки концептуальных основ прогнозирования ВВП в краткосрочном периоде на основе опережающих индикаторов и использования соответствующих моделей для разработки государственной стратегии выхода Украины из финансово-экономического кризиса.

Ключевые слова: стратегическое планирование, моделирование и прогнозирование, опережающие индикаторы, факторы роста ВВП, государственное регулирование экономики.

V. PAVLENKO,

PhD, Post-Graduate, Scientific and Research Institute of Economics at the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

Issues of the Ukrainian Post-Crisis Strategy Development and Implementation

The article is devoted to crucial aspects of the development of the short-term GDP simulation conceptual principles on the leading indicators basis. The corresponding models that might be used for the development of the government strategy dedicated to the economic and finance crisis overcoming are provided.

Keywords: strategic planning, simulation and forecasting, key performance indicators, GDP growth factors, state regulation of the economic system.

Постановка проблеми. Розвиток сучасної економіки, як будь-який процес, що бурхливо розвивається, вже два століття поспіль є стохастично-циклічним. На тлі тенденції загального розвитку (аперіодична тенденція) їй притаманні періоди прискорення («перегрівання», бум) й уповільнення (стагнація, депресія, криза). Циклічна складова як прискорення, так і уповільнення може бути подвійної якості:

1) історико-економічні відливи. Наприклад, звуження екологічної ніші людини за рахунок економічного розвитку; повернення до попереднього соціально-економічного укладу (декілька хвиль кріпацтва у Західній Європі, радянський соціалізм у Росії, «культурна революція» в Китаї тощо);

2) збереження тенденції розвитку. Наприклад, збільшення попиту на товари нової якості спричиняють економічне зростання.

Мета статті. В статті розглядаються проблемні питання розробки концептуальних засад прогнозування ВВП у короткостроковому періоді на основі випереджаючих індикаторів та використання відповідних моделей для розробки державної стратегії виходу України з фінансово-економічної кризи.

Зважаючи на це перед суб'єктом економічного прогнозування, який наважується дати календарний прогноз (як це ро-

бити, наприклад, метеослужба на відміну від частотного прогнозування землетрусів), постає питання: чи можливо у період економічного підйому визначити дату (календарний проміжок часу) початку кризи? І навпаки: чи можливо під час економічного спаду передбачити дату початку поживлення?

Оскільки економіка – явище інерційне, то переходом з одної якості до іншої передують особливі ситуації (так звані точки перегину), що заздалегідь маніфестують зміну курсу.

Під час нібито сталого підйому – це момент, за яким не вдовзі слід очікувати буму з наступним спадом.

Під час депресії – це момент, після проходження якого можна очікувати досягнення дна «кризової ями», за чим настає стадія поживлення.

Звісно, цим переліком не вичерпуються всі питання, що стосуються календарного прогнозування, але їх достатньо, щоб поставити питання щодо пошуку передвісників (індикаторів) поворотних точок розвитку.

По-перше, це відстеження (моніторинг) піків або спадів економічних (а також політичних, природних, техногенних, біологічних) явищ, які відстають по фазі розвитку від цільового (шуканого) явища.

По-друге, це аналіз динамічних характеристик цільового об'єкта, тобто швидкості і прискорення. Дійсно, абсолютне значення реального ВВП ще продовжує зростати, коли показник швидкості його змін (перша похідна) вже почала знижуватися. Так само швидкість ще зростає, а її передвісник – пришвидшення – вже знижується.

Виклад основного матеріалу. Існує чимало різноманітних показників, що характеризують поточний стан національного господарства або його динаміку. Всі ці показники, як і різні боки економічного процесу, які вони визначають, знаходяться між собою у тій чи іншій каузально-стохастичній залежності. Це означає, що кожна економічна ситуація може бути описана множиною показників таким чином, що зміна будь-якого показника з певною ймовірністю спричиняє або не спричиняє зміну інших в той чи інший бік на ту чи іншу величину. Якщо між показниками існує каузально-стохастична залежність, така що провідний показник змінюється у часі раніше цільового веденого показника, то перший називається індикатором (провісником).

Нижче буде показано, що в залежності від економічної ситуації один й той самий показник може бути як провідним, так і веденим. Щоб розрізнити ці властивості показників, провідні показники називатимемо випереджаючими індикаторами (ВІ).

Уперше в прогнозних цілях індикатори почали використовувати наприкінці 60-х у США. Фундаментальні дослідження щодо їхнього створення і використання виконали Мур, Шишкін, Лагірі, Зарновіц, Сток, Ватсон тощо.

Зазвичай ВІ впливає на певні явища економічного буття, які одночасно підсилюють і ослаблюють (компенсують) їхню дію на цільовий показник. До них відносяться, насамперед, ринок облігацій і акцій, процентна ставка комерційних банків, валютний курс і рівень інфляції. Здебільшого вони виконують натуральну регулюючу функцію (механізм негативного зворотного зв'язку), але час від часу можуть провокувати «ланцюгову реакцію» щодо «перегрівання» економіки чи її депресійного падіння. Ці об'єкти впливу розглядатимуться одночасно з цільовим.

Модель прогнозування економічної динаміки за допомогою випереджаючих індикаторів суттєво відрізняється від традиційних моделей прогнозування неформальним підходом. Математичний апарат, що застосовують у моделях, є допоміжним фактором. Головний спосіб моделювання – створення композитних (агрегованих) індикаторів.

Одразу зазначимо, що на відміну від вилічення похідних використання в індикативних цілях темпів зростання (так званий індексний метод) не може, як відомо, привести до однозначних прогнозних висновків. (Наприклад, лінійне зростання ВВП з будь-якою швидкістю характеризується неухильним зниженням ланцюгових темпів зростання тощо.) Виняток становить явище інфляції, для якої індексний вимір є природним.

Концептуальні засади щодо побудови моделі прогнозування ВВП на основі випереджаючих індикаторів

1. Постановка питання

Економічний процес не є гомогенною функцією, а виступає сплетінням різнохарактерних явищ. У залежності від того, яке явище ми прогнозуємо, вибирають цілі та методи прогнозування.

Практика прогнозування на основі ВІ існує у США з середини 60-х років, у деяких країнах ВІ почали застосовуватися

у XXI сторіччі, а в більшості країн світу моделі прогнозування економіки на базі ВІ відсутні. Це надає нам можливість розрізнити традиційні методи (моделі) прогнозування економіки і такі, що базуються на використанні ВІ.

Поширений у практиці прогнозування багатосценарний підхід (коли вибір низки сценаріїв виступає головним неформальним чинником) також не відповідає суті моделі ВІ. Загальним між ними є те, що дифузні індикатори є також неформальним видом прогнозування.

Таким чином, моделі ВІ випадають із традиційної класифікації методів прогнозування. Особливості змісту первинних даних (що практично відсутні в Україні) додають цим моделям ексклюзивності.

Серйозних спроб побудови таких моделей у вітчизняній і російській практиці нам не відомо, хоча ці питання активно обговорюються на валютних біржах обох країн (див. перелік використаної літератури).

Порівняльний аналіз використання ВІ доводить, що в цьому плані існують суттєві відмінності для кожної країни і навіть для кожного економічного етапу в середині країни. Тому для України необхідно створювати свою систему розроблення ВІ та способів їх використання в прогнозних цілях.

У рамках цієї роботи розглянемо динаміку виробництва ВВП з наступних боків.

Щодо тенденційності економічний процес можна поділити на:

- 1) односпрямований процес зміни реального ВВП в абсолютному вимірі (розвиток або рецесія);
- 2) зміна напряму тенденції (зростання з наступним падінням і навпаки).

З погляду математичної теорії автоматичного регулювання економічний процес доцільно поділити на три частини:

- 1) відкритий (без «зворотного зв'язку» між виходом і входом об'єкта регулювання). Зазвичай це період довготривалого «сталого розвитку»;
- 2) замкнений з «негативним зворотним зв'язком» (який сам себе гальмує). Наприклад, час, що передує досягненню дна «кризової ями»;
- 3) замкнений з «позитивним зворотним зв'язком» (який сам себе прискорює). Наприклад, період буму, або «перегріву» економіки; початковий період глибокої депресії.

Різновиди прогнозування мають свою класифікацію, із яких вирізнимо наступне.

За часом реалізації прогнозу:

- 1) календарний прогноз, або прогноз здійснення цільового на відповідну дату чи проміжок часу;
- 2) інтервально-частотний прогноз характеризується числом цільових явищ в одиницю часу.

За способом описання:

- 1) параметричне (кількісне, числове);
 - 2) маржинальне, що вказує на межу, тенденцію, тренд.
1. Під час односпрямованого відкритого (або з негативним зворотним зв'язком) процесу можна розраховувати на валідний календарний параметричний прогноз реального ВВП, тобто прогноз у кількісному вимірі.

2. При наближенні до зміни напряму тенденції при наявності (або очікувані) прискорювальних факторів доцільно користуватися календарним маржинальним прогнозом, що

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

вказує на календарну дату, після якої можна очікувати зміну вектора реального ВВП: падіння після зростання або зростання після падіння.

У першому випадку як випереджаючі індикатори можуть виступати перша і друга похідні ВВП (що становлять так званий динамічний вектор). У другому, крім зазначеного, – будь-які економічні показники, доступні для аналізу.

Щодо прогнозування глибини кризи, то відповідні методи (формалізовані чи якісні) науці досі не відомі. Відсутні обнадійливі приклади прогнозування глибини кризи, навіть тоді, коли криза вже розпочалася. (Звичайно, з великого розмаїття наукових висловлювань якесь обов'язково стане у пригоді.)

Необхідно також розрізнити ВІ: істинні; структурно-латентні; звітно-залежні.

Істинні ВІ випереджають за фазою цільове явище. Наприклад, дно «кризової ями» показника продуктивності праці настає раніше ніж дно загальноекономічного стану (ВВП). Інший приклад: зрозуміло, що динаміка заявок на отримання площадок під будову випереджає самі витрати на будівництво.

Структурно-латентні ВІ характеризують динаміку деякого явища, яке на певному відрізку часу компенсується протилежною динамікою інших факторів, і, таким чином, вплив на ВВП спочатку відсутній, але з часом виявляється, що ВІ вказував на загальноекономічну тенденцію змін.

Звітно-залежні ВІ – це показники, які змінюються одночасно з цільовим параметром, але інформація про зміни ВІ надається частіше і раніше, ніж інформація про цільовий показник. Якщо, наприклад, інформація про випуск у промисловій сфері надається щомісячно, а інформація щодо ВВП – щоквартально та ще зі статистичним лагом у 70 днів, то зрозуміло, що індекс промислового випуску випереджає зміни реального ВВП, хоча їх зміна відбувається одночасно, тощо.

Такий аналіз має передувати використанню кожного ВІ у прогнозних цілях.

2. Структура моделі

Структура моделі складатиметься з двох блоків – «технічного» і змістовного.

«Технічний» блок складатиметься з таких етапів.

1. Моделлю передбачається щоквартальна моніторингова регулярність отримання даних. (Ту саму модель можна використовувати і для щомісячної і щорічної моніторингової регулярності.) Поруч з використанням базисних цін з'являється потреба в розробленні спеціальної методики нівелювання пори року, тобто розрахунок статичних і динамічних поправок на сезонність. Методика має використовувати адитивні і мультиплікаційні способи розкладу фактичної кривої індикатора за певний період на аперіодичну і періодичну складові.

Доцільно також відтворити спробу користування спеціальним програмним забезпеченням X-12-ARIMA, що створене та підтримується Бюро перепису США (www.census.gov/srd/www/x12a), іншими стандартними засобами. Чи будуть нівельовані таким чином дані «працювати» на депресивному відрізку часу – питання практики.

2. Розроблення загальної методики розрахунку динамічного вектору для будь-якого індикатора.

3. Формалізація з використанням апарату математичної логіки альтернативної індексно-часової методики формування ВІ, традиційної для прогнозування економічного розвитку.

4. Складання прогнозової формули розрахунку реального ВВП на базі «ковзного середнього» з урахуванням швидкісної і прискорювальної складової індексу фізичного обсягу.

Змістовний блок складатиметься з таких частин:

1) вибір груп показників, які можуть виступати як випереджаючі індикатори;

2) розроблення композитного (агрегованого) індикатора.

1. Вибір груп показників.

В основу вибору покладено принцип виявлення як випереджаючих груп існуючих (поширених, оприлюднених) показників з доповненням їх тими показниками, що мало поширені, але інформацію про них можна отримати без додаткових витрат бюджету або з мінімальними витратами.

За структурою показники мають бути поділені на внутрішні і зовнішні.

Внутрішні показники.

Виходячи з попереднього аналізу внутрішні показники мають складатися з таких блоків:

1) фінансовий: показники, що віддзеркалюють фінансово-кредитний стан країни, зазвичай найбільш чутливі до змін. Усупереч сказаному вони виявляють себе, коли регуляторні механізми впроваджувати вже запізно;

2) виробничий: індекси випуску і продуктивності праці (промисловість, будівництво, сільське господарство). Зазначимо, що досвід країн, де застосовують моделі ВІ, доводить, що динаміка сфери послуг більш інерційна, тому використовувати відповідні показники з метою короткострокового прогнозування недоцільно;

3) соціально-економічний (зайнятість населення, витрати домогосподарств). Відповідні показники з урахуванням їх чутливості у поєднанні зі своєчасним публікуванням мають особливе значення в прогнозуванні ВВП. Однак ці показники мають гістерезисну динаміку: підвищену чутливість до економічного спаду і підвищену інерційність у стадії «пожвавлення».

Зовнішні показники.

Як зовнішніми показниками доцільно скористатися існуючими міжнародними показниками головних контрагентів, а саме такими, як:

1) Всесвітній індекс очікувань менеджерів по закупках у виробничому секторі економіки, або індекс ділової активності – PMI (NAPM);

2) Європейський індекс очікувань менеджерів по закупках у виробничому секторі економіки, або індекс ділової активності – PMI (NAPM);

3) Композитний індекс випереджаючих показників країн – членів Організації економічного співробітництва і розвитку – CLI;

4) Індекс випереджаючих економічних показників США – LEI;

5) Індекс промислового розвитку РФ, індекси ділової активності тощо.

Висновки

При аналізі структурних параметрів економіки України і інших країн доцільно було сформулювати систему показників і сфер аналізу. Вони мають також дозволити вийти на аналіз ефективності структури економіки через оцінку обсягів економіки на одиницю витрат ресурсів.

Інформаційною базою дослідження були таблиці «витрати-випуск» 10 європейських країн (Угорщина, Польща, Румунія,

Словаччина, Ірландія, Австрія, Нідерланди, Франція, Німеччина, Іспанія), 4 країни Америки (США, Канада, Бразилія, Аргентина) і 5 країн Азії (Японія, Індія, Китай, Індонезія, Туреччина).

У ході дослідження запропоновано проводити аналіз структури економіки України у порівнянні з іншими країнами на основі наступних груп показників, які б оцінювали:

1. Структуру міжгалузевих потоків товарів і послуг (проміжне споживання в валовому випуску, енергоємність, інвестиційноємність валового випуску, частка сільського господарства і промисловості, рівень орієнтації економіки на зовнішній попит (частка експорту), паливоємність, електроємність валового випуску, залежність від імпорту).

2. Структуру кінцевого споживання (на основі 2 квадранту таблиць «витрати–випуск») – частка споживання домашніх господарств (кінцевий споживчий попит), частка державного споживання, порівняння споживання домашніх господарств з доходами від оплати праці найманих працівників, частка валового нагромадження.

3. Відтворювальні пропорції економіки: частка валового нагромадження основного капіталу, порівняння їх з валовим прибутком (частка власних коштів в інвестиціях), порівняння обсягів нагромадження основного капіталу і обсягів продукції власних галузей інвестиційного комплексу.

4. Порівняння коефіцієнтів прямих і повних матеріальних витрат, виділення галузей з найбільшими обсягами внутрішнього споживання продукції і галузей з орієнтацією на кінцевого споживача, галузей з найбільшою часткою енергоспоживання на одиницю продукції.

5. Відбір і порівняння галузей за показниками матеріалоємності, паливоємності, товарності, металоємності, електроємності.

У проміжному звіті представлено методичні рекомендації щодо формування структурних показників на основі таблиць «витрати–випуск», аналіз за 2000–2006 роки структурних змін в економіці України, порівняльний аналіз структурних пропорцій України і інших країн.

При використанні таблиць інших країн виявлено:

- відсутність по країнам єдиних методичних підходів до побудови таблиць «витрати–випуск» (є відмінності в окремих позиціях);
- нелогічні відхилення окремих структурних оцінок в окремих країнах від очікуваних за логікою;
- відсутність даних по окремих позиціях таблиць «витрати–випуск».

Список використаних джерел

1. Баумоль Б. Секреты экономических показателей. Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс–Бизнес–Букс, 2007. – 320 с.
2. Смирнов С. Система опережающих индикаторов для России // Вопросы экономики №3, 2001. – 19 с. // [Електрон. ресурс]. <http://www.finansy.ru/publ/pmacro002.htm>
3. Шоломицький Ю.В. «Стилізовані факти» економіки України. – К.: Вісник університету Банківської справи НБУ №3 грудень, 2008. – 12 с. // [Електрон. ресурс].
4. Економічні індикатори. Перелік з поясненнями. 2009. – 2 с. // [Електрон. ресурс]. <http://forex.ukrgasbank.com/ukr>
5. Индекс деловой активности PMI // Forex Euroclub, 05.06.2009. – 2 с. // [Електрон. ресурс]. <http://enc.fxeuroclub.ru/55/>

УДК 005.336.4 – 026.15:061.1ЄС

О.Ю. КАРДАКОВ,

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

Креативна інтелектуалізація Європейського Союзу

У статті досліджені різні підходи до управління інтелектуально–креативними ресурсами. Проаналізована сучасна специфіка креативізації Європейського Союзу. Досліджені глобальні моделі креативно–інтелектуальної комерціалізації в Європейському Союзі.

Ключові слова: креативізація, інтелектуалізація, інтелектуально–креативні ресурси, інформатизація.

А.Ю. КАРДАКОВ,

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

Креативная интеллектуализация Европейского союза

В статье исследованы разные подходы к управлению интеллектуально–креативными ресурсами. Проанализирована современная специфика креативизации Европейского союза. Исследованы глобальные модели креативно–интеллектуальной коммерциализации в Европейском союзе.

Ключевые слова: креативизация, интеллектуализация, интеллектуально–креативные ресурсы, информатизация.

О.Ю. КАРДАКОВ,

Chairman of the Supervisory Board of “Octava Capital”, applicant Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Creative intellectualization of European Union

Different ways of intellectual creative sources managing are discovered. The modern specific of European Union creativization is analyzed. The global models of European creative intellectualization are discovered.

Keywords: creativization, intellectualization, intellectual creative sources, informatization.

Постановка проблеми. Сучасна сфера економічної діяльності в ЄС далеко не завжди може вважатися лише виробничою, адже у структурі ВВП держав–учасниць чітко про-

стежується домінування послуг, питома вага яких, як правило, перевищує 70%. Значна частина цього виду економічної діяльності продукується в креативній сфері, яка скерована на

задоволення емоційних, рекреаційних, культурних, інтелектуальних та інших потреб населення. З кожним роком попит та відповідні запити на такі нові потреби суспільства зростає, що приводить до значних секторальних змін в їхній структурі. Водночас суттєво посилюються вимоги щодо якості послуг, їхньої технологічності та цінової доступності. Відтак стає зрозумілим, чому креативна складова національних економік рік від року постійно збільшує свою значущість, матеріалізуючись, за R. Florida, у так званому креативному класі [1], за M. Storper – у креативній економіці [2], за A. Booth та M. Coles – у креативній свідомості людей [3].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Варто підкреслити, що у сучасній науковій літературі та численних інструктивних та директивних матеріалах Європейського Союзу терміни «креативізація» та «інтелектуалізація» виявилися доволі детермінованими і такими що, з одного боку, передбачають структурну диференціацію кожного з секторів, а з іншого – несуть у собі об'єднуючу (інтегративну) основу, а у деяких випадках й отожднюють їх. Так, A. Faggian та R. Franklin пов'язують в єдине ціле гуманітарний (людський) капітал та міграцію студентів й викладачів у коледжах і університетах, які об'єднують у собі діючий та наступний інтелект різних країн [4]. Багато вчених, як вітчизняних, так і зарубіжних, досліджують питання креативізації та інтелектуалізації економіки, а саме R. Florida, M. Storper, A. Booth та M. Coles, O. Литун та С. Мойсеєнко та ін.

Метою статті є дослідити креативізацію та інтелектуалізацію економічного простору ЄС та визначити його креативну модель.

Виклад основного матеріалу. Спробу виокремити інтелектуально-креативні ресурси як основу наукомісткої економіки здійснили російські науковці. На їхню думку, креативність є основою трьох вимірів ідентифікації економіки знань: числа патентів та винаходів за певний період, питомої ваги зайнятих у реалізації нового проекту та кількості визнаних творчих рішень компанії. Натомість інноваційну складову, як вважають автори, визначає значна більшість індикаторів, до числа яких відносять: рівень комерціалізації (що є доволі дивним, адже, мова в цілому не йде про якісно нові маркетингові ходи); продуктивність праці для високотехнологічного виробництва; рівень заощаджень за результатами використання нових технологій; питому вагу високотехнологічних товарів та послуг в загальному обсязі продаж тощо [5, с. 2–3].

Досить цікаву спробу поєднання існуючих на цей час теорій і методологій креативізації ринку здійснив у своїй докторській дисертації А. Горн, якому вдалося дослідити розвиток ринку інтелектуально-креативних послуг. На його думку, інноваційна інтелектуально-креативна діяльність є нічим іншим, як прогнозуванням «нових інтелектуально-креативних послуг з метою періодичного змінення будь-якої базової діяльності та підвищення її ефективності...» [6, с. 4].

У численних дискусіях, що мають місце в державах Європи та США, доволі частими стають оцінки носіїв інтелекту в процесі їх обміну знаннями, вміннями та навичками або ж набутими компетенціями. Е. Климова та Т. Климова обґрунтовують з огляду на це новий тип споживача і водночас відтворювача споживчих благ, називаючи його X–PEOPLE [7, с. 34]. Автори глибоко переконані, що технологізація, інформатизація, еко-

логізація та інші тренди сучасного суспільства доволі швидко змінюють й споживача, а відтак звичайні підходи маркетингу, якими фахівці успішно користувалися впродовж XX ст., вже у XXI ст. вважаються безнадійно застарілими. Звідси виникла й цілком обґрунтована нова назва – х-людина, поведінка, уподобання та смаки якої можуть бути в нових економічних та технологічних умовах непередбачуваними.

Значно далі пішла російська дослідниця О. Зубеева, яка взяла на себе сміливість обґрунтувати концепцію нанолюдності в системі стратегічного менеджменту інноваційного підприємства. Основна логіка дослідниці зводиться до того, що вже найближчим часом нанотехнології будуть домінувати в усіх сферах виробництва товарів та послуг, навіть у традиційних. Відтак можна очікувати, що зміна людської поведінки також відбуватиметься доволі активно і залежатиме від нанологіки, зокрема у сфері управління виробничими процесами [8].

Іншим шляхом пішов американський дослідник Т. Kelley, для якого мистецтво інновацій зумовлює креативне лідерство, що, вочевидь, базується на інтелекті і зумовлює релевантний напрям розвитку, креативного лідерства тієї чи іншої фірми [9].

Доволі цікавим є підхід до управління інтелектуально-креативними ресурсами банківських операцій, що був запропонований С. Насибяном. Для нього базовими є основні моменти освіти, що включають:

- запровадження сучасних технологій у менеджменті, формування нового типу організаційної поведінки, розвиток в колективі навичок лідерства, науково обґрунтоване управління конфліктами;
- використання загальноприйнятих (світових, європейських) стандартів, правил та процедур;
- аналіз зовнішнього регуляторного середовища (до цього ще варто додати й міжнародної конкурентоспроможності).

Важливими інформаційними інструментами управління інтелектуально-креативними ресурсами, за С. Насибяном, мають стати фотографії робочого дня, оцінка інноваційної активності того чи іншого співробітника, інтелектуально-креативні карти діяльності працівника, що визначають весь спектр його інтелектуальних операцій, що здійснюються [10].

Разом із тим слід зазначити, що сучасна активна креативізація Європейського Союзу відображає у цілому глобальні тенденції, проте має й свою специфіку, яка чітко визначає консолідований характер наднаціональних і національних підходів до планування та підтримки секторальних стратегій.

Відтак виходить, що зростаюча творча синергетика європейського суспільства значною мірою базується на інтелектуалізації того економічного простору, в межах якого знаходиться та чи інша країна. Водночас слід визнати, що створюваний інтелектуальний (креативний) продукт являє собою поєднання творчих ідей, економічних ризиків та захисту інтелектуальної власності. Він поширюється не лише на технологічні відкриття та удосконалення, а й на сферу арт- та медіа-індустрії. Отже, реально утворюється мультикреативна сфера, яка, з одного боку, передбачає формування значних секторальних переваг, що зумовлені вертикальною інтеграцією компаній та консорціумів, а з іншого – горизонтальною інтеграцією новітніх продуцентів, спонукальними мотивами організації яких виступає фактично

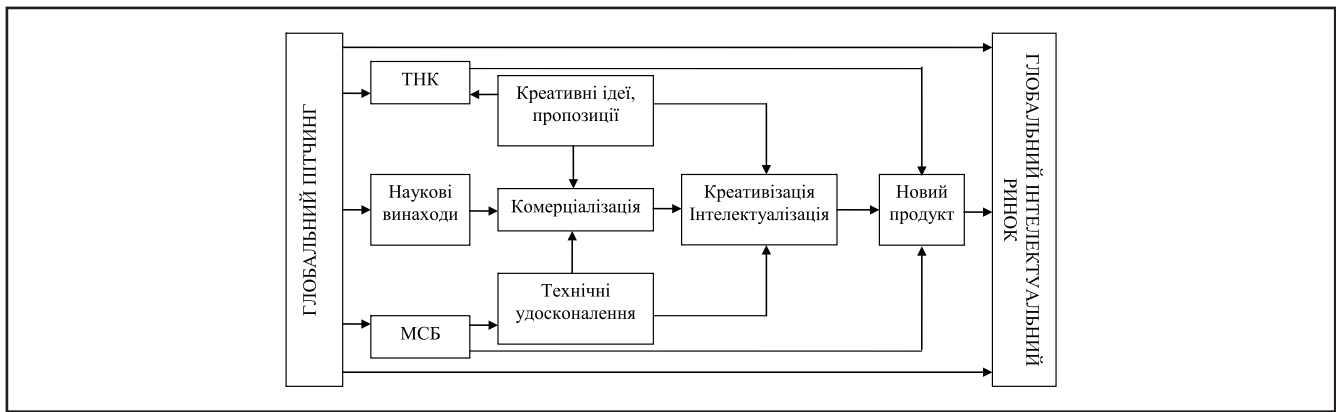


Рисунок 2. Генезис розвитку креативно-інтелектуальної комерціалізації в ЄС

Складено автором.

тобто на рівні продуктивної ідеї. Насамперед це відноситься до виробництва кінофільмів, телеформатів, промислового дизайну. Пітчінг (продаж ідей) стає все більш поширеним в Європейському Союзі і потребує розроблення чіткої регламентарної бази та вироблення спільної позиції держав-учасниць щодо трансферу творчих ідей та забезпечення авторських прав на них;

– по-п'яте, створення мережного суспільства у світі буде вже найближчим часом суттєво впливати на прискорений рух інтелектуальних продуктів, їх відозміну, секторальну та креативну дифузію, а також поглиблену диференціацію нематеріального розвитку. Відтак уже найближчим часом креативізація інтелектуальної діяльності стане неодмінним ресурсом і водночас селективною умовою здійснення в ЄС повного інноваційного циклу.

Графічне відображення подібних процесів знайшло своє втілення в глобальних моделях креативно-інтелектуальної комерціалізації в Європейському Союзі (рис. 2).

Як випливає зі схеми, наведеної на рис. 2, глобальний пітчінг дедалі буде ставати все більш розповсюдженим явищем і перетворювались за допомогою групи розробників у наукові винаходи або після закупівлі нематеріальної суті ідеї з боку ТНК та МСБ трансформуватися в технічні удосконалення, які шляхом креативізації, інтелектуалізації та комерціалізації можуть утворювати принципово новий продукт, що користуватиметься попитом на глобальному ринку.

Водночас наукові винаходи в ЄС можуть селективно об'єднувати діяльність ТНК та МСБ через участь у різних програмах, створення державно-приватного партнерства, а також колабораністичних схемах приєднання на більш пізніх або ж ранніх стадіях відтворення інтелектуального продукту.

Висновки

Креативізація суспільного життя в ЄС охоплює не лише творчу сферу, а й проникає фактично в усі інші сектори національних економік, створюючи, таким чином, принципово інші основи розвитку цілих напрямів галузевої інтеграції (промисловий дизайн, електронна музика, сучасне технологічне мистецтво, техноарт тощо). Подібного роду дифузія забезпечує формування нового ринку ідей – пітчінгу, який дозво-

ляє втілювати продуктивні пропозиції креативного автора в конкретні інноваційні проекти, реалізуючи, таким чином, віртуальну, аутсорсингову, технологічну модель мережного суспільства, вплив якого на свідомість, поведінку та вибір споживачів буде важко ідентифікувати та спрогнозувати.

Список використаних джерел

1. Florida R. The Flight of the Creative Class: The New Global Competition for Talent. – New York: Harper Collins, 2007. – 348 p.
2. Storper M. The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies / M. Storper // European Urban and Regional Studies. – 1995. – №2. – P. 191–221.
3. Booth A., Coles M. A micro foundation for increasing returns in human capital accumulation and the under-participation trap / A. L. Booth, M. Coles // European Economic Review. – 2007. – №51. – P. 1661–1681.
4. Faggian A., Franklin S. Human Capital Redistribution in the USA: The Migration of the College-bound / Alessandra Faggian, Rachel S. Franklin // Spatial Economic Analysis. – 2014. – №4 (Vol. 9). – P. 376–395.
5. Литун О., Моисеєнко С. Інтелектуально-креативні ресурси як основа наукоємкої економіки / О.Н. Литун, С.С. Моисеєнко // Optimus Template. – 2010. – №27 [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://www.ozakaz.ru/index.php/home/81-intelectkreativ>
6. Горн А. Развитие рынка интеллектуально-креативных услуг (теория и методология / Автореферат. д.э.н. Спец. – 08.00.05 – Экономика и управление. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2009 [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://refdb.ru/look/2461073-pall.html>
7. Климова Э., Климова Т. X-PEOPLE: новый тип потребителя или новая ценность / Э.Н. Климова, Т.В. Климова // Креативная экономика. – 2014. – №4 (88). – С. 34–41.
8. Зубеева Е. Концепция наночеловека в системе стратегического менеджмента инновационного предприятия / Е.В. Зубеева // Креативная экономика. – 2014. – №7. – С. 131–137.
9. Kelly T. The art of innovation: Lessons in Creativity from IDEO, America's Leading Design Firm. – NY: Hardcover, 2001. – 396 p.
10. Насибян С. Подходы к управлению интеллектуально-креативными ресурсами банковских организаций / С.С. Насибян // Российское предпринимательство. – 2006. – №11. – С. 97–98.

Дослідження моделей і методів масової оцінки земельних ділянок

У статті проаналізовані особливості масової оцінки земельних ділянок у ринкових умовах. Розглянуті моделі і методи масової оцінки земельних ділянок, які використовуються в провідних країнах світу, та запропоновані шляхи їх запровадження в Україні.

Ключові слова: масова оцінка, земельні ділянки, ринкова вартість, моделі, методи.

Исследование моделей и методов массовой оценки земельных участков

В статье проанализированы особенности массовой оценки земельных участков в рыночных условиях. Рассмотрены модели и методы массовой оценки земельных участков, которые используются в ведущих странах мира, и предложены пути их внедрения в Украине.

Ключевые слова: массовая оценка, земельные участки, рыночная стоимость, модели, методы.

Investigation of models and methods of mass appraisal of land plots

The features of mass valuation of land plots under market conditions are analyzed in the article. These models and methods of mass valuation of land, which are used in the leading countries of the world and the ways of their implementation in Ukraine.

Keywords: mass appraisal, land plots, market value, models, methods.

Постановка проблеми. Проблема якісної та, головне, достовірної грошової оцінки земельних ділянок уже не один рік стоїть надзвичайно гостро, особливо у складних суспільно-політично-економічних умовах України. Нормативна грошова оцінка земель, яка базується на нормативах радянських часів, уже давно втратила свою актуальність і не дає достовірного результату. Натомість впровадження масової оцінки, яка базується виключно на ринкових показниках і є сучасним поширеним, у провідних країнах світу, методом отримання якісних показників ринкової вартості земельних ділянок з високим ступенем достовірності, може забезпечити ефективну систему оподаткування земель в Україні. Важливими в цьому контексті стають питання визначення найбільш ефективних моделей і методів масової оцінки земельних ділянок.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням оцінки земель займаються ряд вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Р. Вессели, С.В. Грибовський, Ю.Ф. Дехтяренко, Джозеф К. Еккерт, Д.С. Добряк, В.М. Заяць, Н. Калінін, О.П. Канаш, О.Є. Медведєва, Ю.М. Манцевич, А.Г. Мартин, Ю.М. Палеа, А.П. Ромм, А. Сміт, Г. Харісон [2–5], проте питання дослідження методів і моделей масової оцінки земельних ділянок є порівняно новим і потребує ґрунтовних досліджень.

Метою статті є аналіз особливостей масової оцінки земельних ділянок у ринкових умовах. Розгляд моделей і методів масової оцінки земельних ділянок, які використовуються у провідних країнах світу, та висвітлення пропозицій щодо шляхів їх запровадження в Україні.

Виклад основного матеріалу. В умовах залучення землі в ринковий обіг актуальним стає питання щодо коректної економічної оцінки. Земельна ділянка як товар, залучений у ринковий оборот, повинен мати вартість для економічної характеристики, необхідної для здійснення угод, застави, а також оподаткування.

Стабільним джерелом доходів органів місцевого самоврядування є оподаткування земельних ділянок, яке має бути за-

сноване на визначенні ринкової вартості цього майна. Крім того, таке оподаткування має стимулювати найбільш вигідне та ефективно використання і забудову земель територій. У даний час, коли ринок нерухомості має ознаки інформаційного голодування щодо достовірних операціях з нерухомістю, коли відсутня систематизація основної ринкової інформації, постає питання про визначення вартості земельних ділянок у максимальному наближенні такої вартості до реальної ринкової вартості [3].

Індивідуальній оцінці, заснованій на особистому досвіді, судженнях і кваліфікації експерта в галузі оцінки, альтернативною може бути масова оцінка необмеженої кількості об'єктів. Але така оцінка має свої недоліки:

- значне спрощення підходів до оцінки;
- відсутність здатності до оцінки унікальних об'єктів;
- складна побудова оціночної моделі.

До переваг масової оцінки можна віднести швидкість оцінки, де за короткий термін можна оцінити необмежену кількість об'єктів нерухомості з відносно якісними, з допустимою помилкою, результатами оцінки. Крім того, оціночні роботи масового характеру значно знижують суму коштів на виробництво робіт у порівнянні з визначенням вартості об'єкта нерухомості виконаному в індивідуальному порядку.

За дослідженням показників європейських країн, вартість масової оцінки є в 4–7 разів дешевшою від середньої вартості послуг експертів оцінювачів.

У зв'язку з чим в масовій оцінці можна виділити основні переваги: відносно низькі витрати з визначення вартості, універсальне використання результатів кадастрової оцінки, отримання об'єктивних результатів оціночних робіт. При нарощуванні обсягу угод із розвитком ринку нерухомості, які відповідатимуть коректним умовам конкурентного ринку, результати масової оцінки будуть уточнюватися і наближатися до реальної, фактичної вартості.

У сучасних умовах несформованого ринку земель земельна ділянка може бути використана як заставне майно,

об'єкт оподаткування, товар, джерело капіталізації тощо, але при будь-якому її використанні земельна ділянка повинна мати свою вартість.

З точки зору індивідуального підходу оцінки до одиничного об'єкта нерухомості повинна виступати ринкова вартість. При визначенні ринкової вартості об'єкта оцінки розраховується найбільш ймовірна ціна, за якою об'єкт оцінки може бути відчужений на дату оцінки на відкритому ринку в умовах конкуренції, коли сторони угоди діють розумно, володіючи всією необхідною інформацією, а на величині ціни угоди не відбиваються ніякі надзвичайні обставини.

Аналізуючи досвід країн Східної Європи, варто виділити основи визначення ринкової вартості земельних ділянок [2–4]:

1) ринкову вартість мають ті земельні ділянки, які здатні задовольняти потреби користувача (потенційного користувача) протягом певного часу (принцип корисності);

2) ринкова вартість земельної ділянки залежить від попиту і пропозиції на ринку і характеру конкуренції продавців і покупців (принцип попиту та пропозиції);

3) ринкова вартість земельної ділянки не може перевищувати найбільш вірогідні витрати на придбання об'єкта еквівалентної корисності (принцип заміщення);

4) ринкова вартість земельної ділянки залежить від очікуваної величини, терміну та ймовірності отримання доходу від земельної ділянки за певний період часу при найбільш ефективному його використанні без урахування доходів від інших факторів виробництва, що залучаються до земельної ділянки для підприємницької діяльності (принцип очікування);

5) ринкова вартість земельної ділянки змінюється в часі і визначається на конкретну дату (принцип зміни);

6) ринкова вартість земельної ділянки залежить від зміни її цільового призначення, дозволеного використання, прав інших осіб на земельну ділянку, поділу майнових прав на земельну ділянку;

7) ринкова вартість земельної ділянки залежить від її місця розташування і впливу зовнішніх чинників (принцип зовнішнього впливу);

8) ринкова вартість земельної ділянки визначається виходячи з її найбільш ефективного використання, тобто найбільш ймовірного використання земельної ділянки, що є фізично можливим, економічно виправданим, відповідним вимогам законодавства, фінансово здійсненним і в результаті якого розрахункова величина вартості земельної ділянки буде максимальною (принцип найбільш ефективного використання). Найбільш ефективно використання земельної ділянки визначається з урахуванням можливого обґрунтованого її поділу на складові частини, що розрізняються між собою формою, видом і характерним використанням.

Найбільш ефективно використання може не збігатися з поточним використанням земельної ділянки.

Таким чином, ринкова вартість об'єкта оцінки буде дійсна лише на дату формування звіту про оцінку і може бути змінена протягом короткого часу при виникненні додаткових характеристик, що впливають на вартість оцінюваного об'єкта. За таких обставин ринкова вартість об'єкта визначена на дату оцінки стає актуальною.

Заснована на методах визначення ринкової вартості, але залишається актуальною в певний період часу, масова оцін-

ка є оцінкою великої кількості об'єктів за короткий термін із застосуванням методів математичного аналізу.

Для масової оцінки, коли необхідно визначити велику кількість об'єктів нерухомості при невеликих витратах, використовується той же масив даних, моделі оцінки і стандарти досягнення якісних результатів, що і для індивідуальної оцінки нерухомого майна. Таким чином, масову, як і індивідуальну, оцінку земельних ділянок можна віднести до галузі прикладного економічного аналізу [3].

При визначенні вартості земельної ділянки масовою оцінкою використовуються методи і алгоритми схожі для індивідуальної оцінки, але аналізування ринкових процесів, розрахунок вартості та контролювання якості робіт будуть здійснюватися по-різному. Для контролю точності і ступеня несуперечності використовуються статистичні методи, і оскільки вона пов'язана з оцінкою великої кількості об'єктів нерухомості станом на одну й ту ж дату, масова оцінка ґрунтується на використанні рівнянь, таблиць, графічного матеріалу.

Заснована на комп'ютерних програмах Computer-Assisted Mass Appraisal System (CAMA)¹ масова оцінка використовує системні методи аналізу, що дозволяють отримати результати, які враховують фактори попиту та пропозиції. Такі фактори виражені за допомогою побудови моделей оцінки і приймаються при визначенні вартості індивідуальних оціночних об'єктів.

Таким чином, масова оцінка вимагає розробки моделі розрахунку вартості, здатної імітувати дії факторів попиту та пропозиції на великій території.

При побудові моделі ринку земель, що враховує фактори попиту та пропозиції на великій території, необхідно брати до уваги інформацію по взаємовпливах:

- місце розташування – вартість;
- час – вартість;
- індивідуальні характеристики щодо об'єктів.

Результатом проведеної масової оцінки є набуття на дату проведення оціночних робіт вартості земельних ділянок, відомості щодо яких повинні міститися в земельному кадастрі, що відноситься до переваг проведення оціночних робіт.

Основним недоліком такого визначення вартості є мінімальний вміст, а іноді відсутність інформації про угоди на ринку земель, від яких безпосередньо залежить якість проведених робіт та достовірність отриманих результатів. Отже, найбільш достовірні результати масової оцінки можуть бути досягнуті при добре розвиненому, стабільно функціонуючому ринку земель.

В основу оцінки земельних ділянок, як і будь-яких інших об'єктів оцінки, покладені принципи оцінки. У зв'язку з чим основою виробництва оціночних робіт є [6]:

- необхідність застосування точних вихідних даних;
- дослідження та аналіз ринку нерухомості;
- застосування основних методів оцінки (визначення витрат, порівняння продажів, визначення доходів).

При аналізі застосовуваних методів, результатів та цілей визначення ринкової вартості земель можна виділити їхні основні схожі характеристики.

¹ Автоматизована система масової оцінки, яка використовується державними установами провідних країн світу, для оцінки нерухомості та розрахунку податку на нерухоме майно.

Масова оцінка об'єктів нерухомості відрізняється від індивідуальної:

- по-перше, значними обсягами робіт із визначенням вартості, в тому числі участю різних фахівців (інженерів-землевпорядників, оцінювачів, програмістів, ріелторів);
- по-друге, застосуванням автоматизації процесу і статистичних методів оцінки;
- по-третє, приведення результатів до однорідності й стандарту;
- по-четверте, всі об'єкти нерухомості при масовій оцінці набувають вартість на єдину дату.

При розвитку інституту оцінки в Україні система масової оцінки повинна бути приведена до стану, в якому безліч об'єктів нерухомості отримали б справедливі оціночні результати при витратах, значно менших, ніж при оцінці одиничних земельних ділянок. Такі результати можуть бути досягнуті при розвитку ринку земель, при якому велика кількість об'єктів мають індивідуальну коректну ринкову вартість.

При досягненні завдання щодо визначення достовірних результатів ринкової вартості земельних ділянок вони можуть бути використані:

- для цілей оподаткування та виконання прикладних завдань, таких як первинна оцінка інвестиційних проєктів, оцінка містобудівного значення територій поселень;
- ринкова вартість може застосовуватися для цілей іпотечно-го кредитування, оцінки страхових ризиків при страхуванні майна, нотаріатом для визначенні мита при здійсненні операцій.

Для визначення ринкової вартості земельних ділянок застосовуються методи масової оцінки. Система масової оцінки дозволяє отримувати справедливі оціночні значення вартості для багатьох земельних ділянок при витратах, значно менших, ніж при індивідуальній оцінці (тобто оцінці одиничних земельних ділянок).

Методики проведення масової оцінки пропонувалися різними зарубіжними вченими [2, 4–6].

Визначення ринкової вартості для основного цільового призначення – цілей оподаткування, проводиться за правилами, що встановлюються державою. Такі правила мають бути засновані на принципах транспарентності і справедливості.

На законодавчому рівні мають бути встановлені умови проведення масової оцінки, основними є:

- систематичне проведення оціночних робіт, один раз у перебігу і не пізніше п'яти років;
- ринкова вартість визначається методами, заснованими на реальних ринкових угодах;
- масовість грошової оцінки, де велика кількість земельних ділянок оцінюються одноразово;
- державність грошової оцінки, коли для встановлення ринкової вартості земельних ділянок проводиться державна масова оцінка земель.

Процес оціночних робіт при використанні масових методів можна розбити на чотири етапи:

1. Постановка завдання, дослідження та аналіз ситуації, підготовка нормативної бази (створення комісій, розсилка листів тощо).
2. Збір інформації, аналіз ринку.
3. Побудова і калібрування статистичної моделі.
4. Отримання результатів оцінки.

Результати оцінки будуть відповідати вимогам справедливості при якісному зборі вихідної інформації, яка, своєю чергою, має бути об'єктивною, адекватною, а також має бути достатня кількість угод, таке положення є недоліком масової оцінки. Крім того, вихідна інформація потребує якісної обробки, яка залежить від технічного та програмного забезпечення робіт. Застосування математичних методів обробки інформації можна віднести до переваг масової оцінки, оскільки думка експерта зведена до мінімуму.

Проаналізувавши методики визначення масової та індивідуальної оцінки землі, можна виділити відмітні особливості масової оцінки, якими є:

- єдина для всіх об'єктів дата оцінки;
- результати оцінки незмінні впродовж п'яти років;
- масова оцінка є стандартною і однорідною;
- при проведенні оціночних робіт застосовуються статистичні методи і автоматизація процесу.

Одночасно можна виробити ряд схожих характеристик при проведенні масової та індивідуальної оцінки є:

1. Необхідність застосування точних даних;
2. В обох випадках оціночні роботи починаються з аналізу та дослідження ринку.
3. Застосовуються ті ж три основні методи (визначення витрат, порівняння продажів, визначення доходів).

При використанні стандартних інструментів оцінки ринкова вартість земельних ділянок, визначена масовим методом, має велику ймовірність відхилення від істинного значення, ніж вартість певна індивідуальним методом, хоча й певна при витратах значно менших, ніж при проведенні індивідуальної оцінки.

Висновки

Узагальнивши зарубіжні дослідження, можна прийти до висновку, що завдання державних органів України при впровадженні та використанні будь-яких методів масової оцінки земельних ділянок полягає в тому, щоб визначити ціну, яка відповідала б вартості відповідної реальної ринкової ситуації.

При необхідності оцінки необмеженої кількості земельних ділянок застосування індивідуальних методів оцінки є недоцільним і дорогим. У зв'язку з чим необхідна розробка методів масової оцінки, які відповідали б цілям визначення вартості необмеженої кількості земельних ділянок, у тому числі для первинних завдань їх оподаткування. В межах такої концепції необхідно провести аналіз зібраної інформації про результати проведених угод на ринку земель, у результаті чого проаналізовані дані можна вважати типовими для всіх земельних ділянок, для яких притаманні одні й ті ж ознаки, такі як розмір, просторове розташування, дозволене використання тощо.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про оцінку земель» від 11.12.2003 №1378-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, №15, ст. 229.
2. Грибовский С.В. Математические методы оценки стоимости недвижимого имущества: учебное пособие / С.В. Грибовский, С.А. Сивец. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 368 с.
3. Калинина, Н. Массовая оценка недвижимости [Электрон. ресурс] / Н. Калинина [и др.] // www.ma-ss.est.ru (Официальный сайт рынков недвижимости).

4. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні / [Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха]. – К.: Профі, 2007. – 624 с.
5. «Организация оценки и налогообложения собственности» (під заг. ред. Дж.К. Еккерта). – Пер. з англ. – М: «Красная Гора», 1997.

6. Синяк, Н.Г. Методы массовой оценки недвижимости: международные перспективы для оценщиков собственности / Н.Г. Синяк. – Оксфорд: Изд-во Блэквелл, 2008, 332 с. – С. 91–109.

О.М. КИРІЧЕНКО,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Розвиток економіки України з урахуванням досвіду європейських країн

У статті розглядаються питання розвитку економіки України, розробка нової економічної політики, яка буде відповідати цілям та розвиткові соціально-економічної стабільності з урахуванням досвіду європейських країн.

Ключові слова: економіка, ВВП, стабільність, модель, стратегія, реформи.

О.Н. КИРИЧЕНКО,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Развитие экономики Украины с учетом опыта европейских стран

В статье рассматриваются вопросы развития экономики Украины, разработка новой экономической политики, которая будет отвечать целям и развитию социально-экономической стабильности с учетом опыта европейских стран.

Ключевые слова: экономика, ВВП, стабильность, модель, стратегия, реформы.

О.М. KYRYCHENKO,

Ph.D. in Economics, associate professor

Development of economy of Ukraine is taking into account experience of the European countries

In the article the questions of development of economy of Ukraine, razrobotka of new economic policy which will answer aims and development socially of economic stability taking into account experience of the European countries.

Keywords: economy, GDP, stability, model, strategy, reforms.

Постановка проблеми. В умовах трансформації та кризових явищ в економіці, подолання наслідків складної суспільно-політичної ситуації існуюча модель економічного розвитку в Україні виявилася недосконалою: спостерігається падіння ВВП та промислового виробництва, зменшуються доходи населення та зростає рівень бідності.

Потрібна розробка нової економічної політики, яка має зупинити падіння основних макроекономічних показників у країні, підвищити добробут громадян та провести соціально-економічні перетворення.

Метою статті є обґрунтування розробки нової моделі розвитку економіки, яка буде відповідати цілям досягнення соціально-економічної стабільності країни та її розвитку з урахуванням досвіду європейських країн.

Виклад основного матеріалу. На фоні тенденцій до економічного відновлення у міжнародній економіці в Україні сьогодні поглиблюється стадія рецесії, про що свідчать скорочення реального ВВП.

Стойке скорочення реального ВВП і початок рецесії у країні спостерігається починаючи з третього кварталу 2012 року, у 2014 році відносно 2013 року. ВВП зменшився на 6,8% і, за прогнозами Національного інституту стратегічних досліджень, найбільшим падіння буде у 2015 році [1].

У 2014 році найбільш високі темпи скорочення ВВП були зафіксовані у будівництві – на 19,9%, у добувній промисловості – 14,2%, у торгівлі – 12,8%, водопостачанні – 12,1%, у переробній промисловості – на 12,0%, у професійній, науковій і технічній діяльності – 11,0%, у постачанні електроенергії і газу – 8,1%, на транспорті, у складському господарстві, поштової і у кур'єрській

діяльності – 6,6%, у фінансовій і страховій діяльності – 4,5%, в інформаційній та телекомунікаційній діяльності – на 3,9%.

Деяке збільшення ВВП спостерігалось в таких видах економічної діяльності: охороні здоров'я – 103,9%; сільському, лісному та рибному господарстві – 102,9%, державному управлінні і обороні – 102,6%. Однак у цілому такі позитивні зрушення не вплинули на загальне падіння економіки країни.

Падіння обсягів номінального ВВП у більшості галузей в Україні у 2014 році призвело до його зниження на душу населення на 24,2% (2979 \$), що є значно меншим, ніж рівень по країнах ЄС – у 12,1 раз, у Польщі – у 4,8 раз, Румунії – у 3,4 раз, Білорусі – у 2,8 раз. Зниження цього показника триває і в 2015 році, що у кварталі вимірі у 2013–2015 роках представлено на рис. 1.

У 2015 році ВВП України, за прогнозами МВФ, має скоротитися на 9% (раніше зменшення за таким прогнозом становило 5,5%) [2]. Основною причиною такого економічного становища більшість експертів вважають озброєний конфлікт в Донбасі і втрату Криму. Проте існує думка, згідно з якою наслідки воєнних дій не можуть вважатися досить вагомим аргументом у питанні роботи української економіки. Більше того, є наочні приклади успішних економік, які функціонують в умовах озброєних конфліктів. Деякі галузі в таких умовах можуть успішно розвиватися, наприклад машинобудування, металургія, ІТ та інші галузі. Але в Україні такий ефект відсутній і виробництво продовжує скорочуватися.

Серед основних причин такого падіння є бюджетна політика, яка підтримує стару парадигму роботи економіки. В умовах бюджетного дефіциту не передбачається індексації заробітної



Рисунок 1. Зміна обсягу ВВП у розрахунку на одну особу в Україні в 2013–2015 роках, %

Джерело: складено автором з використанням [12].

плати працюючим, пенсій та допомог. При високому зростанні інфляції населення не одержує грошей більше і не в змозі буде витратити більше, результатом чого стає продовження стагнації економіки, зростання рівня безробіття, зменшення доходів населення, збільшення бідних, стрімка злиденність.

Як наслідок, відсутнє зростання купівельної спроможності, що є драйвером розвитку внутрішнього ринку.

Деякі експерти прогнозують, що ВВП може скоротитися у 2015 році на 9–11,5% при інфляції до 50% [2]. Такі оцінки були зроблені на основі падіння економіки, яке можна мінімізувати шляхом притоку інвестицій у приватний сектор, збільшення кредитування виробників вітчизняними банками.

Автор поділяє думку, відповідно до якої стан падіння ВВП в Україні є явищем закономірним при наявності тієї складної ситуації, в якій знаходиться країна. Головним є не рівень зменшення ВВП у 2015 році, а рівень збільшення його в 2016–2018 роках, який може становити до 2% на рік. Однак, щоб одержати такий приріст, необхідно з 1 січня 2016 року почати податкову реформу, земельну реформу, провести приватизацію і дерегуляцію [2].

За межею бідності, яка відповідно до стандартів ООН встановлена на рівні \$5 на день, проживає більш як 80–90% населення України.

Відповідно до законодавства встановлений прожитковий мінімум в Україні на сьогодні становить \$1,5 на день, або \$50 на місяць. Сума включає витрати не тільки на харчування, а й на комунальні послуги, проїзд, одяг. При цьому прожитковий мінімум не враховує медичні послуги, освіту.

В Україні з 2010 року працювала програма щодо подолання та запобігання бідності, яка втратила чинність у 2014 році, і на сьогодні така програма відсутня. Нову програму не прийнято. Програма починала працювати, коли рівень бідності становив 24%, а на сьогодні за межею бідності перебуває більшість українців.

За стандартами ООН, якщо людина витрачає на проживання менш як \$5 на день, а на місяць менш \$150, вважається, що вона знаходиться за межею бідності. На сьогодні за курсом Національного банку це близько 3750 грн. на місяць на одну особу.

Середній розмір заробітної плати на одного застрахованого працівника в Україні за січень 2015 року становив 3120 грн., що виявилось на 880 грн. менше середнього показни-

ка зарплати у грудні 2014 року (за даними УНІАН). За даними Держстату, в січні середня зарплата зменшилася в різних галузях по різному. Так, у січні 2015 року в сільському господарстві заробітна плата досягла розміру 2482 грн. (з 2869 грн.), у фінансовій та страховій сферах – 7192 грн. (з 8171 грн.), в освіті – 2542 грн. (з 3064 грн.).

Однією з передумов такої ситуації стало заморожування мінімальних зарплат і пенсій майже на весь 2015 рік.

Відповідно до закону про держбюджет на 2015 рік мінімальна заробітна плата на 2015 рік у місячному розмірі з 1 січня встановлена на рівні 1218 грн. (у погодинному розмірі – 7,29 грн.), з 1 грудня – 1378 грн. (у погодинному розмірі – 8,25 грн.), прожитковий мінімум, від якого розраховується мінімальна пенсія, – 949 грн.

Мінімальна пенсія, яку отримує більшість українських пенсіонерів, за міжнародними стандартами – це пенсія бідності, на рівні країн третього світу. Наслідок – різке погіршення рівня життя більшості пенсіонерів.

В умовах знецінення гривні прожитковий мінімум становить \$33,5. При цьому соціальні пільги скасовуються, ціни зростають. Більшість експертів вважають, що помилкою є і обкладання податком пенсій у рамках солідарної системи, які за нинішнім курсом ледь перевищують \$100.

Рівень життя людей залежить від двох показників: доходів та цін. Через глибоку девальвацію гривні і падіння ВВП ціни зростають високими темпами. На долю українців в останній рік випали різке подорожчання комунальних послуг, зростання вартості проїзду, цін на послуги зв'язку, продукти та ліки. Реальні доходи громадян України скоротилися на 10%, рівень бідності зріс на 30%, що загрожує ефективному реформуванню економіки.

Скорочення доходів, девальвація, інфляція, безробіття та війна переформатували соціальні прошарки українського суспільства і підвели багатьох до межі бідності. Скоротився прошарок середнього класу, який є рушійною силою економічного розвитку і свідчить про стан і заможність суспільства.

В Україні до середнього класу в 2014 році за опитуваннями, які проводилися Центром Разумкова, віднесли себе тільки 14% населення [11]. Таке скорочення є надто значним і стрімким за період 2008–2014 років (див. табл.).

За звітом Міжнародної організації праці «Глобальні тренди зайнятості–2013», частка бідного населення у світі па-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Частка середнього класу у загальній кількості населення України, %

2008	2009	2010	2011	2012
28,5	23,6	29,1	22,2	23,6

Джерело: складено автором з використанням GFK Omnibus.

дає, тоді як частка середнього класу впевнено зростає. Зокрема, середній клас та люди з рівнем достатку, вищим, ніж у середнього класу, становлять 41,6% населення світу порівняно з 23% десять років тому [10].

За останніми оприлюдненими даними Державної служби статистики України, рівень безробіття населення віком 15–70 років, визначений за методологією Міжнародної організації праці, в Україні у 2014 році збільшився у середньому на 2 в.п. і становив 9,3% проти 7,3% у 2013 році економічно активного населення.

Ураховуючи вищезазначене, можна відмітити, що модель економічного розвитку в Україні не є досконалою: кризовий стан за два останніх роки погіршується, «шокова терапія» виявилася досить уразливою для країни і входить у протиріччя з цілями та завданнями європейської інтеграції [1]. Діюча економічна модель, яка побудована на високій імпортній залежності та надмірній експортноорієнтованості, виявилася критично уразливою для економічних «шоків» і була деформована.

Таким чином, потрібна розробка нової економічної політики, яка буде відповідати цілям соціально-економічної стабільності країни та її розвитку з урахуванням досвіду європейських країн.

Прикладом країни, в якій проведення ефективних економічних і соціально-політичних реформ привели до потужного соціально-економічного зростання, є Польща.

За короткий час країна здійснила соціально-економічні перетворення і характеризується як одна з найбільш стабільних країн в Європі. З огляду на це актуальним є аналіз наслідків перебування Республіки Польща у складі ЄС у контексті соціально-економічного розвитку України та використання польського позитивного досвіду [3].

Ставку в Польщі було зроблено на малий та середній бізнес. Це рушійна сила польської економіки, який дає половину валового продукту і де працюють 70% працездатного населення. При цьому скоротилася кількість підприємств у всіх галузях, змінилася структура економіки. І з країни, де лівову частину ВВП формували великі підприємства, Польща ста-

ла країною, в якій лівову частину ВВП створює малий і середній бізнес. Така економічна політика виявилася вдалою, що підтверджує зростання експорту [4]. До цього у країні вважалося, що вугільна галузь, важка промисловість, кораблебудування – це становий хребет економіки. З початком реформ виявилось, що галузі неконкурентоспроможні. Важливим кроком проведення реформ стало використання суспільно-політичних правил та норм, які притаманні західним країнам, зокрема: рівність перед законом, захист прав власності, свобода економічної діяльності і включення у бізнес-діяльність всіх прошарків суспільства.

За останні роки у Польщі спостерігається зростання ВВП на душу населення, який є важливим показником динаміки соціально-економічного розвитку країни (рис. 2). ВВП на душу населення в Польщі в 2012 році становив \$12877, у 2013 році він збільшився на 6% у порівнянні з 2012 роком.

Розвиток польської економіки відбувся внаслідок суттєвої фінансової допомоги від ЄС відповідно до політики гуртування (кредити та інвестиції). В 2004 році зі структурних фондів ЄС Польща отримала трансферів на суму близько 2,8 млрд. євро. Бюджет ЄС на 2007–2013 роки для польських заходів, передбачених у рамках політики гуртування, становив майже 68 млрд. євро – найвищий серед країн – членів ЄС [5].

У країні очікується подальше збільшення трансферів у найближчі 2014–2020 роки. Значна фінансова допомога надається Польщі для реалізації проектів у сферах транспортної інфраструктури, охорони навколишнього середовища, сприяння розвитку малих і середніх підприємств, модернізації сільського господарства, подолання безробіття тощо [6].

Прямі іноземні інвестиції є каталізатором прискореного економічного та соціального розвитку країни. Перед вступом до ЄС в 2003 році прямі іноземні інвестиції дорівнювали 3,7 млрд. євро, у 2007 році їхній розмір збільшився в 4,6 рази і становив близько 17,2 млрд. євро [3]. У 2012 році труднощі з фінансовими проблемами еврозони зменшили розмір інвестицій до 4,7 млрд. євро. Слід відмітити, що в результаті приєднання до ЄС в інвестуванні зацікавлені більшість під-



Рисунок 2. ВВП на одну особу в Польщі в поточних цінах у 2005–2013 роках, \$

Джерело: виконано автором з використанням даних Світового банку [13].

приємств із сектору малих спільних підприємств. Зростаючим попитом користується сфера послуг.

Зовнішньоекономічні зв'язки є важливим показником соціально-економічної динаміки у розвинутих країнах. Інтеграція Польщі в єдиний європейський ринок дозволила країні збільшити експорт своєї продукції, яка за ціновими показниками є конкурентоспроможною з товарами багатьох країн ЄС (темпи зростання експорту та імпорту за період 2004–2012 років становили 92,4%).

Проблеми, які сьогодні існують в економіці Польщі, пов'язані не з енергетичною незалежністю, корупцією і втручанням держави в економіку, як це є в Україні, а з необхідністю сформулювати можливості для розвитку інноваційної економіки, стимулювати науку, співпрацювати з підприємцями та вирішувати демографічну проблему. Як визначають експерти, збереження темпів зростання економіки при вирішенні зазначених проблем дозволять Польщі досягти економічного розвитку найбільш розвинутих західних країн за двадцять років.

Досвід Польщі у проведенні економічних реформ є показовим для України, тому що вони проводилися без особливих радикальних змін та тотальних перебудов (були скасовані адміністративні перепони шляхом запровадження європейських правил рівності перед законом і захищені права власності).

Досвід реформ та інтеграції в Європу не тільки хороший приклад для України, не тільки новий ринок, за який не тільки можна і треба поборотися, а й міст, через який можна увійти в Європу.

Президент Петро Порошенко повідомив, що Польща є прикладом країни, яка успішно реформувала свою економіку і стала повноправним членом Євросоюзу та Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Україна, що стала на шлях реформ, зацікавлена в застосуванні досвіду Польщі, наприклад у реформі місцевого самоврядування [7]. Глава держави відзначив, що в Україні склалися унікальні можливості для проведення реформ: існування уряду з найвищим потенціалом, який є професійним та проєвропейським.

Запрошений до консультування щодо проведення реформ в Україні польський економіст Лешек Бальцерович наголосив на важливості для успіху реформ трьох чинників: стратегії, швидкості їх втілення та команди реформаторів.

Для України важливо приділити увагу питанню реформування бюджету, позбавляючись будь-якого субсидіювання, але водночас захищаючи найбільш вразливі верстви населення. Свого часу в Польщі скорочення бюджетного дефіциту також відбулося за рахунок зменшення пенсійних витрат шляхом підвищення пенсійного віку до 67 років.

Як відмічалось у дослідженні НІСД, відновлення позитивного інвестиційного іміджу України є необхідною умовою економічного відновлення та зростання [14]. Напрямами формування сприятливого інвестиційного клімату доцільно визначити:

- забезпечення дотримання гарантій прав приватної власності і недопущення її протиправного захоплення юридичним, економічним чи силовим способом;
- протидії корупції в органах державної влади, що надають послуги інвесторам при реалізації інвестиційних проєктів, завдяки запровадженню прозорих і єдиних правил для всіх суб'єктів економічної діяльності;

- здійснення державного регулювання регіонального розподілу та використання інвестицій зі створенням стимулюючих чинників для залучення інвестиційних ресурсів до пріоритетних секторів економіки та депресивних регіонів;

- удосконалення механізму «єдиного інвестиційного вікна» задля мінімізації участі інвестора та скорочення часу проходження дозвільних і погоджувальних процедур у різних сферах інвестиційної діяльності з урахуванням їхньої специфіки;

- удосконалення законодавства з питань банкрутства та протидії протиправному поглинанню й захопленню підприємств, посилення відповідальності за порушення у сфері державної реєстрації, реформування судової системи.

Реалізація стратегії структурної модернізації потребуватиме розширення джерел формування інвестиційного ресурсу завдяки запровадженню вдосконалених механізмів та інструментів грошово-кредитного, фіскального, організаційно-управлінського регулювання.

Конкуренція на світових ринках та ситуація, яка диктує необхідність структурних змін української економіки, вимагають розбудови місткого внутрішнього ринку з ефективною сучасною інфраструктурою, що функціонує на засадах конкуренції, яка повинна забезпечуватися відповідними механізмами державного регулювання.

Сьогодні першочерговим питанням є визначення стратегії України, в тому числі на зовнішніх ринках. Україні, крім сировини та продуктів сільського господарства, доцільно визначити основні галузі, які мають базові передумови до глобального лідерства.

Розвиток виробництва продуктів харчування дає Україні можливості стати світовим лідером постачання органічно чистих продуктів (25% світового чорнозему знаходяться в Україні). За даними ООН, країна може забезпечити якісним продовольством більше 1 млрд. людей.

У країні зосереджені найбільші світові запаси залізняку. Додавши до сировинного потенціалу сучасні технології, можна повернути втрачені зовнішні ринки і розвивати внутрішній ринок з металургії.

Розвиток атомної енергетики може дати конкурентні переваги українській економіці. Маючи великі запаси уранових руд (перше місце в Європі), Україна може зробити ставку на виробництво найдешевшої атомної електроенергетики на заміну дорогих «зелених», яку розвиває Європа. Створення виробництва ядерного палива зробить країну впливовим постачальником електроенергії до Європи і підсилить можливості енергоємного бізнесу.

Машинобудування в основному не може скласти конкуренцію на світовому ринку (більшість активів морально застаріли). Але в окремих його напрямках вчені мають напрацювання, наприклад у роботобудуванні і створенні систем штучного інтелекту. Можна стимулювати виробництво і експлуатацію електромобілів та просувати їх на зовнішні ринки, збільшивши розвинену мережу електрозабезпечення. Відносно низька собівартість виробництва такої продукції в Україні буде додатковою конкурентною перевагою. Українські безпілотники – нова продукція, але вони в рази дешевше і не менш ефективні західних зразків. Їх можна застосувати не тільки у воєнні часи, а й у сільському господарстві і протипожежних заходах. Можна запропонувати нові зраз-

ки роботизованої техніки, будівництво кораблів, аерокосмічного транспорту. Для досягнення успіхів на світовому ринку Україні потрібно нарощувати підтримку таких галузей. В основному такі галузі є ресурсоорієнтованими, що вважається вчорашнім днем. Однак їхній потенціал необхідно використовувати. При цьому паралельним фронтом повинні йти галузі нової економіки.

Україна має значний інтелектуальний капітал у створенні програмного забезпечення і займає провідні позиції в офшорному програмуванні. Враховуючи вартість і швидкість Інтернету в країні, яка конкурентна по світових стандартах, ІТ-сервіс може бути одним з флагманів української економіки, яка сприятиме розвитку інші галузей, включаючи освіту.

Розвиток сфери послуг, у тому числі надання транзиту (маючи транзитний потенціал: вихід до моря, судноплавні річки і розгалужену мережу залізниць), доцільно інвестувати в розвиток інфраструктури, за рахунок чого Україна може стати центральним європейським транзитним шляхом.

Висновки

Умови, що склалися у вітчизняній економіці, потребують розробити нову стратегію розвитку для країни, провести реформ, які будуть відповідати цілям та розвитку соціально-економічної стабільності країни та її розвитку з урахуванням досвіду європейських країн, зокрема Польщі.

Досвід Польщі у проведенні економічних реформ є показовим для України, тому що проводилися без особливих радикальних змін та тотальних перебудов, яких в існуючої соціально-економічної ситуації доцільно уникати.

Список використаних джерел

1. Аналитический доклад к ежегодному посланию Президента Украины к Верховной раде. Национальный институт стратегических исследований.
2. «Черный» бизнес и низкие зарплаты: эксперты назвали причины обвала украинской экономики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.segodnya.ua/economics/enews/chernyy-biznes-i-](http://www.segodnya.ua/economics/enews/chernyy-biznes-i-nizkie-zarplaty-eksperty-nazvali-prichiny-obvala-ukrainskoy-ekonomiki-620791.html)

[nizkie-zarplaty-eksperty-nazvali-prichiny-obvala-ukrainskoy-ekonomiki-620791.html](http://www.segodnya.ua/economics/enews/chernyy-biznes-i-nizkie-zarplaty-eksperty-nazvali-prichiny-obvala-ukrainskoy-ekonomiki-620791.html)

3. Мандрик І.П. Особливості соціально-економічного розвитку Польщі після вступу до Європейського Союзу [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [https://internationalconference2014.wordpress.com/...](https://internationalconference2014.wordpress.com/)

4. Як Польща вперше за півтисячоліття стала найуспішнішою країною Європи [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://espresso.tv/article/2014/07/02/yak-polyaky-dopomozhut-ukrayincyam-ne-boyatysya_yes

5. Human Development Report of Poland 2013 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org>

6. Strategia rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mir.gov.pl>

7. Порошенко попросив польського економіста Бальцеровича допомогти Україні з реформами 31.01.2015 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unian.ua/politics/1038669-poroshenko-poprosil-...>

8. Maly rocznik statystyczny Polski 2012. – W.: Główny Urząd Statystyczny, 2012. – 256 s.

9. Амелин Анатолий. Украина может стать «экономическим тигром», если выберет стратегию, а не тактику. 11.05.2015 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bagnet.org/news/economics/255613>

10. Єва Гетьман Середній клас: примара чи реальність [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.epravda.com.ua/publications/2014/01/9/412862

11. «Середній клас в Україні: життєві цінності, готовність до асоціації (об'єднання) і просування демократичних стандартів» (круглий стіл) 16.12. 2014 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.gazumkov.org.ua/ukr/tag.php...

12. Держстат України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

13. Всесвітній банк. Показники розвитку економіки країн євросоюзу [Електрон. ресурс] – Режим доступу: data.worldbank.org/indicator/...

14. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2014. – 132 с. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>

УДК 332.2:333.01.09

Б.М. ЯРОВА,

аспірант кафедри землевпорядного проектування, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Формування структури землеволодіння в Україні під впливом земельних реформ

У статті проаналізовано генезис та сучасний стан структури землеволодіння в Україні. Здійснено авторську класифікацію причин недостатньої ефективності проведення земельної реформи в Україні та запропоновано механізми вдосконалення державного управління земельними ресурсами та регулювання земельних відносин.

Ключові слова: земельні ресурси, історичні передумови, власність.

Б.Н. ЯРОВАЯ,

аспірант кафедри землеустроительного проектирования, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Формирование структуры землевладения в Украине под влиянием земельных реформ

В статье проанализирован генезис и современное состояние структуры землевладения в Украине. Осуществлена авторская классификация причин недостаточной эффективности проведения земельной реформы в Украине и предложены механизмы совершенствования государственного управления земельными ресурсами и регулирования земельных отношений.

Ключевые слова: земельные ресурсы, исторические предпосылки, собственность.

Formation of land ownership in Ukraine under the influence of land reforms

The article analyzes the origins and current state structure of land ownership in Ukraine. Done original classification of causes of lack of effectiveness of land reform in Ukraine and proposed mechanisms to improve state management of land resources and regulation of land relations.

Keywords: land resources, historical background, property.

Постановка проблеми. Зміна суспільно–економічних відносин у державі завжди пов'язана із землею як з просторовим базисом та засобом виробництва. Земельні відносини пройшли тривалий шлях трансформації: дві у складі Російської імперії, одна в Радянському Союзі, до нинішньої, основи якої були закладені Земельним кодексом УРСР та постановою «Про земельну реформу».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідниками історії земельних відносин є такі вітчизняні науковці, як В.П. Галушко [2], Д.С. Добряк [3], Л.Я. Новаковський [3], П.П. Панченко [4], А.М. Третяк [3, 4] та інші. Проте історичні передумови формування структури землеволодінь в Україні все ж залишаються недостатньо висвітлені і потребують подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження історичних передумов формування структури землеволодінь в Україні, процесу демократизації державної власності на землю під час земельної реформи.

Виклад основного матеріалу. Початок першої земельної реформи на території України починається у 1861 році, коли назріла криза феодално–кріпосницької системи, що дало початок промислового капіталізму, основними ознаками якої були: відміна кріпосного права, проте селяни повинні були відбувати панщину та віддавати оброк; за певні повинності поміщик передавав у постійне користування селянам їхні садиби і деякі земельні ділянки; розпочинається формування сільських общин з числа розкріпачених селян; створення земських управ та реформування земської системи в цілому.

Структура землеволодінь була подвійна (приватна) і общинна. На території України общинні володіння були рідкістю у порівнянні з Росією, де 95% селян були у складі. Понад 80% селян Правобережжя і близько 70% Лівобережжя вели одноосібне володіння, що і відрізняло російських і українських селян [4].

Надання земель розкріпаченим селянам все одно призводило до постійного погіршення економічного становища, основною причиною якого було малоземельність селян, форми землеволодіння, територіальне розташування. У 1905 році селяни Правобережжя поділялися за кількістю земель на три основні групи:

- із земельними ділянками до 3 десятин (3,28 га), що становили близько 20,1% кількості селянських дворів;
- із ділянками 3–9 десятин (3,28–9,83 га), переважна більшість – 58,6%;
- із земельними ділянками від 9 десятин (від 9,83 га), решта – 20,6% [5].

Більше 8% селянських дворів в Україні були повністю безземельними [4], а після земельної реформи 1861 року селяни втратили близько 28–31% земель, які обробляли до того [4].

Однак селяни все одно залишалися залежними від селян внаслідок нестачі землі та відсутності пасовищ. Оренда землі поміщиків становила 18 крб за десятину, що приблизно дорівнювало вартості 3 корів.

З метою спрощення купівлі земель у поміщиків створюється Селянський Поземельний банк у 1882 році. Він надавав позички до 500 крб для одного домогосподаря терміном на 24,5 або 34,5 року. У 1885 році банк надавав позику у розмірі 54,6% купівельної ціни однієї десятини землі, у 1895 році – 48,2%, а в 1905 році – 54,7%. Виплата процентів коливалася від 11,5% (строком на 13 років) до 6% (на 55,5 років). За підтримки Селянського банку до 1 січня 1906 року було придбано сільськими общинами 25% земель, товариствами селян – 72%, окремими домогосподарствами на 1,4 десятини на двір [5].

У підсумку реформа 1861 року не вирішила всіх соціально–економічних проблем на селі. Проте виникло приватне землеволодіння селян, були закладені перші витoki фермерства, змінився сільський уклад на селі, започаткувалася ринкова реформа одночасно з купівлею–продажем землі.

Наступна реформа земельних відносин носить назву Столипінська, основним законом у той час став Указ «Про доповнення деяких постанов діючого закону, що торкається селянського землеволодіння й землекористування» від 9 листопада 1906 року. Відповідно до цього передбачалося здійснити такі заходи: закріплення за селянами приватної власності та вихід їх із общини; створення відрубного та хуторського господарства; переселенська політика.

Основними ідеями Столипінської реформи було створення земельного фонду та передача його земель селянам. Інструментами реалізації даних заходів була робота Селянського банку, орендні відносини, кооперативний рух на селі, агрокультура тощо. В цей період купівля землі відбувалася на торгах. Спершу створювався земельний фонд, який у подальшому класифікувався за якістю. Найчастіше кращі землі діставалися заможним селянам, що мали змогу сплатити найвищу ціну за землю. Виручені кошти надходили тим, хто отримав гірші за якістю землі. Без доплати у користування передавалися землі середньої якості.

Особливістю Столипінської реформи було те, що селяни мали право вимагати від общини виділити їм у приватну власність частину общинної землі, якою користувалися і по можливості одним масивом. Перехід права власності відбувався безоплатно або за невелику оплату громаді.

На початок 1917 року у Російській імперії було набагато більше селян, які володіли землею на праві приватної власності (57% із них українські хлібороби), ніж общинників [5].

Селянський поземельний банк зменшував свої ставки по кредитах та збільшував розмір тіла кредиту. «У 1906 році банк давав позичку, яка становила в середньому 84%, у

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

1907 році – 88%, у 1908 році – 83% купівельної ціни однієї десятини землі. Нижчими були і проценти по кредитах порівняно з реформою 1861 року: 9,5% при мінімальному терміні і 4,5% при максимальному. Були навіть випадки, коли банк продавав землю селянам із збитком для себе. У 1910 році було продано банком близько 30 000 десятин із збитком майже 200 000 крб. Усього за роки реформи селяни за допомогою банку одержали близько 10 млн. десятин землі (це більше, ніж за попередні 23 роки функціонування банку)» [5].

Проте діяльність Селянського поземельного банку призвела до обезземелювання бідних селян, адже кредити були недоступні для них та середніх господарств. Землі перейшли до заможних селян, які мали змогу купити від 11 до 68,1 га, у тих селян, які володіли лише близько 1,9 га. У результаті цього з'явився клас безземельних селян, до якого належало близько 2 млн. осіб [6].

Нова земельна реформа відбулася після захоплення влади більшовиками 8 листопада 1917 року. Більшовики скасовують приватну власність та оголошують усі землі загальнонародною власністю, підставою для цього стало проголошення Декрету про землю. Скасовувалася власність поміщиків на землю разом з усією інфраструктурою, яка перейшла у розпорядження волосних земельних комітетів і повітових рад селянських депутатів. Утворений національний фонд землі був загальнонародним неподільним, а деяка його частина взагалі не підлягала розподілу. Селянський наказ, що був включений у Декрет про землю, зрівнював розподіл землі в індивідуальне користування відповідно до трудових і споживчих норм та періодичні перерозподіли землі, що залежали від демографічної ситуації.

У 1923 році селяни одержали у користування 91,8% загальної площі сільськогосподарських земель. Проте були і такі, що позбавилися деякої частини своєї землі – надлишків (близько 10%), на противагу їм 60% отримали землю, і тільки землеволодіння 30% селян залишилися без змін. Даний перерозподіл земель змінив відношення землезабезпеченості між посівними і не посівними селянами у порівнянні з 1917 роком (1:19,5) до 1:3,3 через десять років [7].

У зв'язку із забороною приватної торгівлі відбулося руйнування приватнопідприємницької ініціативи, кооперації, що стало причиною погіршення ситуації в аграрному секторі. За даними 1921 року, на 34,5% скоротилися посівні площі і на 41% знизилася урожайність [5].

З 1922 по 1928 рік діяла нова економічна політика, що передбачала: право селян продавати надлишки своєї продукції; запровадження товарно-грошових відносин на заміну товарообміну; відродження сільської кооперації; використання найманої праці та оренда землі; державне регулювання аграрної діяльності; розвиток концентрації для збільшення ефективності заготівель і закупівель продукції сільськогосподарства; першочергова відбудова промисловості та сільськогосподарства.

З початком 1922 року дозволялося селянам виходити з товариства із землею і вибирати форму володіння. Основною формою кооперації у період з 1923 до 1926 року були спеціальні товариства, до складу яких входили незаможні селяни і середняки.

Земельний кодекс 1922 року гарантував довічне володіння землею тим, хто її обробляв, але одночасно підтверджу-

вав, що земля знаходиться у власності держави. Фактично у цей період визнавалася приватна (селянське господарство століпінського типу), кооперативна, суспільна (громадська). Та водночас після 1922 року були відмінені договори оренди землі, дозволялося конфіскувати у заможних селян землю та худобу, селяни позбавлялися присадибних ділянок для того, щоб вони не могли існувати без праці на господарському господарстві, відбувалася ліквідація куркулів як класу.

Так, наприклад, у 1937 році в Україні налічувалося 28,3 тис. колгоспів, в яких працювали 96,1% селянських господарств, що обробляли 99,7% посівних площ [5].

Ця реформа в цілому, крім НЕПу, перекреслила всі досягнення попередніх років, заборонивши купівлю-продаж земельних ділянок, оренду, ліквідувала поміщицькі господарства, знищувала «куркулів». Власником усіх земель стала держава, яка примушувала селян до колективізації та позбавила їх права власності, що позначилося на економічному достатку селянина.

Постанова Верховної Ради Української РСР від 18.12.1990 «Про земельну реформу» визначила, що земельна реформа є складовою частиною економічної реформи, здійснюваної в Україні у зв'язку з переходом економіки держави до ринкових відносин. Завданням цієї реформи є перерозподіл земель з одночасною передачею їх у приватну та колективну власність, а також у користування підприємствам, установам і організаціям з метою створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання на землі, формування багатокладної економіки, раціонального використання та охорони земель.

Відповідно до Земельного кодексу України від 18.12.1990 №561–XII усі землі України поділялися за цільовим призначенням на 7 категорій.

Держава була, є і буде органом формування земельної політики. Розвиток земельних відносин цілком залежить від державної політики та її керівництва. Усі земельні реформи, що описувалися нами раніше, починалися зі зміною державної політики. Проголошення незалежності України стало також вирішальним фактором початку нової земельної реформи.

Проголошення незалежності відкрило реальні перспективи для подолання деструктивного тоталітарно-адміністративного режиму та змін виробничих відносин, створення народного господарства ринкового типу з високим ступенем мотивації праці та соціальної зорієнтованості, структурної збалансованості та організаційно-технологічної досконалості. Запорукою мав стати достатньо високий індустріальний, аграрно-технологічний, науковий та інтелектуальний потенціал України.

Наступним етапом реформи було прийняття Закону України «Про форми власності на землю» від 30.01.1992 №2073–XII, де запроваджувалися державна, колективна і приватна форма власності на землю, які були рівноправними.

Постановою Верховної Ради України «Про прискорення земельної реформи та приватизацію землі» від 13.03.1992 №2200–XII з метою прискорення земельної реформи та у зв'язку із запровадженням колективної і приватної форм власності на землю Верховна Рада України зобов'язала: визначити потребу жителів у земельних ділянках; здійснити перерозподіл земель та надати за потреби для підприємств, установ, організацій земельні ділянки для колективного городництва із земель запасу; кожен грома-

дянин України отримав право отримати земельну ділянку безкоштовно та ін. Після проведення інвентаризації земель було сформовано фонд земель запасу, з числа якого 1,3% всіх сільськогосподарських земель відвели для створення фермерських господарств.

Відповідно до цих двох вище перелічених нормативно-правових актів запрацювала нова редакція Земельного кодексу України. Співвласники колективної власності отримували сертифікати на право на земельну частку (пай), мали можливість виділяти її в натурі (на місцевості), які стали об'єктом купівлі-продажу, дарування, міни, успадкування, застави.

У результаті підписання Президентом Указу «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» від 10.11.1994 за №666, у період з 1994 по 2000 рік 26,7 млн. га (близько 44,2% земельного фонду України) передано у власність недержавних сільськогосподарських підприємств. У власність громадян перейшло 7 млн. га, з яких 0,8 млн. га стало власністю фермерів.

Більшість науковців пов'язують третій етап земельної реформи із прийняттям Конституції України 28 червня 1996 року, яка встановила приватну, державну і колективну форми власності.

Відповідно до Указу Президента України від 19.01.1999 за №32/99 «Про продаж земельних ділянок несільськогосподарського призначення» було запроваджено продаж таких земельних ділянок та визначено їх продавців: земельних ділянок комунальної власності – місцеві ради, державної – державні адміністрації, а покупцями приватної – виступали громадяни України – суб'єкти підприємницької діяльності, юридичні особи.

Підписаний Президентом Указ за №765/99 від 28.06.1999 «Про додаткові заходи щодо задоволення потреб громадян у земельних ділянках» був покликаний урегулювати напруження, яке виникло на селі. Працівники соціальної сфери та депортовані особи отримали змогу отримати земельні ділянки. Указ від 12.04.2000 №594/2000 «Про забезпечення економічних інтересів і соціального захисту працівників соціальної сфери села та вирішення окремих питань, що виникли в процесі проведення земельної реформи» встановлював, що не менше 50% земель надаються у користування для працівників соціальної сфери села та пенсіонерам з їхнього числа.

Велика кількість положень нормативно-правових актів, що регулюють земельні відносини, суперечила положенням Основного закону України, що і стало причиною прийняття Верховною Радою України нового Земельного кодексу України 25 жовтня 2001 року, що діє й донині.

З метою визначення основних засад реформування земельних відносин на основі раціонального та ефективного використання землі, гарантування громадянам, юридичним особам, територіальним громадам сіл, селищ та міст права власності на землю, формування ефективного механізму регулювання земельних відносин і державного управління земельними ресурсами Президентом України було підписано Указ 30.05.2001 за №372/2001 «Про Основні напрями земельної реформи в Україні на 2001–2005 роки».

Процес формування бази земельного законодавства для завершення земельної реформи не зупиняється. З 25 жовтня 2001 року було прийнято не один десяток нормативно-

правових актів, які були покликані забезпечити ефективне управління земельними ресурсами.

З 1991 року виконано значний обсяг робіт з реформування земельних відносин, внаслідок чого зміни у цих відносинах набули необоротного характеру. Проте кінцевої мети – економічно ефективного та екологічно безпечного використання земель України – ще не досягнуто.

Відповідно до указу Президента України від 30.05.2001 «Про Основні напрями земельної реформи в Україні на 2001–2005 роки» на нинішній час не врегульовано ринок земель. Закон України від 18.01.2001 «Про угоди щодо відчуження земельної частки (паю)» тимчасово заборонив власникам земельних часток (паїв) укладати угоди щодо купівлі-продажу, дарування земельної частки (паю) або іншим способом відчужувати зазначені частки (паї), крім передачі їх у спадщину та при викупі земельних ділянок для державних і громадських потреб. Мораторій на продаж земель діє і на даний час, до набрання чинності законом про обіг земель сільськогосподарського призначення, але не раніше 1 січня 2016 року, не допускається:

а) купівля-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної та комунальної власності, крім вилучення (викупу) їх для суспільних потреб;

б) купівля-продаж або іншим способом відчуження земельних ділянок і зміна цільового призначення (використання) земельних ділянок, які перебувають у власності громадян та юридичних осіб для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, земельних ділянок, виділених в натурі (на місцевості) власникам земельних часток (паїв) для ведення особистого селянського господарства, а також земельних часток (паїв), крім передачі їх у спадщину, обміну земельної ділянки на іншу земельну ділянку відповідно до закону та вилучення (викупу) земельних ділянок для суспільних потреб, а також крім зміни цільового призначення (використання) земельних ділянок з метою їх надання інвесторам – учасникам угод про розподіл продукції для здійснення діяльності за такими угодами [8].

За роки проведення земельної реформи у структурі земельного фонду по основних видах угідь та функціональному використанню в Україні відбулися такі трансформаційні процеси, що відображені у табл. 1.

На кінець 2014 року найбільшу площу території України займають сільськогосподарські угіддя – 68,8%, лісовкриті площі – 17,6%, забудовані землі – 4,2%, води – 4%, інші землі – 2,1%, відкриті землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом – 1,7%, а найменшу площу у структурі земельного фонду – відкриті заболочені землі – 1,6%.

У порівнянні з 2005 роком площа сільськогосподарських угідь зменшилася на 0,4% за рахунок збільшення на 0,2% лісовкритих площ, 0,1% забудованих земель та 0,1% інших земель. Площа відкритих заболочених земель, води, відкритих земель без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом залишилася без змін – 1,6%, 4,0%, 1,7% відповідно (рис. 1).

За роки реформування земельних відносин в Україні в структурі земельного фонду України відбулися зміни (табл. 2.) [9].

Процес реформування земельних відносин оцінюють кардинально по-різному, є представники, які 100% підтриму-

Таблиця 1. Структура земельного фонду по основних видах угідь та функціональному використанню

Вид угіддя	Рік, %										
	1994	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Сільськогосподарські угіддя	69,4	69,2	69,2	69,1	69,0	69,0	68,9	68,9	68,9	68,8	68,8
Лісовкриті площі	17,1	17,4	17,4	17,5	17,5	17,5	17,6	17,6	17,6	17,6	17,6
Забудовані землі	4,0	4,1	4,1	4,1	4,2	4,2	4,1	4,2	4,2	4,2	4,2
Відкриті заболочені землі	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6
Відкриті землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7
Інші землі	2,2	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,1	2,0	2,0	2,1	2,1
Води	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0

Джерело: дані Держземагентства.

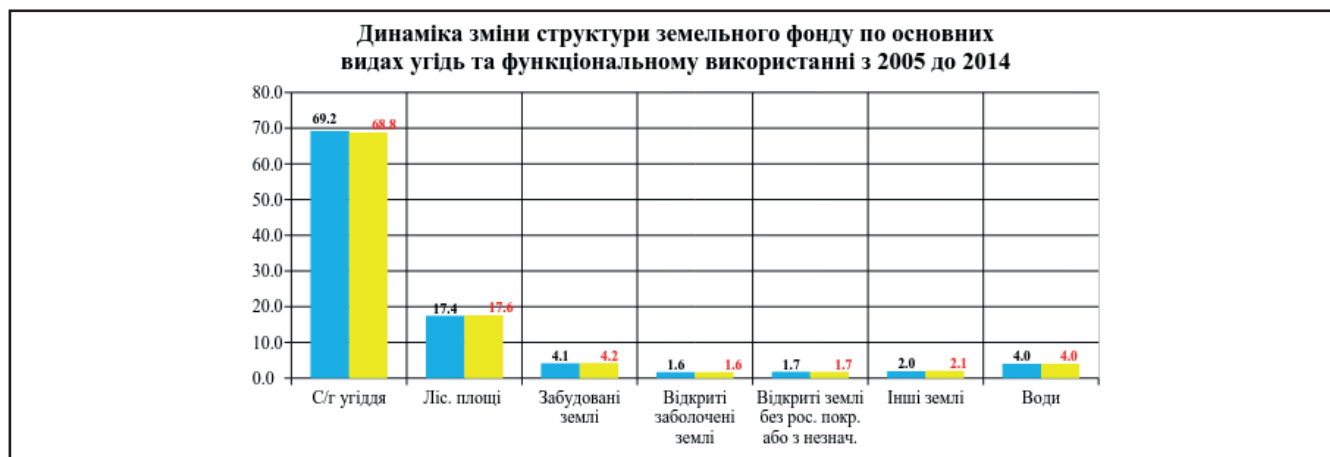


Рисунок 1. Динаміка зміни структури земельного фонду по основних видах угідь та функціональному використанні

Таблиця 2. Структура земельного фонду України та динаміка його змін з 1994 по 2014 рік

Назва угіддя	1994		2005		2008		2014	
	площа, тис. га	%	площа, тис. га	%	площа, тис. га	%	площа, тис. га	%
Сільськогосподарські угіддя	41890,4	69,4	41763,8	69,2	41650,0	69,0	41511,7	68,8
Лісовкриті площі	10331	17,1	10475,9	17,3	10556,3	17,5	10630,3	17,6
Забудовані землі	2386,2	4,0	2458,3	4,1	2476,6	4,1	2550,4	4,2
Відкриті заболочені землі	920,8	1,5	957,1	1,6	975,8	1,6	982,6	1,6
Відкриті землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом	1105,6	1,8	1039,0	1,7	1038,2	1,7	1015,8	1,7
Інші землі	1301,2	2,2	1239,6	2,1	1236,3	2,1	1237,7	2,1
Води	2419,6	4,0	2421,1	4,0	2421,6	4,0	2426,4	4,0
Всього	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,9	100,0

Джерело: дані Держземагентства.

ють, і такі, що піддають критиці всі процеси реформування. За ці роки простежується чітка тенденція зменшення населення України, так, наприклад, у період з 1990 року по 1 січня 2014 року Україна втратила 6412,3 тис. чоловік. Постійне населення віком 60 років і більше рівне 16682,1 тис. чол., що свідчить про старіння нації та вимирання [10]. Така демографічна ситуація ставить під сумнів ефективне використання земельних ресурсів її власниками.

Соціологічні дослідження [11] свідчать про те, що 13,4% власників землі продадуть її у разі відміни мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, більшість 56,2% схильні і надалі віддавати свої земельні ділянки в оренду.

У ході проведення реформи гостро постала проблема недовіри населення до дій влади. Це стало наслідками при-

йняття нелегітимних рішень, корупційних проявів, бюрократії, збільшення трансакційних витрат щодо володіння, розпоряджання та користування своїми земельними ділянками. Сільські жителі у більшості випадків отримують інформацію вербальним шляхом – через сусідів, родичів, знайомих, телебачення, радіо. У більшості відсутня змога або і не створені умови доступу до офіційних джерел.

Головним результатом земельної реформи стала соціалізація земель та перерозподіл між власниками, проте так і не було досягнуто поставлених цілей. Основні причини проілюстровано на рис. 2.

До законодавчих причин недостатньої ефективності відносять:

- суперечності між діючими нормативно-правовими актами;

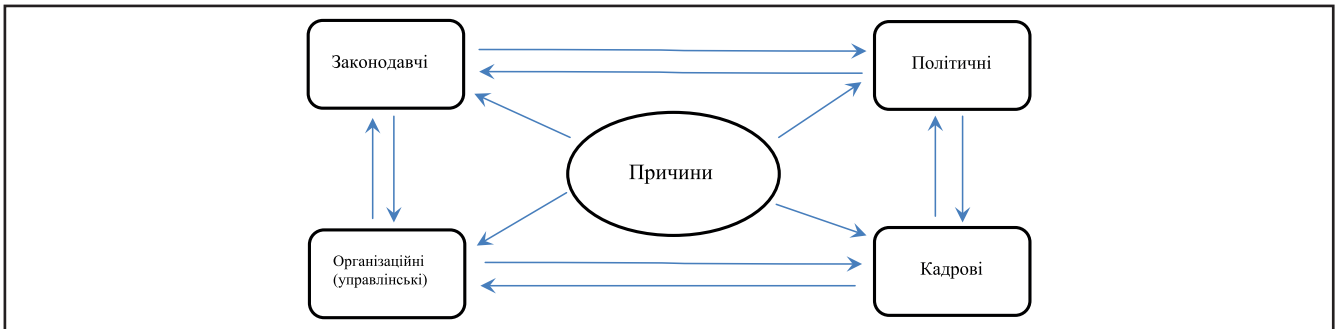


Рисунок 2. Основні причини недостатньої ефективності проведення земельної реформи в Україні

- норми законодавчих документів викладені у визначених межах (рамковий характер);
- у земельному законодавстві часто зустрічаються банкетні норми, що закріплюють основні правила, а для того, щоб встановити ознаки, яких не вистачає потрібно звертатися до інших нормативно-правових актів іншої галузі права;
- відсильні норми, що змушують звертатися до інших частин даної норми чи до інших норм даної галузі права;
- під час систематизації нормативних актів не завжди дотримуються правила інкорпорації;
- відсутність системного підходу при затвердженні нормативно-правових норм;
- визначені санкції не завжди є дієвими, наприклад, правопорушникові вигідно заплатити штраф, ніж дотримуватися законодавства;
- не сформовано механізму вільного обігу «підмораторних» земельних ділянок;
- недосконалу систему кадастру та систему реєстрації прав не нерухомість;
- не розв'язаною залишається проблема іпотечного кредитування тощо.

Організаційні, або управлінські причини неефективності земельної реформи:

- відсутність чіткої єдиної стратегії та програми розвитку земельної реформи;
- недостатнє вивчення та впровадження кращих міжнародних стандартів та практик;
- слабе адміністрування;
- корумпованість державних чиновників всіх рівнів;
- досить зарегульованим є економічний оборот земель (складність адміністрування земельних відносин);
- не завжди чиновники, які управляють земельними ресурсами, мають достатній фаховий рівень підготовки;
- на посади призначаються люди за політичною приналежністю, а не за професійними якостями;
- недовіра населення до державних інституцій та відсутність їх участі у процесах реформування;
- управління земельними ресурсами у населених пунктах відбувається без належного врахування соціально-економічного значення земель для створення сприятливого середовища проживання людей;
- практично призупинено заходи з охорони земель, моніторингу використання, ґрунтових та агрохімічних обстежень, визначення техногенно забруднених земель.
- повільно та не відповідно до норм діючого законодавства проводиться оцінка земель тощо.

Відсутність політичної волі та за політизованість питання щодо відчуження та зміни цільового призначення «підмораторних» земель, призначення на посади за політичною приналежністю, а не за професійними якостями претендента на посаду складають групу політичних причин.

Кадрові недоліки проведення земельної реформи чимось перегукуються із політичними. Спеціалісти не мають відповідної освіти чи кваліфікації або ж вона не відповідає сучасним вимогам ринку праці. Недосконала та нестабільна інституційна структура органів державного управління у галузі земельних відносин, кадастру та реєстрації прав; слабкість кадрової політики; відсутність міжвідомчого співробітництва; переважання відомчих інтересів над суспільними.

Постійне недофінансування галузі створило устаткування, постійну діючу та не ефективну систему управління земельними ресурсами. Всі причини взаємопов'язані та у чомусь взаємодоповнючі. Всі вони склали стійку систему, що призвела до такого стану реформування земельної галузі. Змінити ситуацію можуть лише комплексні перебудови. На даний час є необхідним визначення основних напрямів подальшого реформування земельних відносин та їх досягнення з метою забезпечення ефективного використання земельного потенціалу України.

На нашу думку, створення ефективного та дбайливого господаря на землі можливо, виконавши такі кроки:

- включення землі у ринковий обіг (можливе пілотне впровадження різних моделей економічного обороту земель сільськогосподарського призначення на основі державно-правового експерименту);
- збільшення відповідальності та їх значущості за порушення норм земельного законодавства;
- відміна безоплатної приватизації земель як одного із ключових інструментів популяризації корупції;
- відміна будь-яких безкоштовних адміністративних послуг, що також стимулюють розвиток корупційних схем;
- зведення до мінімуму спілкування чиновників та громадян – замовників послуг;
- збільшення кількості послуг, які можуть надавати у режимі он-лайн;
- встановлення балансу між економічною ефективністю та екологічною безпекою у процесі використання земельних відносин;
- розвиток кредитування під заставу землі, в тому числі іпотечного кредитування (забезпечення розвитку іпотеки під заставу права користування земельними ділянками, без обмеження права землевласників);

- створення механізму передачі у заставу за банківськими кредитами права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб (емфітевзис);
- запровадження ринкових методів оцінки земельних ділянок (масова оцінка земель) для цілей оподаткування;
- поліпшення моніторингу земель;
- гармонізація норм земельного законодавства з вимогами ЄС;
- проведення консолідації земельних ділянок сільськогосподарського призначення з метою ефективного використання суб'єктами господарювання;
- удосконалення процедури продажу земельних ділянок на конкурентних засадах (електронні земельні торги);
- стимулювання раціонального та ефективного користування земельними ресурсами, шляхом удосконалення сплати земельного податку;
- законодавче урегулювання правового статусу земель комунальної власності;
- удосконалення процедури передачі ділянок від умерлої спадщини до комунальної власності;
- автоматизоване перенесення усіх відомостей Державного реєстру земель про права на земельні ділянки до Державного реєстру речових прав на нерухоме майно;
- удосконалення процедури виправлення помилок у Державному земельному кадастрі та видача витяг із наявними помилками (у разі наявності недоречностей);
- наповнення Державного земельного кадастру відомостями та його об'єднання з системи реєстрації речових прав на нерухоме майно в рамках однієї інформаційної системи;
- участь громадськості в розробці державної політики та управлінні земельними ресурсами;
- налагодження належної взаємодії між органами місцевого самоврядування та державної влади;
- попередження можливих спекуляцій на ринку земель.

Висновки

Проаналізовано історичні передумови формування структури землеволодіння, розкрито теоретичні передумови фор-

мування сучасних земельних відносин ринкового типу. Здійснено аналіз динаміки зміни структури земельного фонду України. Проаналізовано досягнення та недоліки реформування земельних відносин та запропоновано шляхи ефективного регулювання даної галузі.

Список використаних джерел

1. Українське село у 20–90-х роках ХХ століття: короткий історичний нарис / [Беренштейн Л.Ю., Панченко П.П., Джос Ф.Х. та ін.]. – К.: Нац. акад. наук України, Ін-т історії України, 1998. – 122 с.
2. Формування ринку землі в Україні / [Галушко В.П., Білик Ю.Д., Даниленко А.С. та ін.]. – К.: Урожай, 2002. – 280 с.
3. Новаковський Л.Я. Земельна реформа і землеустрій в Україні / Новаковський Л.Я., Третяк А.М., Добряк Д.С. – К., 2001. – 138 с.
4. Панченко П.П. Аграрна історія України: [підручник] / П.П. Панченко, В.А. Шмарчук. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. – 342 с.
5. Шульга О.А. Історія розвитку земельних відносин в Україні / О.А. Шульга // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №4. – С. 123–134.
6. Азізов С.П. Організація аграрного виробництва і бізнесу: [підручник] / Азізов С.П., Канінський П.К., Скупий В.М. – К.: Фенікс, 2006. – 790 с.
7. Микитенко І.А. Земельні реформи і селянська психологія в Україні / Микитенко І.А. – К.: Ін-т. аграр. екон., 2002. – 40 с.
8. Земельний кодекс України: за станом на 11 трав. 20015 р. / Верховна Рада України. – [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/conv/print1428603015100019>
9. Структура земельного фонду України та динаміка його змін [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://land.gov.ua/usi-povnyu.html?view=item&id=110227:struktura-zemelnoho-fondu-ukrainy-ta-dynamika-ioho-zmin&catid=120:top-povnyu>
10. Демографічна ситуація. Населення: за даними Держ. ком. статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Результати соціологічного дослідження «Оцінювання проведення земельної реформи». – К.: ДП «Центр соціальних експертиз» Інститут соціології НАН України, 2012. – 369 с.

С.М. ЕШ,

ст. викладач кафедри фінансів, Київський національний університет харчових технологій

Роль і місце факторингу на ринку фінансових послуг України

У статті визначено та проаналізовано ринок факторингових послуг України. Факторингові послуги вже встигли зайняти велику нішу на ринку послуг більшості розвинених країн світу, започатковано їхній розвиток і в Україні. Факторинг багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими розглядається як послуга, операція, інструмент, діяльність. Автором узагальнено підходи до визначення категорії «факторинг», дана оцінка проблемам розвитку факторингових послуг, запропоновані напрями удосконалення вітчизняного ринку фінансових послуг.

Ключові слова: факторинг, факторингові послуги, факторингові операції, ринок факторингових послуг, фінансова послуга, ринок фінансових послуг.

С.Н. ЭШ,

ст. преподаватель кафедры финансов, Киевский национальный университет пищевых технологий

Роль и место факторинга на рынке финансовых услуг Украины

В статье дано определение и проанализирован рынок факторинговых услуг Украины. Финансовые услуги уже успели занять значительную нишу на рынке услуг большинства стран мира, начали они развиваться и в Украине. Факторинг многими отечественными и зарубежными учеными рассматривается как услуга, операция, инструмент, деятельность. Автором обобщены подходы к определению категории «факторинг», дана оценка проблемам развития рынка факторинговых услуг, предложены направления усовершенствования отечественного рынка финансовых услуг.

Ключевые слова: факторинг, факторинговые услуги, факторинговые операции, рынок факторинговых услуг, финансовая услуга, рынок финансовых услуг.

S. ESH,

Senior Lecturer, Department of Finance, Kyiv National University of Food Technologies

Role and place of the factoring on financial service market

In the article the tools definition and factoring service market of Ukraine are analyzed. Financial service had time already occupy the considerable niche on service market majority of country world, they make start develop in the Ukraine. Many scientific of native and foreign are consider factoring for as services, transaction, instrument, activities. Authoress was proved the point of view for definition category "factoring", make estimation for problem development factoring services market, offer one's a direction improvement native of financial service market.

Keywords: factoring, factoring services, factoring transactions, factoring service market, financial service, financial service market.

Постановка проблеми. Вітчизняні виробники мають багато проблем, пов'язаних з дефіцитом фінансових ресурсів, нестачею обігових коштів, з проблемами дебіторської заборгованості. У таких умовах необхідно шукати нові механізми залучення коштів, адаптованих до конкретних умов господарювання. З подібними проблемами 20–30 років тому зіткнулися західноєвропейські країни, які для їхнього вирішення почали використовувати новий фінансовий продукт, що дістав назву факторинг. Нині серед найпрогресивніших фінансових технологій у світовій економіці за темпами зростання провідне місце належить факторинговому фінансуванню. Факторинг став реальною альтернативою банківському кредитуванню і перетворився в надійний інструмент фінансування збуту продукції та підтримки інвестиційної діяльності підприємства.

У сучасній економічній ситуації в Україні неплатежі стали нормою, а погашення дебіторської заборгованості стає стимулом виживання багатьох господарюючих суб'єктів. Тому питання правового регулювання, бухгалтерського обліку, оподаткування, методики використання факторингових операцій стають у сучасних умовах господарювання особливо актуальними.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання розвитку факторингу, його сутності знайшли своє відображення в наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених-економістів. Серед зарубіжних науковців слід відмітити М. Бікерс, Б. Бірґітте, М. Формана і Дж. Гілберта, Є.А. Єлуфімова, Б.З. Гвоздева, М.Ю. Лаврик, М.В. Леднева, Фредді Р. Салінджера, Є.Ю. Євсейкіна та ін. У роботах зазначених авторів факторинг порівнюється з фінансовою послугою і фінансовою операцією, розглядається ефективність факторингових операцій, які проводять російські комерційні банки [1, с. 14]. Серед зазначених науковців слід відмітити роботу М. Формана [2], який вперше аналізує значення факторингу в розвитку фінансового ринку, показує його переваги і прогнозує майбутній розвиток світового ринку факторингових послуг, що ми зараз і спостерігаємо.

Серед вітчизняних вчених заслуговують на увагу роботи Ф.Ф. Бутинця, О.І. Ступницького, В.П. Ходаківської, С.В. Науменкової, В.К. Макаровича та інших. Науковці розглядають підходи до визначення поняття «факторинг», ідентифікацію факторингових операцій у системі бухгалтерського обліку [3, с. 12–15], але в їхніх роботах відсутня єдина точка зору щодо правового аспекту факторингу. Тому питання, пов'язані з визначенням ролі та місця факторингової послуги на ринку фінансових послуг, потребують подальших детальних досліджень.

Метою статті є всебічний аналіз факторингу як фінансової послуги вітчизняного ринку фінансових послуг, розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Розвиток факторингу має власну історію. Факторингові операції почали активно використовувати замість вексельної форми комерційного кредиту для обслуговування процесу реалізації товарів починаючи з 60-х років ХХ ст. Перші факторингові послуги були надані американськими банками в 50-х роках ХХ ст. Офіційно вони були визнані одним із видів банківської діяльності у США в 1963 році. З часом факторингові послуги стали надавати не тільки факторингові відділи комерційних банків, а й спеціалізовані факторингові компанії.

Нині факторингові послуги вже встигли зайняти велику нішу на ринку послуг більшості розвинених країн. Бурхливе зростання цього виду бізнесу в західних країнах припадає на початок ХХІ ст. На сьогодні найбільші обсяги факторингових операцій (майже 70%) виконують компанії Великої Британії, Італії, США, Франції та Німеччини.

Серед дослідників категорії «факторинг» не існує єдиної позиції щодо його визначення: факторинг порівнюють з послугою, інструментом, операцією, продуктом, діяльністю тощо. Так, у бухгалтерському словнику під редакцією професора Ф.Ф. Бутинця [4, с. 184] зазначено, що факторинг – це кредитування клієнта банком, різновид комісійної операції, універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, включаючи бухгалтерське, інформаційне, рекламне, збутове, транспортне, страхове, кредитне і юридичне обслуговування та операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи іншому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору. Дане визначення стверджує, що факторинг є універсальною категорією оскільки пов'язаний з великою кількістю операцій, які здійснюються у багатьох сферах ринку фінансових послуг.

На думку автора, факторинг є різновидом посередницької діяльності, яка пов'язана з короткостроковим кредитуванням оборотних коштів, що полягає в інкасуванні дебіторської заборгованості покупця.

Головною метою факторингу є отримання коштів негайно або у термін, визначений угодою. Відповідно до Конвенції про міжнародний факторинг, прийнятій у 1988 році Міжнародним інститутом уніфікації приватного права, факторинг – процес переуступки факторинговій компанії не оплачених боргових вимог (рахунків-фактур) у поєднанні з елементами фінансового, бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного та іншого обслуговування

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

постачальника. Операція вважається факторингом у тому випадку, якщо вона задовольняє, як мінімум, двом із таких чотирьох вимог:

1) наявність кредитування у формі попередньої проплати боргових вимог;

2) ведення бухгалтерського обліку постачальника, перш за все, обліку реалізації;

3) інкасування заборгованості постачальника;

4) страхування постачальника від кредитного ризику.

Разом з тим, у ряді країн, до факторингу відносять і облік рахунків-фактур, тобто операцію, що задовольняє лише першу вимогу. Ці операції проводять спеціальні фактор-фірми, які тісно пов'язані з банками або є їх спеціалізованими філіями і дочірніми компаніями.

Відповідно до українського законодавства факторинг визначено як одну з банківських операцій, яка передбачає придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги і прийняття на себе ризику виконання таких вимог і прийом платежів [5].

Згідно з Цивільним кодексом України факторинг – це фінансування під відступлення права грошової вимоги: одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [6, ст. 73].

Фактором у міжнародній практиці може бути факторингова компанія, фінансова організація, яка кредитує клієнта й на основі одержаних від нього прав на дебіторську заборгованість, стягує борги з боржника. В Україні фактором може бути банк або фінансова установа, а також фізична особа – підприємець, яка відповідно до закону має право здійснювати факторингові операції. Факторинг є банківською операцією, здійснення якої не потребує ліцензії Національного банку. Основними суб'єктами факторингових операцій є:

1) постачальник (клієнт, первинний кредитор) – фізична або юридична особа, яка отримує послуги;

2) фактор-банк, факторингова фінансова установа, що має право надавати факторингові послуги;

3) позичальник (боржник, покупець) – господарюючий суб'єкт, який має зобов'язання за товари, роботи, послуги перед постачальником.

Предметом договору факторингу може бути право грошової вимоги, строк платежу за якою настав (наявна вимога), а також право вимоги, яке виникне в майбутньому (майбутня вимога). Перед прийняттям рішення про надання факторингової послуги банк аналізує фінансовий стан клієнта та його контрагентів, вивчає особливості їх господарської діяльності та практику розрахунків.

Факторинг, як фінансова послуга, має комплексний характер і включає [7, с. 167–168]:

1) фінансування товарів (послуг) із відстроченням платежу. Одержання цієї послуги означає, що після поставки товару клієнт негайно або за зручним для нього графіком отримує від фактора значну частину суми поставки, не чекаючи платежу від свого покупця. При цьому існують переваги фінансування:

– клієнт не повинен повертати виплачених йому коштів, оскільки витрати фактора будуть повернуті з платежів покупців;

– фінансування триватиме на протязі всього періоду, під час якого підприємство (клієнт) продаватиме свою продукцію;

– фінансування автоматично збільшується відносно міри зростання обсягів продажу.

Отже, фінансування в межах факторингу звільняє постачальника від проблеми дефіциту обігових коштів і це відбувається без зростання його кредиторської заборгованості;

2) страхування ризиків, пов'язаних із постачанням товарів і відстроченням платежу. Головним ризиком при факторинговій операції є ризик недержання платежу від покупця в строк, через що у клієнта можуть виникнути проблеми з нестачею коштів для розрахунків із його власними постачальниками. Зазвичай фактор бере на себе всі комерційні ризики, пов'язані з рахунками, включаючи і можливість несплати за ними;

3) управління дебіторською заборгованістю (адміністративне управління дебіторською заборгованістю) – це послуга, яка включає:

– контроль за своєчасною оплатою поставок покупцями;

– детальні й зручні звіти про стан дебіторської заборгованості клієнта;

– звільнення клієнта від багатьох проблем (наприклад, поставки й платежі його покупців) і забезпечення його об'єктивною інформацією;

4) оцінювання платоспроможності покупця. До підписання договору про факторингове обслуговування фактор може здійснити перевірку платоспроможності дебіторів (покупців) і за потреби встановити ліміт в межах якого бере на себе ризик неплатоспроможності.

Крім основних послуг факторингова компанія або банк можуть надавати низку додаткових, необхідних постачальнику послуг, зокрема:

1) ведення повного бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості;

2) надання інформації про ринок збуту, ціни, платоспроможність майбутніх покупців;

3) здійснення аналізу та ранжування покупців залежно від обсягів покупок, історії кредитних відносин та умов оплати;

4) консультування з питань організації розрахунків, укладання договорів, одержання платежів;

5) надання транспортних, складських, страхових, рекламних послуг;

6) взяття на себе ризику неплатежу тощо.

При підписанні договору про факторингове обслуговування фактор має проаналізувати стан та якість дебіторської заборгованості, що підлягає рефінансуванню. Обов'язковою умовою є те, що ця дебіторська заборгованість не повинна бути об'єктом застави іншої кредитної чи гарантійної угоди. Крім того, фактор може застрахувати себе шляхом внесення у договір додаткових умов фінансування, а саме: фінансувати постачальника після підтвердження покупцем одержання продукції, передбачити умови відповідності її якості умовам контракту, а також виконання умов постачання продукції.

Переважно банки надають факторингову послугу підприємствам з річним обігом до 70 млн. грн. Обсяг банківських кредитів, як джерела фінансування факторингових послуг, протягом 2014 року збільшився в 1,48 раза, або на 1,587 млрд., – до 4,926 млрд. грн. Обсяг фінансування факторингових операцій за рахунок власних коштів банку на 31 грудня 2014 року ста-

новив 15,169 млрд. грн., що в 2,45 раза, або на 8,985 млрд. грн., більше, ніж на відповідну дату 2013 року [8].

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, підприємці, які здійснюють діяльність у сфері послуг, уклали протягом 2014 року в 9,8 раза більше договорів факторингу, ніж протягом 2013 року, і їхній обсяг досягнув 1,502 млрд. грн. Так, підприємства транспортної галузі збільшили обсяг договорів факторингу на 76,47% (на 1,3 млн.), або до 3 млн. грн.; будівельна сфера – на 26,32% (на 14,5 млн.), до 69,6 млн. грн.; харчова промисловість – на 15,73% (18,1 млн.), до 133,2 млн. грн. У той же час обсяг договорів у сільсько-м господарстві скоротився на 92,57% (на 16,2 млн.), до 1,3 млн. грн. Стопроцентне скорочення до нульового показника зафіксовано в машинобудуванні і хімічній промисловості. Не фінансувалися за допомогою факторингу і підприємства металургійної і легкої промисловості, практично не використовувала факторинг і добувна галузь [9].

У табл. 1 надається вартість договорів–факторингу і їхня кількість, які були укладені на вітчизняному ринку протягом трьох останніх років.

Як свідчать дані табл. 1, найбільша вартість договорів (9236,8 млн. грн.) була укладена в четвертому кварталі 2014 року. Варто відзначити, що протягом 2014 року, порівнюючи його з попередніми роками, спостерігається значне збільшення фінансування за рахунок договорів факторингу, особливо таке збільшення простежується у другому і третьому кварталах – більш ніж утричі, але в той же час скорочується кількість договорів. Зменшення кількості укладених договорів свідчить про те, що зовсім незначна частина факторингових компаній працюють з новими клієнтами. За даними дослідження компанії «Простобанк Консалтинг», на початку 2015 року таких небанківських компаній було тільки 10%. Із 20 факторингових компаній міста Києва тільки дві компанії мали у вільному доступі факторингову послугу. Решта компаній працюють за чітко визначеними пунктами призначення поставок і, як правило, з рітейлерами – великими торговими мережами, або тільки зі старими клієнтами–постачальниками, або взагалі не працюють [8].

Факторингові компанії, які працюють з новими клієнтами, пропонують фінансування під уступку грошової вимоги на умовах, що суттєво відрізняються: мінімальний і максимальний обсяг фінансування становить або 60–90% річних, або без обмежень; при цьому ставки за послугу можуть бути вста-

новлені в рамках 29–33% річних, або становили 0,08 за день фінансування. У факторинговій компанії, яка працює тільки з одною торговою мережею, ставки можуть бути встановлені в межах 5–42%. Із 20 факторингових компаній міста Києва у січні 2015 року жодна не брала комісійних за встановлення факторингового ліміту та управління дебіторським боргом, при цьому тільки в одній компанії була встановлена комісія за обслуговування в розмірі 1% від суми рахунок–фактури [8].

Таку ж тенденцію спостерігаємо і серед банківських факторингових послуг, де середній тариф факторингу досяг 23–25% річних. На ринку банківського факторингу на початку 2015 року працювали вісім банків із 25 потужних лідерів ринку послуг, а рік тому їх було 10. Деякі з банків–факторів факторингове фінансування здійснюють тільки своїм корпоративним клієнтам: наприклад, банк Credit Agricole за такою програмою працює з мережею «Ашан» і більше ні з ким. Банк ПУМБ, який протягом всього 2014 року працював тільки зі своїми клієнтами, нині факторингове фінансування здійснює і господарюючим суб'єктам зі сторони.

Порівнюючи з січнем 2014 року, із великих банків–факторів перестали здійснювати факторингове фінансування ПриватБанк, банк «Фінанси та Кредит» і VABБанк.

Протягом 2015 року спостерігається, крім тарифних особливостей, посилення жорсткості вимог до отримувача фінансування, наприклад:

- компанія, яка звертається за факторингом, обов'язково має бути прибутковою. Деякі банки–фактори вимагають наявності протягом останніх чотирьох кварталів позитивних фінансово–економічних показників і не менш позитивної ділової репутації. Дана вимога вже в цьому році відсіяла 99% українського бізнесу;

- наявність регулярних поставок – вимога, яка означає зосередження банку–фактора на великій мережі рітейлера;

- наявність великого мінімального числа дебіторів – наприклад, «Райффайзен Банк Аваль» видає факторингове фінансування при участі в поставці не менше п'яти дебіторів (табл. 2);

- наявність 1–2 років досвіду роботи компанії в даній торговій сфері разом із багатьма місяцями співробітництва з даними дебіторами, за якими уже було здійснено декілька поставок.

Не всі банки вимагають дотримуватись цих пунктів вимог. Наприклад, ПУМБ і Альфа–Банк взагалі щодо факторингу лояльно відносяться до збиткових компаній і до тих, які працюють менше року, і щодо дебіторів і позичальників, які не обслуговуються даним банком.

Таблиця 1. Динаміка вартості укладених договорів–факторингу та їхньої кількості

Квартал	Роки, млн. грн.			Відхилення, %	
	2012	2013	2014	2013 до 2012	2014 до 2013
I	3015,5	927,8	1826,2	–69,2	96,8
II	2497,7	1476,9	5017,3	–40,9	239,7
III	1753,4	2378,3	7445,4	35,6	213,1
IV	4438,7	5231,8	9236,8	17,9	76,6
Кількість договорів–факторингу, штук					
I	4317	3717	3773	–13,9	1,5
II	4428	4270	4396	–3,6	2,9
III	6163	5330	4686	–13,5	–12,1
IV	5616	6436	4816	14,6	–25,2

Аналіз проведено автором за джерелом [8].

Таблиця 2. Умови факторингу в 2015 році

Банк-фактор	Умови надання факторингу	Макс. обсяг фінансування, % від суми накладної	Мін. кількість дебіторів	Макс. період траншу (відстрочки платежу)
ОТП Банк	Тільки для регулярних поставок, для компаній, що працюють більше двох років і дебіторів, які співпрацюють з компанією більше 6 місяців	90%	1	4 місяці
Укрексімбанк	Тільки для накладних більше 1,5 млн. грн., для компаній, що працюють більше 1 року і дебіторів, які співпрацюють з компанією більше 6 місяців	90% мінус плата за факторинг	3	3 місяці
Райффайзен Банк Аваль	Тільки для дебіторів, співпраця з якими більше 3 місяців і з якими здійснено 3 поставки	80% мінус плата за факторинг	5	3 місяці
UniCredit Bank	Тільки для прибуткових за останні місяці компаній; при умові переказу в банк усіх оборотів за контрактами, щодо яких здійснюється факторингове обслуговування	Індивідуально	3	3 місяці
Південний	Тільки за умови переходу на обслуговування в банк; під заставу нерухомості або товару	50–90%	1	1 місяць
Альфа-Банк	Обмеження відсутні	Не обмежено (до 100%)	1	3 місяці
Хрещатик	Тільки для поставок від 10 тис. грн.	80%	1	2 місяці

Побудовано автором за даними джерел [8 і 9].

Швидкість прийняття рішення щодо можливості фінансування, як і раніше, майже у всіх становить 1–2 тижні. Тільки OTP Банк і ПУМБ обіцяють відповісти максимум протягом п'яти банківських днів.

Що стосується тарифів, то доцільно зазначити, що ставки 10–12% річних залишилися в далекому минулому – навіть числа, які менше 20%, уже не використовує жоден з факторів. Найпоширенішим мінімальним числом у факторингу тепер є 23% річних. У табл. 2 надаються умови факторингу, які діють у 2015 році.

Крім ПУМБу, традиційними і стабільними учасниками на всіх сегментах ринку фінансування, включаючи факторингове, є три потужні банки – «Райффайзен Банк Аваль», UniCreditBank і OTP Банк. Традиційно активну позицію в усьому, що стосується міжнародної торгівлі (особливо морської), демонструє одеський банк «Південний». До активістів щодо факторингового фінансування можна також віднести Альфа-Банк і банк «Хрещатик». Значним гравцем є і Укрексімбанк, але він виступає фактором тільки для сум від 1,5 млн. грн., тобто реально працює по факторингу тільки з великими корпораціями.

Плата за факторинг також залежить від виду факторингу. Якщо банк надає факторинг без регресу, то, звичайно, дисконт буде вищий.

При нарахуванні суми винагороди за факторинг фактори використовують комбінований механізм сплати винагороди, схожий зі сплатою звичайних процентів за кредит, які утримуються за фактичну суму заборгованості та за фактичний термін існування цієї заборгованості, а послуги адміністрування дебіторської заборгованості сплачуються окремими платежами у вигляді комісії. Розмір комісії встановлюється у вигляді фіксованої ставки від вартості накладної.

Факторингові операції як аналог кредитуванню можуть бути вигідними тільки тоді, коли плата за використання факторингу менша, ніж плата за використання кредиту. В протилежному випадку факторинг не може бути альтернативою банківському кредитуванню. Крім того, фактори мають забезпечити

комплексне обслуговування клієнтів і позичальників з наданням широкого спектру фінансових, бухгалтерських і юридичних послуг, які забезпечують надійне та стабільне співробітництво всіх суб'єктів ринку факторингових послуг.

Використання факторингу має свої переваги першою чергою для постачальника (клієнта):

- отримавши від фактора необхідні обігові кошти, є можливість збільшити обсяг продажу та отримати додатковий прибуток;

- економія на невиправданих витратах, пов'язаних з одержанням банківського кредиту, при якому постачальник несе втрати, що пов'язані з виплатою процентів за користування кредитом; з оформленням кредиту, що передбачає реєстрування та страхування застави, оплату робочого часу співробітників на оформлення й підготовку документів для кредитного відділу; з непередбаченим зростанням процентних ставок в Україні тощо;

- економія коштів за рахунок появи можливості закуповувати товар у своїх постачальників за нижчими цінами. Така можливість з'являється в результаті того, що клієнт, отримуючи значну частину від суми поставки у день поставки і втрачаючи при цьому залежність від дотримання своїми дебіторами платіжної дисципліни, може піти на скорочення терміну відстрочення платежу при закупівлі товарів і вимагати від своїх постачальників кращих цін на товар. Крім того, він отримує гарантію захисту від штрафних санкцій з боку кредиторів за несвоєчасний розрахунок з ними, викликаний касовим розривом;

- захист від втраченої вигоди в результаті втрати клієнтів за рахунок неможливості при дефіциті обігових коштів надавати покупцям відстрочку платежу і підтримувати достатній асортимент товарів на складі;

- захист від втрат, пов'язаних із відсутністю чи недостатністю контролю за продажем і платежами. Може бути, що у клієнта сьогодні достатньо фінансових ресурсів для поточної діяльності, але при збільшенні обороту без підтримки фактора може виникнути дефіцит ресурсів, що негативно позначиться на розвитку підприємства.

Крім того, факторингова послуга є економічно вигідною і для банку-фактора, який одержує можливість покращити обслуговування своїх клієнтів та залучити нових, диверсифікувати діяльність і збільшити доходи.

Для клієнта банку завдяки посередництву фактора в інкасації своєї дебіторської заборгованості є можливість негайно поповнити обігові кошти, забезпечити страхування та обмежити кредитні і валютні ризики, прискорити оборотність активів, збільшити обсяги реалізації товарів та надавати послуги на умовах відстрочення платежу. Але особливо вигідним є факторинг для постачальників, які обмежені у можливості збільшувати збут своєї продукції завдяки тимчасовій неплатоспроможності покупців.

В Україні програму впровадження факторингового обслуговування було започатковано в 1993–1994 роках спільно з німецьким Дисконт банком. 2001 року була створена Східноєвропейська факторингова асоціація. 2006 року Україна приєдналася до Конвенції про міжнародний факторинг, що сприяло збільшенню обсягів зовнішньоторговельних операцій із використанням факторингу та дало змогу розширити джерела фінансування діяльності українських підприємств за рахунок використання операцій міжнародного факторингу.

Нині в Україні ринок факторингових послуг перебуває на етапі становлення. Головними оферентами факторингових послуг переважно є банки, які при наданні факторингових послуг надають перевагу оптовим торговельним підприємствам, експортерам, малим і середнім підприємствам, постачальникам, що реалізують товари та сировину.

Основними споживачами факторингових послуг є виробничі підприємства, які шукають нові ринки збуту та великі торговельні підприємства.

Практичний досвід використання факторингу засвідчив, що його недоцільно використовувати для:

- будівельних та інших фірм, які працюють із субпідрядниками;
- підприємств із значною чисельністю дебіторів;
- підприємств, які виробляють нестандартну або вузькоспеціалізовану продукцію;
- підприємств, які укладають зі своїми клієнтами довгострокові контракти та виставляють рахунки після завершення певних етапів робіт чи здійснення поставок;
- боргових зобов'язань фізичних осіб, філій та відділів підприємств.

Негативною рисою розвитку факторингових послуг в Україні є їх відносно висока вартість, зумовлена високим процентом переуступки боргу, який нині застосовують вітчизняні банки в тарифах за обслуговування. У розвинених країнах ця сума становить у середньому 1,5–2% від суми постачання. Негативною рисою можна назвати і те, що факторинговий бізнес потребує серйозних інвестицій, до яких в Україні поки що мало хто готовий. Факторингові активи найдовші за термінами, оскільки вони постійно перебувають в обігу капіталів. Отже, такий бізнес може вести тільки суб'єкт господарювання з великими фінансовими ресурсами. Орга-

нізація цього високотехнологічного бізнесу потребує надійного правового захисту.

Висновки

Існування сучасного міжнародного ринку факторингових послуг неможливе без найпотужніших трьох факторингових компаній: Heller International Group, International Factors Group S.C. і Factors Chain International. Лише одна із них – International Factors Group S.C. – об'єднує 58 факторингових компаній у 35 країнах світу, а її частка на світовому ринку факторингових послуг становить приблизно 28%. В Україні станом на 31 грудня 2014 року в Державному реєстрі фінансових установ нараховувалося 264 фінансові компанії, які мали право надавати послугу факторинг. За 2014 рік обсяг фінансування бізнесу за допомогою факторингу збільшився більш ніж удвічі [9]. Нині факторинг найбільш вигідний для торгівлі з відстроченням платежу, зокрема для мережевої торгівлі, а також малим і середнім підприємствам, для яких цей вид послуг є фінансовим стимулом розвитку виробництва та збуту продукції.

Подальший розвиток ринку факторингових послуг в Україні спрямований на удосконалення законодавчого урегулювання, поліпшення умов, методів і форм надання таких послуг, зокрема, факторингу з регресом, а також зниження вартості факторингових операцій. Факторинг широко розвинений в європейських країнах, у США, в нашій країні він робить перші кроки, але є одним із небагатьох на сьогодні фінансових інструментів, спрямованих на справжню підтримку й розвиток суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Лаврик М.Ю. Эффективность факторинговых операций российских коммерческих банков: дис. к.э.н.: 08.00.10 / Лаврик М.Ю. – Москва, 2005. – 143 с.
2. Forman M. Factoring and Finance / M. Forman, J. Gildert. – London, 1976. – 92.
3. Макарович В.К. Економічна сутність та ідентифікація факторингових операцій в системі бухгалтерського обліку / В.К. Макарович // Вісник ОНУ. – 2013. – Том 18. Випуск 2/1. – С. 12–16.
4. Бухгалтерський словник / Ф.Ф. Бутинець [та ін.]; ред. Ф.Ф. Бутинець; ЖІТІ. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 220 с.
5. Про банки і банківську діяльність: закон України від 07.12.2000, №2121-III, // Уряд. кур'єр від 17.01.2001.
6. Цивільний кодекс України: Кодекси України. – К.: Мінюст України, 1999. – С. 3–180.
7. Еш С.М. Ринок фінансових послуг: підручник / С.М. Еш. К.: Центр учбової літератури, 2015. – 400 с.
8. Компанія «Просто банк Консалтинг». – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.prostobiz.ua/finansy/factoring/dogovor-v_2
9. Указ Президента України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг» від 23.11.2011 №1070. // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ndu.gov.ua>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

I.K. ЧУКАЄВА,

д.е.н., г.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Державне регулювання інноваційного розвитку систем забезпечення вуглеводнями

У статті розглянуто роль та можливості державного регулювання інноваційного розвитку систем забезпечення вуглеводнями в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: державне регулювання, інновації, вуглеводні, податкова політика.

I.K. ЧУКАЄВА,

д.э.н., г.н.с., Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Государственное регулирование инновационного развития систем обеспечения углеводородами

В статье рассмотрены роль и возможности государственного регулирования инновационным развитием систем обеспечения углеводородами в современных экономических условиях.

Ключевые слова: государственное регулирование, инновации, углеводороды, налоговая политика.

I.K. CHUKAIEVA,

PhD, g.n.s. Institute of Economics and Forecasting National Academy of Sciences of Ukraine

State regulation of innovation systems software hydrocarbons

The article describes the role and capacity of state regulation of innovative development of systems to ensure the hydrocarbons in the current economic conditions.

Keywords: government regulation, innovation, hydrocarbons, tax policy.

Постановка проблеми. Роль держави в розвитку систем забезпечення вуглеводнями (в тому числі інноваційному розвитку) сьогодні важко переоцінити. В сучасних умовах держава повинна чітко визначити масштаби і рамки своєї безпосередньої участі у секторі вуглеводнів, побудувати прозору та працездатну систему регулювання і перевести в цивілізоване русло механізми свого впливу. В цих умовах якість і ефективність державного втручання в розвиток вуглеводневого сектору будуть адекватні його ролі.

Держава буде виступати не тільки як регулятор економічних відносин, а й як учасник нафтового бізнесу, беручи участь у забезпеченні необхідними ресурсами і в будівництві та модернізації інфраструктури, надаючи бізнесу державні гарантії під реалізацію довгострокових інвестиційно-інноваційних проєктів, підтримуючи фінансово-економічну стійкість системоутворюючих компаній вуглеводневого сектору.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми державного регулювання сектором вуглеводнів розглядаються в роботах таких вчених, як В.І. Кириллов, Г.Г. Бурлака, Ю.Г. Бутова, В.В. Бушуєв, А.В. Корнеєв, З.А. Гарифуллина [1–6].

Водночас роль та можливості державного регулювання систем забезпечення вуглеводнями із врахуванням сучасних економічних умов, які склалися в Україні, досліджено недостатньо.

Метою статті є дослідження сучасної національної інноваційної системи та визначення протиріч, які необхідно усунути для побудови системи ефективного державного регулювання сектором вуглеводнів, із врахуванням світового досвіду.

Виклад основного матеріалу. У різних країнах застосовуються свої методи та інструменти щодо забезпечення державного регулювання вуглеводневим комплексом. Так, однією з найбільш важливих тенденцій у нафтовій політиці

арабських країн є посилення ролі держави. На стадії її формування найбільш значущим проявом цієї тенденції став перегляд, нерідко кардинальний, відносин з іноземними компаніями, що діють у галузі, а в процесі реалізації цього механізму – стрімкий розвиток державного сектору у вуглеводневій промисловості арабських країн, у тому числі і національних нафтових компаній, і, як наслідок, перехід практично всієї галузі під контроль держави. Держава зберігає за собою головну позицію у вирішенні більшості питань, що стосуються політики у сфері нафтового сектору, її формування та реалізації.

Величезна роль у сфері державного регулювання нафтового бізнесу західних країн відводиться системі оподаткування, а також збору, обробці та аналізу складного комплексу даних по діяльності великих компаній у цій сфері. Ця інформація дозволяє державним органам готувати зведені аналітичні звіти, що дає можливість оцінювати фінансові параметри кожного виду енергетичного виробництва в країні, оперативно контролювати потоки грошових коштів і поточні інвестиції компаній нафтового бізнесу.

Головним інструментом державного регулювання нафтового бізнесу, в тому числі і в США, є гнучка податкова політика. Так, особливість американської системи оподаткування компаній нафтового сектору полягає не тільки в складі самих податків (бонуси, роялті, ренти, податок на прибуток і податок на видобуток), а й у визначенні податкового навантаження, яке суттєво змінюється в залежності від багатьох факторів (умови видобутку, місцеве законодавство тощо). Варто також зазначити, що ставки податку на видобуток корисних копалин змінюються залежно від цінової ситуації на ринках і значущості природних ресурсів для місцевих бюджетів [7].

Отже, властивості і параметри складних соціально-економічних систем обумовлюють необхідність державного управління їхнім розвитком, а також використання для цього комплексу різних інструментів, засобів і важелів управління. Своєю чергою, зарубіжний досвід показує, що стан інноваційного розвитку певним чином обумовлено сукупною дією ринкового механізму та державних прямих і непрямих методів управління.

До перших відносять адміністративно-відомчу (передбачає пряме дотаційне фінансування, згідно із законами про спри-

яння інноваціям) та програмно-цільову форму державного регулювання (передбачає контрактне фінансування інновацій шляхом державних цільових програм підтримки нововведень, надання фірмам спеціальних кредитних пільг тощо).

Метою непрямих методів регулювання інноваційної діяльності є створення сприятливого загальногосподарського та соціально-економічного клімату, і до них входить лібералізація податкового та амортизаційного законодавства, запровадження спеціальних законодавчих норм щодо права на інтелектуальну власність, а також створення соціальної інфраструктури, яка охоплює формування єдиної інформаційної системи в межах країни.

Таким чином, система забезпечення вуглеводнями як соціально-економічна система в тій чи іншій мірі відчуває регулюючий вплив (прямий і непрямий) з боку органів державної влади. З цією метою кожна країна виробляє (в тому числі і з урахуванням світового досвіду) свій механізм регулювання розвитку нафтового бізнесу, здійснюючи: розробку та прийняття законодавчих актів; встановлення розмірів податкових ставок для даного виду діяльності; визначення розміру державного сектора; формування обслуговуючої інфраструктури та ін.

Сучасну національну інноваційну систему можна охарактеризувати як сукупність взаємодіючих елементів державних і недержавних секторів економіки, які забезпечують оперативне перетворення наукових знань в сучасні технології, нові матеріали та іншу конкурентоспроможну продукцію, і представлена на рисунку.

На жаль, наявний досвід державного регулювання інноваційним розвитком систем забезпечення вуглеводнями не дає приводів для оптимізму. Незважаючи на окремі позитивні результати функціонування національної інноваційної системи, ефективність її в цілому дуже низька. Це обумовлено рядом факторів, які наведені нижче.

Відсутність потреби в науково-технічних розробках з боку держави, бізнесу, промисловості, першою чергою через малу ємність вітчизняного ринку в сучасній економічній ситуації. Нові хазяї, що отримали підприємства як «дар божий», вважають, що технології та інші інновації повинні прийти таким же шляхом. Крім того, вітчизняний бізнес, промисловість, у тому

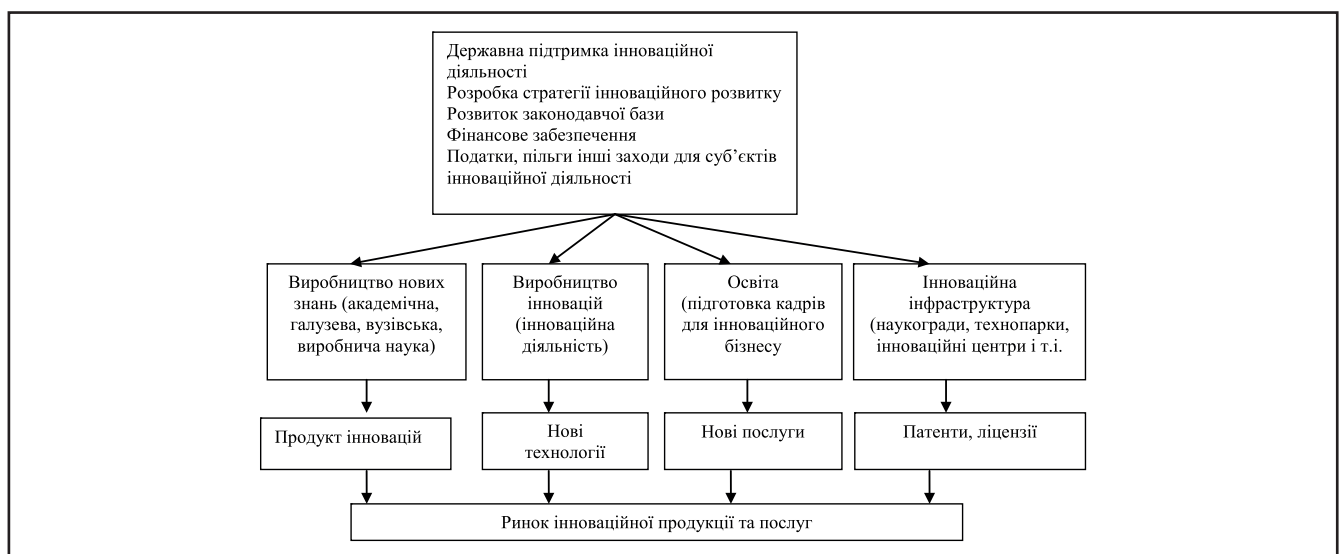


Схема національної інноваційної системи

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

числі нафтова, нерідко бажать використовувати зарубіжні розробки, офіційно посилаючись на економічну доцільність.

Ще одна причина – відсутність професійно підготовлених команд, здатних забезпечити реалізацію інноваційних проєктів. Фахівці такого профілю раніше не готувалися в університетах, але навіть при відповідній базовій освіті необхідно мати значний практичний досвід розкритки проєктів, перш ніж стати професіоналом у сфері інноваційного менеджменту.

Нафтовидобувна галузь є високоприбутковою навіть з урахуванням високого рівня податкового навантаження як з точки зору рентабельності виробництва, так і з позицій надходжень до державного бюджету. Однак сьогодні їй не вистачає власних прибутків для технічного переозброєння та модернізації основних фондів, рівень спрацьованості яких на підприємствах галузі становить більш як 60%. Ураховуючи роль та значення галузі для економіки країни, необхідно зменшити податкову базу хоча б тимчасово до такого рівня, який дозволив би найближчим часом провести технічне переозброєння галузі, без якого говорити про можливість інноваційного розвитку недоречно. Треба надати нафтовим підприємствам право виводити з–під оподаткування ту частину прибутку, яка інвестується на проведення геологорозвідувальних робіт з метою розширення обсягів розвіданих запасів, а також на технічне переозброєння та інноваційний розвиток галузі.

Крім того, в умовах створення та становлення внутрішнього ринку вуглеводнів держава повинна забезпечити такі економічні та правові умови функціонування підприємств, які сприяли б розвитковій конкуренції при врахуванні інтересів всіх учасників ринку. Перш за все це стосується необхідності законодавчого забезпечення діяльності систем забезпечення вуглеводнями та подолання складнощів які викликані наступними протиріччями.

З одного боку, внутрішній ринок вуглеводнів можна вважати монопольним, оскільки кожен його сектор представлено одним великим підприємством, а вся політика розвитку ринку регулюється національною компанією. З іншого боку, нафтові компанії та підприємства України працюють в умовах жорсткої міжнародної конкуренції, тому до них не може бути застосоване антимонопольне законодавство.

Другим протиріччям є те, що обсяги нафтовидобування та можливості нафтопереробки не співпадають у багато разів, що спричиняє необхідність залучення до нафтопереробного сектору іноземних нафтових компаній. Унаслідок цього український бюджет недоодержує суттєві кошти: втрачається ПДВ, зменшуються податки з прибутку.

Ще одним протиріччям є той факт, що рентна складова, яка за своєю суттю є платою державі як власникові природно–сировинних ресурсів за різні умови їх використання і повинна бути диференційованою, стягується, не враховуючи умови діяльності окремих підприємств. Діючи система рентних платежів у сфері видобування вуглеводнів не враховує особливостей нафтовидобувної галузі України, яка характеризується різноманітністю гірничо–геологічних умов розробки нафтових і газових родовищ, з яких близько 70% перебуває у важких гірничо–геологічних умовах та має низький дебіт вуглеводнів. Експлуатація більшості свердловин на таких родовищах не рентабельна, водночас виробничі процеси вимагають значних капіталовкладень для підтримки пласто–

вого тиску, реалізації високовартісних заходів з інтенсифікації видобутку та підтримки свердловин у належному стані. В цих умовах підприємства, фонд свердловин яких значною мірою належить до виснажених та важковидобувних родовищ, знаходяться на грані виживання, працюючи без прибутків. Єдиним джерелом їх підтримки та розвитку залишається пільгова система рентного оподаткування.

Існуюча сьогодні система рентних платежів підштовхує до припинення експлуатації нерентабельних родовищ, оскільки у підприємств галузі відсутні будь–які стимули інвестувати у їх розробку, що не узгоджується із прагненням держави забезпечити підвищення енергетичної незалежності та безпеки держави за рахунок збільшення обсягів видобутку вуглеводнів в Україні. Є очевидним, що ставки рентних платежів не можуть бути однаковими для всіх родовищ і не враховувати фактичний рівень цін на вуглеводні. Вони повинні забезпечувати зацікавленість видобувних організацій в розробці родовищ не тільки з сприятливими гірничо–геологічними умовами, але і з складними, та адекватно реагувати на зміни ринкових цін на вуглеводні.

Для побудови системи ефективного державного регулювання нафтових компаній необхідно усунути ці протиріччя.

Для вирішення проблеми слід відродити таке поняття, як державна науково–технічна (інноваційна) політика в нафтовому секторі. При цьому наголос має робитися не на визначенні «пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки» або розробці окремих програм. Головне завдання: пошук «болювих» точок і побудова ефективних механізмів впливу, які спрямували б попит підприємств і компаній вуглеводневого сектора на наукомістку продукцію в бік внутрішнього ринку інноваційних ресурсів.

У рамках державної науково–технічної (інноваційної) політики повинні строго витримуватися два принципи:

– конкурентоспроможності – стимулювання попиту на вітчизняну наукомістку продукцію не має трансформуватися в невинуватий протекціонізм, здатний в кінцевому рахунку призвести до падіння конкурентоспроможності вітчизняних нафтових ресурсів;

– універсальності – стимулюючі заходи повинні поширюватися на всіх виробників вуглеводневої продукції, які працюють на території нашої країни, незалежно від їх національної приналежності.

Інноваційний шлях розвитку систем забезпечення вуглеводнями пов'язаний з великими довгостроковими інвестиціями не тільки у видобуток вуглеводнів, а й у розвиток нової високотехнологічної інфраструктури та наукоємного сектору економіки. Для здійснення таких інвестицій потрібна довгострокова стабільність. Тому головним елементом державної політики є забезпечення стабільних «правил гри», закріплених законодавчим шляхом.

На основі законодавчого «фундаменту» мають бути розроблені та реалізовані спеціальні комплекси заходів у трьох основних сферах регулювання, що охоплюють: процеси надкористування; розвиток національного ринку інноваційних ресурсів; інвестиційну діяльність.

У сфері регулювання процесів надкористування потрібно насамперед: посилення ролі ліцензійних угод в питаннях вибору та національної належності технологій освоєння ре–

курсів (на протидію концесійним угодам, які не володіють належними регулюючими функціями); систематизація норм і правил, що регламентують науково-технічні умови пошуків, розвідки і розробки родовищ нафти.

У сфері регулювання ринку інноваційних ресурсів, принаймні, на етапі її формування необхідно: відтворення системи державних науково-технічних центрів (з визначенням статусу цих інститутів, адекватного ринковим умовам); реалізація в рамках даних центрів інтеграційних програм з пріоритетних напрямів.

Висновки

Державне регулювання роботи нафтового комплексу має бути системним. Його ефективність залежить від того, наскільки узгоджені методи регулювання – як прямі, так і непрямі, наскільки адекватно і точно використовуються інструменти. Перекося економічної політики в фінансову сторону, непослідовні кроки у змінах податкової системи, нормативно-правової бази, недостатнє користування планових і програмних інструментів призводять до негативних наслідків, які виражаються в технологічній відсталості і зниженні конкурентоспроможності нафтової галузі загалом.

Слід зазначити, що тільки визначення пріоритетних напрямів державної інноваційної політики та відповідних програм, не зважаючи на їх важливість, не здатні просунути державу на шляху інноваційного розвитку. Головне завдання державного регулювання інноваційної діяльності, зокрема систем забезпечення вуглеводнями, полягає у створенні та використанні механізмів їх реалізації. Цілком зрозуміло, що успішна реалізація

інноваційних механізмів розвитку пов'язана з такими напрямами державного регулювання як створення нормативно-законодавчої бази, податкової політики, тарифної та цінової політики, забезпечення приватизаційних процесів, створення ринкових умов конкуренції, залучення інвестицій тощо.

Список використаних джерел

1. Кириллов В.И. Роль и механизмы государственного регулирования деятельности нефтяных компаний в области налогообложения, ценообразования и тарифной политики / В.И. Кириллов // Нефтепереработка и нефтехимия. №11 / 2002. – С. 7–8.
2. Бурлака Г.Г. Нефть и газ в современной экономике / Г.Г. Бурлака, Г.С. Поп. Киев: Институт биоорганической химии и нефтехимии, 2004. – 296 с.
3. Бутова Ю.Г. Инновационный рычаг нефтяной отрасли / Ю.Г. Бутова, Р.А. Косенков // Нефтепереработка и нефтехимия. №7 / 2002. – С. 6–11.
4. Нефтяная промышленность России – сценарии сбалансированного развития / [В.В. Бушуев и др.]; Союз нефтегазопромышленников России, Ин-т энергетической стратегии. – Москва: ИАЦ Энергия, 2010. – 160 с.
5. Корнеев А.В. Государственное регулирование в энергетике США / А.В. Корнеев. Институт США и Канады. – М.: Наука, 2004. – 156 с.
6. Гарифуллина З. А. Предприятия нефтяной отрасли как локомотив инновационного развития экономики России / З.А. Гарифуллина, Р. Р. Степанова // Молодой ученый. – 2013. – №4. – С. 192–196.
7. Жданов С.А. Особенности управления сложными социально-экономическими системами: зарубежный опыт / С. А. Жданов, А.М.Петров, Н.П.Коноваленко // [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://www.journal-discussion.ru/publication.php?id=946>

Л.М. ГАНУЦЯК–ЄФІМЕНКО,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом, Національний університет «Києво–Могилянська академія»

Стратегічні імперативи ефективного управління інноваційним розвитком підприємництва в Україні

У статті визначено узагальнені стратегічні імперативи ефективного управління інноваційним розвитком підприємництва в Україні, обґрунтовано об'єктивні джерела формування пріоритетів та виокремлено причини, які перешкоджають розвитку інноваційних процесів у державі в сучасних умовах розвитку економіки.

Ключові слова: стратегічні імперативи, державні важелі, інноваційні процеси, інноваційний розвиток підприємництва.

Л.М. ГАНУЦЯК–ЄФІМЕНКО,
к.э.н., доцент кафедры маркетинга и управления бизнесом, Национальный университет «Киево–Могилянская академия»

Стратегические императивы эффективного управления инновационным развитием предпринимательства в Украине

В статье определены стратегические императивы эффективного управления инновационным развитием предпринимательства в Украине, обоснованы объективные источники формирования приоритетов и выделены причины, препятствующие развитию инновационных процессов в государстве в современных условиях развития экономики.

Ключевые слова: стратегические императивы, государственные рычаги, инновационные процессы, инновационное развитие предпринимательства.

L.M. GANUSCHAK–EFIMENKO,
PhD of economic, departments of marketing and business management of the National university of Kiev–Mohyla academy

Strategic imperatives of effective management innovative development of enterprise in Ukraine

In the article the strategic imperatives of effective management innovative development of enterprise are certainly generalized in Ukraine, grounded ob'ektivni sources of forming of priorities and reasons which hinder development of innovative processes in the state in the modern terms of development of economy are selected.

Keywords: are strategic imperatives, state levers, innovative processes, innovative development of enterprise.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Постановка проблеми. Побудова інноваційної моделі економіки та інформаційного суспільства вимагає зусиль за створення сприятливих умов для здійснення науково-технічної та інноваційної діяльності. Це вимагає законодавчих зусиль не лише на рівні реалізації інноваційної стратегії соціально-економічної політики держави через прийняття і виконання прогнозів та програм соціально-економічного розвитку, цільових економічних та науково-технічних програм, а й на рівні створення правового поля для міжнародного співробітництва по вирішенню найактуальніших питань розвитку суспільства і формуванню відповідних організаційних механізмів.

Практична реалізація стратегічного курсу на інноваційний розвиток України має ґрунтуватися на усвідомленні необхідності органічного поєднання цілеспрямованого впливу держави на розвиток економіки з ринковими механізмами її функціонування. Держава має бути організатором та учасником активних інноваційних перетворень в економіці України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В умовах глобалізації процесів економічного розвитку країни підвищення конкурентоспроможності економіки через інноваційність має стратегічне значення.

Вибір шляху інноваційного розвитку та формування державної інноваційної політики для уряду будь-якої держави починається з визначення імперативів як основоположних, базових елементів державної політики, з яких починається її формування і якими визначаються її магістральні напрями.

Як свідчить досвід технологічно розвинутих країн, глибоко продуманий механізм обґрунтування та визначення пріоритетів на державному рівні і надійний моніторинг їх реалізації стають обов'язковою умовою ефективності інноваційної політики.

Пріоритетні напрями формуються під впливом національно-економічних, політичних, екологічних та інших чинників.

Вони реалізуються у вигляді важливих міжгалузевих проєктів і програм зі створення, освоєння та поширення технологій, що здатні кардинально змінити технологічний базис економіки.

Метою статті є обґрунтування процесу ефективного управління інноваційним розвитком підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Як свідчить світовий досвід, формування інноваційної системи неможливо без активної участі держави. Варто враховувати, що роль держави у становленні інноваційної економіки значно більше ніж при регулюванні звичайної економічної політики. Саме тому необхідно передбачати розробку стратегії переходу до інноваційної моделі розвитку на основі використання методів наукового планування на всіх рівнях управління і підвищення рівня інноваційної культури.

Регулююча економічна та соціальна роль держави у сучасному суспільстві акумулює функції державних органів з регулюванні інновацій.

До найважливіших з них відносяться:

- акумулювання коштів на наукові дослідження та інновації. Необхідна концентрація ресурсів може досягатися за рахунок як дії загальних механізмів перерозподілу через бюджет, так і формування спеціальних фондів. Ця функція може здійснюватися шляхом не лише безпосереднього фінансування інноваційних процесів з державних коштів, а й сприяння акумулюванню ресурсів у приватних, акціонерних, змішаних, суспільних і міжнародних структурах. У ряді випадків

державна може концентрувати як фінансові кошти, так і необхідні для здійснення інновацій інтелектуальні та матеріально-технічні ресурси;

- координація інноваційної діяльності. Перед державою виникає завдання визначити загальні стратегічні орієнтири інноваційних процесів. З метою їх досягнення держава сприяє кооперації та взаємодії різноманітних інститутів у здійсненні інновацій. Державні структури формують єдиний технологічний простір, що забезпечує сумісність нововведень. Крім того, актуальними завданнями є координація у часовому аспекті, яка б синхронізувала нововведення по технологічних ланцюжках і стадіях науково-інноваційного циклу, а також пом'якшення циклічності інвестиційних і інноваційних процесів;

- стимулювання інновацій. Центральне місце тут займають заохочення конкуренції, різноманітні фінансові субсидії та пільги учасникам інноваційних процесів. Велике значення має часткове або повне державне страхування інноваційних ризиків. Держава здатна здійснювати «інноваційний тиск» на господарюючих суб'єктів введенням санкцій за випуск застарілої продукції або використання застарілих технологій;

- створення правової бази для інноваційних процесів. Важливим є не лише розробка формування необхідного законодавчого регулювання, що з'єднає його стабільність і своєчасне коректування відповідно до суспільних і технологічних змін, а й створення реально діючих механізмів, які забезпечать його дотримання;

- кадрове забезпечення інновацій. Зміст програм навчання у державних навчальних закладах повинен сприяти як розвитку творчого потенціалу генераторів інновацій, так і сприйнятливості фахівців до нововведень;

- формування науково-інноваційної інфраструктури. Держава забезпечує створення відповідного законодавчого поля та формування інфраструктури ринку інновацій [4].

В інституціональному забезпеченні інноваційних процесів, насамперед, виділяється створення державних організацій та підрозділів, що виконують науково-дослідні розробки і здійснюють нововведення у галузях державного сектора економіки (оборона, охорона здоров'я та ін.). Держава також сприяє поширенню в економіці організаційних структур, найбільш ефективних з погляду продукування та впровадження інновацій (великих корпорацій, малого бізнесу);

- регулювання соціальної та екологічної направленостей інновацій. З одного боку, держава має надавати особливу підтримку нововведенням, що забезпечують соціальну стабільність і підтримку екологічної рівноваги, а з іншого боку, тільки на державному рівні можливо запобігти негативним впливам, пов'язаним з науково-технічним прогресом, та нейтралізувати їх наслідки.

Пріоритет інновацій над традиційним виробництвом передбачає визнання за наукою провідної ролі у системі продуктивних сил. Тільки використовуючи на практиці результати наукових досліджень, можна забезпечити конкурентоспроможність продукції та самих підприємств.

Свобода наукової та науково-технічної творчості в контексті інноваційної діяльності забезпечується відповідними законодавчими актами та Конституцією держави.

Інтеграція наукової, науково-технічної діяльності та освіти зміцнює взаємозв'язки між системою освіти та науково-

виробничими системами, що дає змогу прискорити впровадження інновацій у виробництво, а наукову діяльність орієнтувати на вирішення виробничих проблем.

Принцип підтримки конкуренції у сфері науки, техніки та інноваційної діяльності означає поєднання стимулювання з функціонуванням інноваційних структур в умовах конкурентного середовища.

Держава має стимулювати інноваційну активність, сприяти розвитку науки, малого інноваційного підприємництва та обмежувати діяльність підприємств-монополістів через антимонопольне законодавство. Зростає чисельність інноваційних фірм, які конкурують між собою, що стимулює інноваційний розвиток.

Концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках забезпечує вирішення глобальних першочергових проблем інноваційної діяльності, розроблення відповідних програм з урахуванням інноваційного потенціалу держави, які становлять основу сучасного технологічного прогресу.

В Україні держава здійснює регулювання інноваційною діяльністю через реалізацію відповідної інноваційної політики, яка включає сукупність законодавчих та нормативних актів і заходів, що мають забезпечити створення сприятливого інноваційного клімату у державі [1].

Інноваційна політика є складовою частиною соціально-економічної політики. Вона повинна об'єднувати загальними завданнями науку, техніку, виробництво, споживання, фінансову систему, освіту і має орієнтуватися на використання інтелектуальних ресурсів, розвиток високотехнологічних виробництв та пріоритетів економіки.

Є три головні об'єктивні джерела формування пріоритетів:

1. Зростаюча обмеженість виробничих ресурсів і виникнення на цій основі проблем поточної і передбачуваної незбалансованості у народному господарстві. Чим більше обмежений будь-який вид ресурсу, тим більшою мірою науково-технічна діяльність повинна бути сконцентрована на економії і заміщенні даного виду ресурсу.

2. Створення і впровадження новітніх технологій, організаційно-технічних заходів, які дозволяють забезпечити вирішення питання обмеженості ресурсів та досягнення більш високих результатів розвитку за мінімальний проміжок часу.

3. Усунення або зменшення ступеня впливу соціальних обмежень, пов'язаних із здоров'ям, умовами праці і побуту людини, необхідність підтримки екологічної рівноваги.

Серед пріоритетів, що мають велике значення для інноваційного розвитку економіки, можна виділити:

1) науково-технічні пріоритети вищого порядку. Основним критерієм їх відбору є відповідність конкретним цілям розвитку суспільства у ближчій і більш віддаленій перспективі;

2) окремі інноваційні проекти, які пов'язані з вирішенням завдань короткотермінового характеру, але мають велику актуальність для галузі, суб'єктів господарювання.

Крім державних напрямків пріоритетів формуються також аналогічні їм напрями на рівні регіонів.

Серед пріоритетів виділяються: ресурсозберігаючі технології, нові матеріали та джерела енергії; підвищення конкурентоспроможності продукції машинобудування і радіоелектроніки, розширення експорту і заняття нових ніш світового ринку; імпортозаміщуючі виробництва; інформатика, теле-

комунікації і зв'язок; енергетика і транспорт; переробка і зберігання сільськогосподарської продукції; охорона навколишнього середовища.

У сучасних умовах, коли розвиток науки і техніки досяг виключно великих масштабів, жодна з держав, навіть такі як США, Японія, Німеччина, Росія, з їх великим науковим та ресурсним потенціалом не в змозі на однаковому рівні забезпечити розвиток всіх напрямків науки і техніки. Обов'язково стає наявність широких зв'язків із зовнішнім світом, науково-технічної спеціалізації, участь у світовому розділі праці, ефективне використання зарубіжного науково-технічного досвіду [8]. Це потребує розвитку міжнародного співробітництва, насамперед різних міжнародних програм.

Перехід України до ринкової системи господарювання призвів до зміни розуміння місця та основної мети інноваційної політики на підприємстві. Новій системі притаманне планування на мікрорівні, тобто підприємство самостійно визначає, з ким, як, коли, для кого і яким чином працювати. Особливість інноваційної діяльності в ринкових умовах полягає передусім в її орієнтації на попит споживача. Вирішення внутрішніх інноваційних завдань підприємства як виробника так чи інакше має підпорядкований характер. За умов конкуренції сильні позиції матиме підприємство, яке гнучко реагує на потреби ринку та спроможне задовольнити нову потребу або ж запропонувати новий чи поліпшений засіб задоволення існуючої. Тобто йдеться про інновацію, яка стає ключовим фактором конкурентоспроможності підприємства, а інноваційна політика – основою політики підприємницької.

Цікаво, що ідею нового технічного вирішення або шлях до нього підказують потреби ринку (45%), умови виробництва (30%) та аналіз технічних можливостей (21%) [5].

Кінцевою метою ринкових перетворень, як відомо, є створення в Україні соціально орієнтованої та внутрішньо збалансованої національної економіки, що може органічно інтегруватися у системи міжнародного поділу праці та посісти відповідне місце серед розвинених країн світу. Реалізація цієї стратегії, виходячи з реалій сучасного становища України, можлива лише за умов упровадження науково обґрунтованої державної політики структурної переорієнтації економіки, що має інноваційно-інвестиційну спрямованість.

Висновки

Головними пріоритетами державної політики України є [1]:

– у сфері наукового розвитку: фундаментальна наука, прикладні дослідження і технології, в яких Україна має значний науковий, технологічний, виробничий потенціал і які здатні забезпечити вихід вітчизняної продукції на світовий ринок; вища освіта, підготовка наукових і науково-педагогічних кадрів з пріоритетних напрямів науково-технологічного розвитку; наукове забезпечення вирішення проблем здоров'я людини та екологічної безпеки; система інформаційного та матеріально-технічного забезпечення наукової діяльності;

– у сфері технологічного розвитку: дослідження та створення умов для високопродуктивної праці та сучасного побуту людини; забезпечення медичних закладів медичною технікою, а населення – лікарськими препаратами, засобами профілактики і лікування; розроблення ресурсо-, енергозберігаючих технологій; сучасних технологій і техніки для електроенергетики, пе-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

перобних галузей виробництва, передусім агропромислового комплексу, легкої та харчової промисловості;

– у сфері виробництва: формування наукомістких виробничих процесів, сприяння створенню та функціонуванню інноваційних структур (технопарків, інкубаторів тощо); створення конкурентоспроможних переробних виробництв; технологічне та технічне оновлення базових галузей економіки держави; впровадження високорентабельних інноваційно-інвестиційних проектів.

Основним механізмом реалізації пріоритетних напрямів мають бути загальнодержавні та галузеві наукові і науково-технологічні програми.

У нашій країні є високий науково-технічний потенціал визнаних у світі власних наукових шкіл та унікальних технологій розроблення нових матеріалів, біотехнології, радіоелектроніки, фізики низьких температур, ядерної фізики, електрозварювання, технологій у галузі інформатики, телекомунікацій та зв'язку тощо. Для збереження та примноження цього потенціалу в Україні прийнято низку національних комплексних програм.

Для України поки що характерні відсутність радикальних (базових) інновацій, незначна кількість інноваційної продукції принципової новизни, низька інноваційна активність підприємств. Наприклад, нові технічні рішення на рівні винаходу були використані у процесі створення лише 9% загальної кількості зразків нової техніки.

До основних причин, які перешкоджають розвитку інноваційних процесів у державі, належать такі:

– відсутність цілісної кодифікованої системи законодавства, яке має врегулювати правовідносини у сфері інноваційної діяльності;

– розрив між необхідним обсягом інвестиційних ресурсів для інноваційної реструктуризації економіки та фактичним їх обсягом;

– великий ризик розробки та освоєння інновацій і відсутність механізмів щодо покриття та страхування цих ризиків;

– низький рівень підготовленості керівників та персоналу на мікро – і макрорівнях до здійснення управління інноваційним процесом на всіх стадіях його життєвого циклу;

– недостатність інформації про новітні технології, пропозиції, їх трансфер та кон'юнктуру інноваційного ринку.

Унаслідок дії зазначених та інших причин, які гальмують інноваційний розвиток країни, раніше створений науково-технічний потенціал залишається без попиту, що призводить до його руйнації і стагнації економіки.

Практична реалізація стратегічного курсу на інноваційний розвиток України повинна ґрунтуватися на органічному поєднанні цілеспрямованого впливу держави на розвиток економіки з ринковими механізмами її функціонування. Держава має бути організатором та учасником активних інноваційних перетворень в економіці України на основі використання методів наукового планування на всіх рівнях управління, підвищення рівня інноваційної культури.

Виходячи з цього автором визначено узагальнені стратегічні імперативи ефективного управління інноваційним розвитком підприємництва в Україні:

– адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації та підвищення її конкурентоспроможності;

– переорієнтація системи продукування інновацій на ринковий попит і споживача;

– створення привабливих умов для творців інновацій, стимулювання інноваційної активності підприємництва;

– системний підхід в управлінні інноваційним розвитком, інформатизація суспільства.

Список використаних джерел

1. Патон Б. Інноваційний шлях розвитку економіки України: [Текст] / Б. Патон // Вісник НАН України. – 2001. – №2. – С. 11–16.

2. Петик М. Україна в сучасних глобалізаційних процесах: [Текст] / М. Петик // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 530–539.

3. Петренко В.П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління: [Текст] / В.П. Петренко. – Л.: ПП Курилюк В.Д., 2009. – 196 с.

4. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України: [Текст] / М. Петрина // Економіка України. – 2006. – №8. – С. 35–40.

5. Приходько Т. Структурні зміни та економічне зростання у середньостроковій перспективі: [Текст] / Т. Приходько, М. Скрипниченко // Економіст. – 2002. – №4. – С. 22–31.

6. Пріоритети та інструменти інноваційного розвитку України: [матеріали засідання круглого столу, 18 грудня 2002 р.] / Національний Інститут стратегічних досліджень НАНУ. – К.: Альтерпрес, 2003. – 46 с.

7. Розвиток інноваційної діяльності та трансферу технологій протягом 2008–2009 років: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.mon.gov.ua/science/innovation/rozzv_2008-2009.doc

8. Сільченко І.А. Державна інноваційна політика в умовах формування інноваційної моделі розвитку: [Текст] / І.А. Сільченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – №1(9). – С. 31–35.

Інвестиційні аспекти забезпечення інноваційного розвитку АПК

У статті досліджено комплекс питань теоретичного й практичного характеру, які пов'язані з інвестиційним забезпеченням АПК. Розглянуто основні особливості інвестиційного забезпечення його інноваційного розвитку. Запропоновано основні заходи, що сприятимуть стабільному розвитку АПК.

Ключові слова: інвестиції, інноваційна модель розвитку, інвестиційне забезпечення, активізація інноваційної діяльності.

Инвестиционные аспекты обеспечения инновационного развития АПК

В статье исследован комплекс вопросов теоретического и практического характера, связанных с инвестиционным обеспечением АПК. Рассмотрены основные особенности инвестиционного обеспечения его инновационного развития. Предложены основные мероприятия, которые будут способствовать стабильному развитию АПК.

Ключевые слова: инвестиции, инновационная модель развития, инвестиционное обеспечение, активизация инновационной деятельности.

The paper investigates the complex issues of theoretical and practical character associated with investment software agroindustrial complex. The basic features of investment provision of innovative development. Proposed main activities that will contribute to the sustainable development of agriculture.

Keywords: investment, innovation model of development, investment support, activation of innovative activity.

Постановка проблеми. Стан і динаміка основних економічних процесів в Україні впродовж останніх років свідчить про необхідність пошуку альтернативних шляхів для ефективного залучення інвестицій, тому що в умовах обмеженості фінансових ресурсів інвестиції відіграють важливу роль у стимулюванні розвитку держави в цілому і аграрних підприємств, зокрема. Сучасний аграрно-промисловий комплекс України перебуває у складному фінансово-економічному становищі. У галузі мають місце збиткові агропромислові підприємства, високою є собівартість продукції, а конкурентоспроможність залишається низькою та не може забезпечити рентабельності виробництва і одержання достатнього рівня прибутку. Спостерігається також високий коефіцієнт зносу основних виробничих фондів, нестача оборотних коштів. За останні роки спостерігається значне відставання національного АПК від розвинутих держав світу за рівнем технологічного розвитку та продуктивністю виробництва. Більшість підприємств залишаються технологічно відсталими, енергоємними, та не провадять інноваційної діяльності. Ситуація, яка склалася в агропромисловому комплексі, характеризується тим, що за наявності доки ще значної наукової і технологічної бази спостерігається занепад інноваційної активності у зв'язку з недостатністю в підприємств власних інвестиційних ресурсів, незначними державною підтримкою і бюджетним фінансуванням, недоступністю кредитних ресурсів, низькою інвестиційною привабливістю, гіпертрофованим диспаритетом цін на сільськогосподарську продукцію і матеріально-технічні ресурси, низьким платоспроможним попитом на нову продукцію і технології, високим рівнем ризиків в інноваційній сфері.

Вирішення завдань, що стоять перед агропромисловим комплексом, можливе тільки в руслі інноваційного розвитку. На сучасному етапі розвитку АПК в Україні активізація інвестиційної діяльності є одним із факторів структурної перебудови та прискорення економічного зростання.

В Україні протягом останніх років створюються умови для переведення економіки на інноваційну модель функціонування та розвитку. Прийнято ряд законів та нормативно-

правових рішень, проведено державні заходи, спрямовані на утвердження інноваційних підходів до економіки. Такі тенденції посилюються у зв'язку з євроінтеграційними пріоритетами України. Однак становлення в Україні цивілізованої інноваційної моделі розвитку національної економіки поки що стримується низькою обставин, зокрема створенням науково обґрунтованого нормативно-правового та інвестиційного поля, що могло б стати істотним стимулом для масштабних інноваційних перетворень в економіці країни та її аграрно-промислового комплексу. Тому пошук шляхів переходу України на інноваційну модель розвитку, запровадження дієвих ринкових механізмів становлення та функціонування інвестиційної та інноваційної сфер набувають особливої актуальності.

Інноваційний розвиток є єдиною реальною основою соціально-економічних перетворень у сільському господарстві. Досвід розвинених країн в останні роки переконливо показує, що підвищення ефективності агропромислового комплексу досягається переважно за рахунок активізації інноваційної діяльності, тобто успішного функціонування науково-технічної сфери галузі.

Розширене відтворення в сільському господарстві протікає у взаємодії економічних і біологічних процесів, що обумовлює не тільки високий ризик інновацій та необхідність врахування дії природних законів, але й вимагає комплексного підходу до організації інноваційного процесу. В інноваційній сфері національної економіки сформувались суттєві системні перешкоди на шляху здійснення інноваційної діяльності через обмежене фінансування, значні втрати кадрового науково-інноваційного потенціалу, неефективне державне управління інноваційною діяльністю, відсутність модернізаційних перетворень в аграрному секторі, недостатню інтеграцію вітчизняних підприємств у світогосподарські процеси, низький рівень інноваційної культури та нерозвиненість інформаційної структури.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення літературних джерел, вітчизняних і зарубіжних, по-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

казало, що інвестиції забезпечують створення і реалізацію інновацій. Основна маса досліджень присвячена практичному аналізу сучасного стану інвестиційного процесу в Україні, закордонній практиці державного регулювання інвестиційної діяльності, оцінці роботи іноземних інвесторів на вітчизняному ринку і механізмам активізації залучення закордонних капіталів у вітчизняну економіку. В Україні дослідженням інвестиційної сфери займаються такі учені, як М.Ф. Бабієнко, Є.Л. Бузовський, О.І. Гойчук, С.М. Колотуха, М.Ю. Кожемякіна, М.Ю. Коденська, М.М. Кулаєць, П.А. Лайко, А.М. Москаленко, П.М. Музика, П.Т. Саблук, Д.М. Халеп [7, 9, 11, 12] та ін. Однак проблема пошуку дієвого механізму регулювання ринку інноваційних інвестицій агропромислового призначення на основі аналізу інвестиційних процесів в АПК України залишається недостатньо дослідженою і потребує детального вивчення. Нагальну необхідність у розв'язанні зазначеної проблеми підтверджує те, що успішний розвиток аграрно-промислового комплексу, як зазначає М.І. Кісіль, можна забезпечити лише за умови здійснення активних інвестиційних та інноваційних процесів [5, с. 76]. Перехід же до інноваційного розвитку АПК можливий тільки за умови розвитку реального збільшення інвестицій в основний капітал сільського господарства [11, с. 25].

Метою статті є обґрунтування необхідності впровадження інновацій в аграрно-промисловий комплекс держави та аналіз особливостей його інвестиційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Стосовно підприємств АПК інновації є реалізацією в господарську практику результатів досліджень і розробок у вигляді нових сортів рослин, порід і видів тварин і птиці, нових або покращених продуктів харчування, матеріалів, нових технологій в рослинництві, тваринництві і переробній промисловості, нових добрив і засобів захисту рослин і тварин, нових методів профілактики і лікування тварин і птиці, нових форм організації і управління різними сферами економіки, нових підходів до соціальних послуг, що дозволяють підвищити ефективність виробництва [1]. В економіці України суть інноваційної діяльності полягає не стільки в зростанні інвестицій в агропродовольчий комплекс, скільки в забезпеченні його інноваційної активності. Інноваційна активність АПК – цілеспрямована діяльність щодо створення, впровадження у виробництво та просування на ринок нових ефективних продуктів, науково-технологічних та організаційно-управлінських досягнень НТР, які приносять прибуток. Інновація має бути такою, щоб не тільки викликати потребу у створенні нового продукту, але й надати фінансову можливість здійснювати подальші нововведення після його реалізації.

Досягнення стабільного розвитку АПК на інноваційній основі вимагає розроблення та застосування наступних ефективних заходів:

- державної підтримки інноваційної діяльності;
- технічного переобладнання українського АПК;
- впровадження новітніх технологій виробництва продукції рослинництва і тваринництва;
- підвищення інвестиційного рейтингу України;
- створення та розвиток ринку галузевих інноваційних технологій;
- серійного виробництва інноваційних технологічних комплексів машин, що користуються попитом на вітчизняному ринку.

Отож, на думку, автора необхідно розпочати з розроблення науково обґрунтованої стратегії стабільного розвитку АПК за умов фінансової, інтелектуальної та інвестиційної підтримки.

До основних стратегічних напрямів інноваційної діяльності галузі АПК відносять: самостійне виробництво інновацій; інтеграція діяльності з науковими організаціями; міжнародна інтеграція діяльності з науковими організаціями та галузевими підприємствами; поступальне впровадження окремих інноваційних елементів [3, с. 74].

Механізм інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки має забезпечувати виконання наступних функцій [4, с. 80]:

- формування на рівні держави системи забезпечення висококваліфікованими науковими кадрами для створення агроінновацій;
- створення необхідного рівня розвитку агрохімічної та біологічної промисловості;
- забезпечення державного регулювання і нормативно-правової основи здійснення інноваційної діяльності в АПК;
- забезпечення інноваційного процесу необхідною інформацією;
- забезпечення належного фінансування науково-технічних розробок і створення інноваційних продуктів;
- формування ефективної системи маркетингу по виявленню попиту на агроінновації та просуванню інноваційних продуктів;
- формування ефективної системи менеджменту і планування по створенню агроінновацій та виробництву інноваційних продуктів;
- формування системи ефективного ціноутворення на інноваційні продукти;
- забезпечення належного рівня страхування інноваційних ризиків в агробізнесі.

Сьогодні практично всі країни світу постали перед серйозним викликом, як уникнути економічного спаду й зберегти активний темп розвитку економіки в умовах нестабільності на фінансових і продовольчих ринках.

Тому важливу роль у такій ситуації має відігравати розроблення і запровадження у практику екоінноваційних концепцій управління і розвитку як на рівні окремих підприємств, так і в межах всього АПК.

У ХХ ст. причиною погіршення якості й родючості ґрунтів визнано їх неправильну обробку та застосування інтенсивних технологій у сільськогосподарській галузі. Результатом усвідомлення цих помилок і став розвиток екологічного землеробства, що засноване на розумінні взаємозв'язку та взаємозалежності людини й оточуючого її середовища. У зв'язку з цим особливо актуальними є дослідження у сфері органічного землеробства та екологічно безпечних технологій організації сільськогосподарського виробництва [8].

Взагалі екологізація землеробства в Україні стає дедалі привабливішою в економічному плані для держави. Тому вітчизняна агронаука виходячи з особливостей природно-кліматичних умов, типів і родючості ґрунтів має бути серед перших у розробленні та втіленні у практику екотехнологій. Тим більше що дослідження у даній сфері активно проводяться в більшості економічно розвинених країнах світу, вони актуальні й перспективні [2, с. 319].

На даний час активно відбувається формування ринку органічної продукції в світі. Населення віддає перевагу екологіч-

но чистим товарам при купівлі продуктів харчування, незважаючи на вищу ціну на дану продукцію. Тому в Україні потрібно приділяти значну увагу вирішенню першочергових завдань, що стосуються інвестування органічного виробництва з тим, щоб стати експортером екологічно чистої продукції в країни ЄС та на світовий ринок. Наша країна має всі передумови, аби зайняти вагоме місце на світовому продовольчому ринку. Застосування екоінновацій в аграрному секторі, які дадуть змогу краще використовувати первинні природні ресурси, безумовно, поліпшить екологічну ситуацію у регіонах, сприятиме підвищенню якості життя населення. Екоінноваційна складова господарського розвитку в аграрному секторі економіки на сьогодні виступає у ролі основного чинника якісного вдосконалення сільськогосподарського виробництва. Посилення її значення є основою здійснення економічних реформ та побудови якісно нової системи господарювання в аграрному секторі. З огляду на це наукові дослідження, що стосуються розроблення й поширення екоінновацій на сьогодні можна віднести до числа одних із найбільш пріоритетних та актуальних. Тому значну увагу потрібно приділити формуванню на державному рівні системи інвестування та стимулювання у сфері розроблення екоінноваційних технологій та розвитку екологічно чистого сільськогосподарського виробництва.

При цьому провідним напрямом у процесі переходу АПК України до інноваційного розвитку має стати поліпшення інвестиційного клімату в країні і всебічне стимулювання національного капіталотворення та інвестиційних процесів.

Одним із напрямів кардинального збільшення іноземних інвестицій мають бути суттєві зміни технологічної структури сільськогосподарського виробництва на основі його екологізації. Така перебудова можлива за умови фінансування іноземними інвесторами запровадження екологічно чистих технологій. Проте часто інвестиційні проекти з боку закордонних партнерів передбачають нарощування навантаження на навколишнє середовище. Тому варто відпрацювати єдині правила інвестування розвитку виробництва в аграрному секторі, яких би дотримувалися іноземні інвестори, і закріпити їх у міжнародних договорах. У зв'язку з цим необхідно переорієнтувати державну інвестиційну та податкову політику щодо вдосконалення механізму залучення екоінвестицій. Також законодавча база у сфері АПК має створювати передумови підвищення частки довгострокових вкладень, що дозволить здійснити структурну і технологічну перебудову сільськогосподарського виробництва [10, с. 74].

Слабкою ланкою у формуванні ефективного інноваційного розвитку АПК є вивчення попиту на інновації. Маркетинг не став ще невід'ємним елементом формування замовлень на наукові дослідження і розробки. Як правило, при відборі проектів не проводиться глибока економічна експертиза, не оцінюються показники ефективності і ризик, не відпрацьовуються схеми просування отриманих результатів у виробництві. Це приводить до того, що багато інноваційних розробок так і не стають інноваційним продуктом.

Висновки

До основних напрямів активізації інноваційного процесу слід віднести: забезпечення правового регулювання інноваційного розвитку і захисту інтересів його учасників; здій-

снення прямої і непрямой підтримки створення і освоєння інновацій; визначення і реалізація пріоритетного розвитку; розвиток ефективних форм партнерства і кооперації, формування організаційно-економічних структур; підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності для АПК; пріоритетний розвиток матеріально-технічної бази; розвиток міжнародної співпраці в області інновацій. Разом із тим активізація інноваційної діяльності аграрних підприємств потребує інституційних умов, за яких інновації стануть основним джерелом зростання прибутку. Для цього необхідно створити умови для отримання інноваційної ренти, сформувати мотиви і стимули інноваційного розвитку та обмежити альтернативні інноваціям шляхи збільшення прибутків.

Отже, модернізація АПК на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми впливами і вирішенням стратегічних і поточних завдань. За цих умов інноваційна стратегія як така, що за визначенням сприяє підвищенню рівня прибутковості національних підприємств, може стати реальним простором для багатогранної співпраці держави і бізнесу та переходу на якісно новий етап економічного розвитку.

Таким чином, інвестиційне забезпечення підприємств аграрної сфери 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 АПК. Отже, досягнення цілей масштабної модернізації національного виробництва, впровадження енергозбереження, зростання продуктивності праці, зміцнення конкурентних позицій вітчизняного виробника можливе на основі широкого застосування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку.

Список використаних джерел

1. Аграрный сектор Украины: инвестиционная привлекательность, несмотря на несовершенное регулирование [Электрон. ресурс] / АПК-Информ. – 2013.01.12. – Режим доступа: <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic>
2. Бузовський Є.А. Обумовленість інноваційного розвитку аграрного виробництва / Є.А. Бузовський // Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: матеріали Всеукр. конгресу вчених економістів-аграрників, (Київ, 25–26 лют. 2010 р.); ННЦ «Ін-т аграр. екон-ки». – К.: Ін-т аграр. екон-ки, 2010. – С. 318–321.
3. Давиденко Н.М. Активізація інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України / Н.М. Давиденко // Агроінком. – 2007. – №9–10. – С. 73–76.
4. Калашнікова Т.В. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного сектора економіки / Т.В. Калашнікова // Економіка АПК. – 2009. – №8. – С. 79–84.
5. Кісіль М.І. Інвестиційне забезпечення розвитку сільського господарства / М.І. Кісіль,
6. Кожем'якіна М.Ю. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року [за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – С. 76–80.
7. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективно джерело інвестиційної діяльності / С.М. Колотуха // Економіка АПК. – 2010. – №1. – С. 89–95.

8. Концепція реформування державної політики в інноваційній сфері: розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10.09.2012 №691-р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/691-2012-%D1%80>

9. Лайко П.А. Удосконалення інноваційної діяльності в АПК – вимоги часу / [П.А. Лайко, Бабієнко М.Ф., Музика П.М., Бузовський Є.Л., Гойчук О.І., Кулаєць М.М.] // Економіка АПК. – 2007. – №12. – С. 85–91.

10. Мазур Н.А. Проблеми і перспективи інвестицій в АПК України / Н.А. Мазур // Економіка АПК. – 2010. – №4. – С. 73–77.

11. Саблук П.Т. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / [Саблук П.Т., Кісіль М.І., Коденська М.Ю. та ін.]; за ред. М.І. Кісіля, М.Ю. Коденської. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 478 с.

12. Халеп Ю.М. Особливості інноваційних процесів в умовах економічної кризи / Ю.М. Халеп, А.М. Москаленко // Збірник тез Всеукраїнської науково-практичної конференції «Формування антикризового механізму соціально-економічного розвитку України». – Чернігів: ЧФ КСУ, 2009. – С. 73–76.

В.І. МАКСИМОВИЧ,
к.е.н., доцент кафедри банківських інвестицій, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
Ю.О. БОГАТИРЬ,
студентка фінансово-економічного факультету, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України

У статті досліджено сучасні тенденції та особливості залучення прямих іноземних інвестицій в Україну. Висвітлено головні проблеми надходження іноземних інвестицій та запропоновано основні шляхи їхнього вирішення.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, іноземний інвестор, стимулювання інвестиційної діяльності.

В.І. МАКСИМОВИЧ,
к.э.н., доцент кафедры банковских инвестиций, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
Ю.О. БОГАТЫРЬ,
студентка финансово-экономического факультета, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Особенности привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Украины

В статье исследованы современные тенденции и особенности привлечения прямых иностранных инвестиций в Украину. Освещены главные проблемы поступления иностранных инвестиций и предложены основные пути их решения.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, иностранный инвестор, стимулирование инвестиционной деятельности.

V. MAKSYMOWYCH,
candidate of Economic Sciences, docent of bank investment department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman.
J. BOGATYR,
student of financial-economic faculty, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Peculiarities of foreign direct investment involvement into Ukraine economy

The modern trends and peculiarities of foreign direct investment involvement into Ukraine are analyzed in this article. Moreover, the basic problems of attracting foreign investments are investigated and it's suggested the main solutions of these problems.

Keywords: foreign direct investments, foreign investor, stimulation of investment activity.

Постановка проблеми. Сьогодні наша країна стоїть перед гострою проблемою нестачі власних коштів, необхідних для відновлення національного виробництва, проведення структурної перебудови та інтеграції держави у світові економічні системи. В таких умовах важливого значення набуває залучення в Україну зовнішніх джерел фінансування, зокрема іноземних інвестицій. Світовий досвід показує, що залучення іноземного капіталу у вигляді прямих інвестицій має низку суттєвих переваг для країни, що приймає, порівняно з іншими формами економічного співробітництва. В даному контексті вивчення особливостей залучення саме прямих іноземних інвестицій в Україну дозволить максимально використати всі позитивні ефекти іноземного інвестування задля поліпшення бізнес-клімату, підвищення життєвого рівня населення, забезпечення стабільного економічного розвитку нашої країни в цілому та зростання її економічного потенціалу зокрема.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у висвітлення проблематики залучення іноземних інвестицій зробили такі зарубіжні вчені: Р. Борсук, А. Раєзін, Є. Брігхем, П. Фішера. Серед вітчизняних вчених, котрі досліджували питання інвестування, можна виокремити: А. А. Пересаду, Н. Є. Скоробогатова, Ю. Коваленко, А. Філіпенка, Д. Лук'яненко, Є. Бойко, В. Волошина, О. Мозгового, О.О. Балануца, С.В. Захаріна, О.І. Рогач, Л.М. Шик, С.В. Козловського, Б.В. Губського, А.О. Чернишова та інших вчених. Незважаючи на значну кількість досліджень, низка питань, зокрема вплив прямих іноземних інвестицій на економіку України, потребують детальнішого дослідження.

Метою статті є визначення особливостей залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку України. Для досягнення поставленої мети в роботі передбачається вирішити ряд завдань, головними з яких є:

– дослідити основні тенденції залучення ПІІ в економіку України;
– висвітлити проблеми, які перешкоджають залученню ПІІ, та запропонувати шляхи їхнього вирішення.

Об'єктом дослідження у статті виступає іноземне інвестування в економіку України. Предметом є особливості залучення ПІІ в українську економіку на сучасному етапі розвитку.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо динаміку залучення прямих іноземних інвестицій, яка вважається індикатором зміни рівня довіри та рейтингу країни. Проаналізувавши економічну активність іноземних інвесторів в Україні за останні десять років (рис. 1), можна стверджувати, що обсяг залучених іноземних інвестицій в Україну залишається незначним.

Як бачимо з наведеної діаграми, протягом аналізованих років загальний обсяг прямих іноземних інвестицій збільшується (за винятком 2015 року), але в той же час з кожним роком зменшується темп його приросту (табл. 1).

Так, у розрахунку порівняно із попереднім роком у 2006 році приріст загального обсягу прямих іноземних інвестицій становив майже 87% (або \$7843 млн.), у 2010 році – 12,5% (або \$4436,6 млн.), у 2014 році – тільки 3,1% (або \$1761 млн.). Така несприятлива тенденція пояснюється тим, що за останні роки економіка нашої держави так і не позбавилася глибоких структурних деформацій і значно відстає від розвинених країн світу за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва та відповідно – рівнем добробуту населення. Більшість українських підприємств залишилися

технологічно відсталими, енергоємними, зі слабкою диверсифікацією продуктів і ринків. Таким чином, українська економіка поступово втрачає певну зацікавленість і привабливість для іноземних інвесторів.

Також варто обґрунтувати стрімке зниження обсягу ПІІ в Україну станом на початок 2015 року. За інформацією Держкомстату, акціонерний капітал нерезидентів на 1 січня 2015 року становив \$45,916 млрд., що на \$11,140 млрд., або на 19,5%, менше показника на початок попереднього року (\$57,056 млрд.). Таке зниження обсягу інвестицій переважно зумовлене курсовою різницею, за рахунок чого акціонерний капітал знизився на \$12,247 млрд., тоді як вплив акціонерного капіталу за рік був незначним і становив \$1,167 млрд. за одночасного надходження \$2,452 млрд. нових інвестицій [3].

Інвестиції в Україну надходили із 131 країни світу. Основними інвесторами України, на яких припадає 83% від загального обсягу інвестицій, залишалися Кіпр – \$13,711 млрд., Німеччина – \$5,721 млрд., Нідерланди – \$5,112 млрд., Російська Федерація – \$2,724 млрд., Австрія – \$2,526 млрд., Велика Британія – \$2,146 млрд., Британські Віргінські острови – \$1,998 млрд., Франція – \$1,615 млрд., Швейцарія – \$1,391 млрд. і Італія – \$999,1 млн. (рис. 2).

Отже, на сьогодні ми можемо бачити незадовільну диверсифікацію джерел залучення ПІІ в Україну по країнах-інвесторах, що в подальшому може бути ризиком залежності економіки нашої держави від політики кількох країн – основних інвесторів.

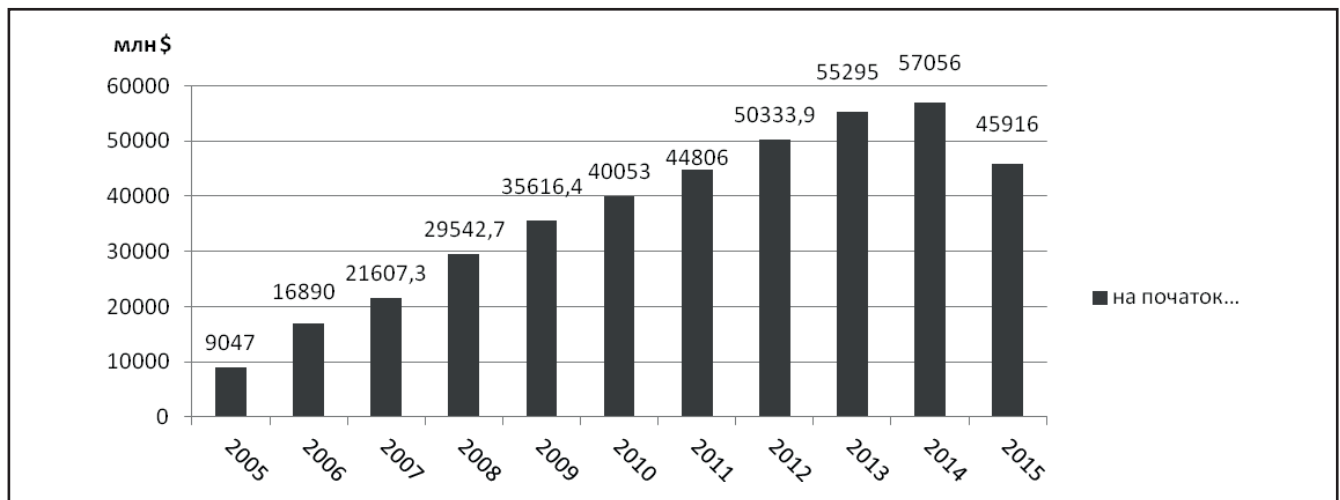


Рисунок 1. Динаміка залучення прямих іноземних інвестицій в Україну за останні десять років [2]

Таблиця 1. Щорічний приріст надходження ПІІ в Україну [2]

Рік	Щорічний приріст ПІІ в Україну, \$ млн.	Щорічний приріст ПІІ в Україну, %
2005	–	–
2006	+7843	+86,69
2007	+4717,3	+27,93
2008	+7935,4	+36,72
2009	+6073,7	+20,55
2010	+4436,6	+12,46
2011	+4753	+11,87
2012	+5527,9	+12,33
2013	+4961,1	+9,85
2014	+1761	+3,18
2015	–11140	–19,53

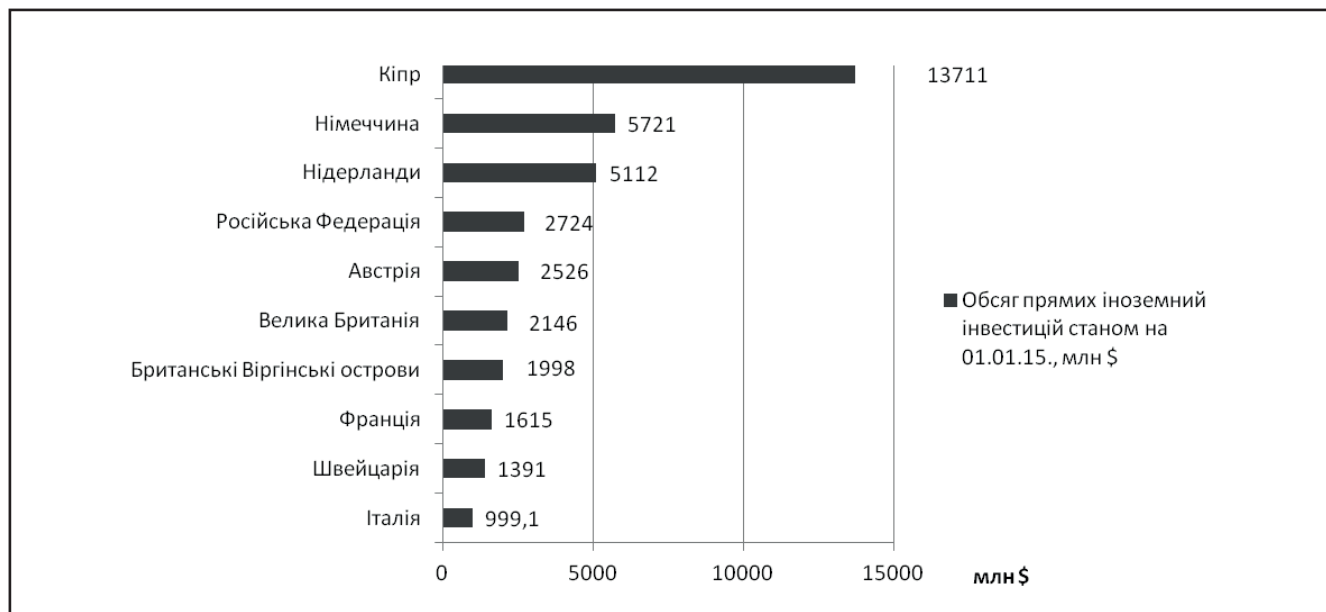


Рисунок 2. Прямі іноземні інвестиції в Україну за основними країнами-інвесторами [3]

Таблиця 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій по регіонах України [2]

	Прямі іноземні інвестиції							
	усього, \$ млн.		місце регіону		абсолютний приріст / зменшення (-) до початку звітного року, \$ млн.		на одну особу, \$ млн.	
	на 01.01.2014	на 31.12.2014	на 01.01.2014	на 31.12.2014	на 01.01.2014	на 31.12.2014	на 01.01.2014	на 31.12.2014
Україна	57056,4	45916,0			1759,6	-11140,4	1327,8	1072,0
Вінницька	309,4	250,9	18	18	61,2	-58,5	191,5	156,1
Волинська	341,3	271,8	16	15	-39,2	-69,5	328,8	261,5
Дніпропетровська	9054,0	7758,7	2	2	631,7	-1305,3	2749,3	2364,6
Донецька	3502,5	2550,4	3	3	415,5	-1052,1	828,8	592,1
Житомирська	388,7	286,0	15	14	25,9	-102,7	306,9	227,0
Закарпатська	437,5	376,6	13	13	31,1	-60,9	349,2	300,0
Запорізька	1125,4	885,2	8	10	47,8	-240,2	632,3	500,1
Івано-Франківська	813,8	925,9	12	9	171,1	112,1	590,0	671,1
Київська	1988,5	1653,8	5	5	153,3	-334,7	1157,4	950,6
Кіровоградська	158,5	84,7	22	23	54,8	-73,8	160,9	86,6
Луганська	879,1	671,1	11	11	40,9	-208,0	391,9	301,6
Львівська	1701,4	1374,9	6	7	63,6	-326,5	674,9	545,7
Миколаївська	282,8	232,6	19	19	38,1	-50,2	241,7	199,6
Одеська	1671,7	1432,5	7	6	42,6	-239,2	701,0	600,5
Полтавська	1055,6	1029,1	9	8	122,4	-36,5	732,3	711,8
Рівненська	313,4	269,3	17	16	14,6	-44,1	270,9	232,4
Сумська	422,7	264,7	14	17	36,2	-158,0	372,1	235,1
Тернопільська	68,9	56,4	25	25	5,0	-12,5	64,3	52,8
Харківська	2131,9	1726,0	4	4	-42,4	-405,9	782,3	634,9
Херсонська	275,2	210,4	20	20	23,7	-54,8	256,2	196,9
Хмельницька	224,5	189,2	21	21	19,4	-35,3	171,7	145,4
Черкаська	887,9	510,4	10	12	5,4	-377,5	704,3	407,6
Чернівецька	80,2	68,7	24	24	16,0	-11,5	88,6	75,8
Чернігівська	128,4	103,8	23	22	23,4	-24,6	120,7	98,6
Київ	28593,0	22733,0	1	1	1414,9	-5960,0	10190,7	8013,0

Ще однією тенденцією, що можна спостерігати у процесі залучення ПІІ в економіку України, є непропорційний розподіл обсягів залучення іноземних інвестицій по регіонах (табл. 2).

Виходячи з даних табл. 2 основними регіонами, в які спрямовувалася переважна більшість інвестицій, станом на 31.12.2014 є промислово розвинені області, а саме: м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Київська, Одеська, Львівська та Полтавська. Це саме ті регіони, які на сьогодні вже є економічно розвиненими та найбільш привабливими для іноземних інвесторів.

Таке спрямування прямих іноземних інвестицій і капітальних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів, а навпаки, посилює диспропорції в їхньому розвитку.

У цілому Україна не належить до переліку країн, що мають сприятливий інвестиційний клімат та високу інвестиційну привабливість. Водночас окремі регіони України, як і окремі галузі промисловості, мають неоднорідну інвестиційну привабливість. Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності (рис. 3).

Так, станом на 01.01.2015 більша частина інвестицій припадає на українську промисловість – \$14,817 млрд., або 32,3% прямих інвестицій, а також на установи фінансової і страхової діяльності – \$11,537 млрд., або 25,1%, підприємства оптової і роздрібно торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – \$6,019 млрд., або 13,1%, організації з роботи з нерухомістю – \$3,804 млрд., або 8,3%, наукові і технічні організації – \$2,837 млрд., або 6,2% [3]. Тож можна зробити висновок, що інвестиції спрямовуються у ті галузі, де можна отримати якомога більший прибуток за менший проміжок часу.

На жаль, у поточному році, за прогнозами експертів, ситуація кардинально не зміниться, на Україну чекає «інвестиційний голод». Протягом 2015 року країна повинна орієнтуватися на приплив прямих іноземних інвестицій на рівні, що не перевищує \$1 млрд. [3]. Це вкрай маленька сума для української економіки. Дуже багато залежить від швидкості проведення необхідних реформ, але це складно реалізувати в умовах економічної рецесії, конфлікту на сході країни, спостережуваного відтоку капіталу тощо. Основна зарубіжна фінансова допомога у 2015 році буде надходити від міжнародних організацій, таких як МВФ, Світовий банку та ін.

Звісно, в зальному розумінні Україна є державою з привабливим простором для інвестиційної діяльності завдяки

багатим природним ресурсам, значному людському потенціалу, розвинутій інфраструктурі, потенційній ємності внутрішнього ринку. Проте дуже низькі реальні обсяги інвестицій на практиці свідчать про недостатнє використання інвестиційного потенціалу України, тобто наявність цілої низки проблем, які кардинально стримують іноземних інвесторів і притік іноземних інвестицій в національну економіку.

Найбільші західні компанії, що працюють в Україні, головними проблемами, зв'язаними з реалізацією інвестиційних проектів, вважають: ігнорування вимог законодавства українськими учасниками проектів та високий рівень корупції. Авжеж, цей перелік є не вичерпним.

На підставі проведених досліджень до основних проблем залучення іноземного капіталу в економіку України, на нашу думку, варто віднести такі:

- нерозвиненість вітчизняної інвестиційної інфраструктури;
- низьку ефективність функціонування національного фондового ринку;
- підвищений рівень інфляції;
- негативний міжнародний імідж України, низькі позиції у міжнародних рейтингах;
- високий податковий тиск на капітал підприємств;
- відсутність дієвої системи страхування іноземних інвестицій;
- недостатню інформованість потенційних інвесторів у багатьох країнах про стан і перспективи розвитку України;
- складність реєстраційних, ліцензійних і митних процедур;
- бюрократію і відсутність прозорості: дуже важко вчасно отримати дозвіл, ліцензії, та й сам процес отримання непослідовний і незрозумілий для інвестора;
- корупційні та дискримінаційні процеси, що підривають економічні основи держави, блокують надходження іноземних інвестицій, породжуючи страх в інвесторів за свої вкладення;
- недосконале законодавство. Вся законодавча база має принаймні два основних недоліки: по-перше, нестабільність та ненадійність; по-друге, відсутність комплексності та узгодженості в самих законодавчих актах;
- нестабільний політичний курс країни, який змінюється з проведенням нових виборів або Президента, або Верховної Ради;
- нестабільність політичної ситуації на сході країни. Так, у 2014 році українська економіка не отримала понад \$40

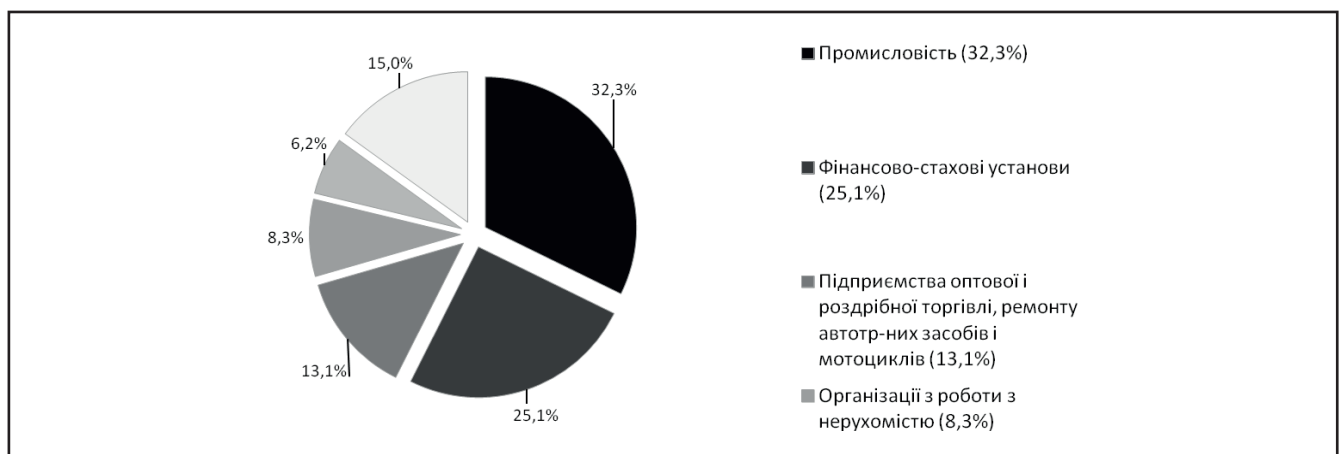


Рисунок 3. Розподіл прямих іноземних інвестицій за сферами економічної діяльності [3]

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

млрд. валютних інвестицій через те, що інвестори злякалися ситуації в Донбасі та захотіли захистити свої капітали.

Для активізації інвестиційної діяльності передбачається ряд заходів, зокрема:

- сприяти розвитку інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури, а саме шляхом становлення індустрії прямого інвестування та венчурного капіталу, створення умов для залучення інвестицій на ринках капіталу;
- поживити інвестиційну діяльність у спеціальних економічних зонах;
- створити необхідні умови для ефективного функціонування фондового ринку шляхом консолідації фондових бірж, забезпечення захисту прав споживачів інвестиційних послуг, створення центрального депозитарію цінних паперів, системи клірингу та розрахунків, які забезпечують мінімізацію ризиків під час виконання угод з цінними паперами тощо;
- брати активнішу участь у міжнародних заходах з метою розкриття інвестиційних можливостей України;
- укладати міждержавні угоди про заохочення і захист інвестицій та уникнення подвійного оподаткування;
- реалізовувати інвестиційні проекти за принципом «єдиного вікна»;
- забезпечити подальше реформування податкової системи країни, шляхом введення певних пільг, що сприяли б зменшенню податкового тиску на залучений іноземний капітал протягом початкового періоду його використання;
- запровадити економічний механізм страхування ризиків іноземного інвестування;
- створення сучасної системи державних гарантій захисту іноземних інвестицій та врегулювання комерційних спорів між суб'єктами інвестиційного процесу;
- створити додаткові стимули для залучення інвестицій у пріоритетні галузі української економіки, а саме у наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність. Для того щоб зробити ці сфери інвестиційно привабливими для іноземних інвесторів, країні необхідно перш за все реалізувати свій економічний потенціал у напрямі розвитку саме цих галузей економіки;
- створити та впровадити освітні програми, що сприяють розвитку винахідницької діяльності та формуванню поваги до права інтелектуальної власності;
- прискорити здійснення митного оформлення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України;
- гармонізувати національне законодавство, узгодити його з європейським та запровадити неможливість зміни законів, що стосуються інвестування, принаймні на найближчі три роки. Відповідно, таким чином держава має забезпечити надійний інституційний захист прав інвесторів, вдосконалити нормативно-правову бази підприємницької та інвестиційної діяльності;
- необхідно зменшити рівень корумпованості та бюрократизації органів влади через підготовку переліку заходів щодо посилення відповідальності представників органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування за вчинення корупційних та інших дискримінаційних дій щодо інвесторів;
- вирішити гострі політичні питання стосовно східної частини України. З одного боку, така політична нестабільність призводить до породження негативного іміджу нашої держави в очах іноземних інвесторів, а з іншого – це стримує розвиток країни загалом, оскільки на території Донецької та Луганської

областей зосереджена значна частина промислового капіталу. Тож вирішувати дане питання треба негайно.

Отже, всі перераховані напрями поліпшення інвестиційного клімату в Україні мають забезпечити сприйняття іноземним інвестором нашої країни як стабільної і передбачуваної держави, а її економіку такою, де макроекономічна стабільність асоціюється із послідовним розвитком, включаючи стабільні темпи зростання виробництва, платоспроможний попит, а також економічну структуру, яка постійно модернізується. Іншими словами, запровадження розглянутих програм приведе до покращення інвестиційного іміджу України, збільшення обсягу залученого іноземного капіталу та успішного розвитку національної економіки в цілому.

Висновки

Українські реалії свідчать про тенденцію зростання загального обсягу ПІІ, проте зі значним зменшенням щорічних темпів приросту. У розрахунку на одну особу приходиться близько \$1000 ПІІ. За цим показником Україна поступається багатьом країнам, у тому числі й країнам СНД.

Спостерігається вкладення інвестицій у підприємства з більш високим рівнем рентабельності та швидким строком окупності. Тобто інвестиції переважно спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності і зосереджуються у промислово розвинених регіонах країни. Значна частка ПІІ надходить з Кіпру, Німеччини, Нідерландів, РФ, Віргінських островів тощо.

Головними проблемами у залученні іноземних інвестицій на сьогодні є: політична та законодавча нестабільність, відсутність дієвої системи страхування іноземних інвестицій, значний податковий та адміністративний тиск, високий рівень корумпованості та бюрократизму, значний рівень інфляції в країні та складність реєстраційних, ліцензійних і митних процедур.

Основними шляхами вирішення цих проблем можуть бути: створення системи інституцій і механізмів, що полегшують діяльність іноземних інвесторів в Україні, та здійснення скоординованої інформаційно-маркетингової політики, що суттєво покращить інвестиційну привабливість України у світі.

Подальші дослідження доцільно проводити для формування оптимальної інвестиційної політики держави, яка б сприяла активізації іноземних інвестицій у вітчизняну економіку.

Список використаних джерел

1. Малик О.І., Корнієнко А.А. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій до України в умовах формування глобального економічного простору / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: ?op=1&z=2043
2. Офіційний сайт державного комітету статистики України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт УНІАН / Розділ ЕКОНОМІКА. ФІНАНСИ. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/1045184-devalvatsiya-grivni-prizvela-do-padinnyapryamih-inozemnih-investitsiy-v-ukrajinu-mayje-na-20.html>
4. Савіцька О.П. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1.
5. Чернова О.В., Чибіс І.Е. Сучасний стан залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2014. – Вип. 1(64).

Методологічні підходи до стимулювання інвестиційної діяльності в умовах макроекономічної нестабільності

У статті проаналізовано основні підходи класичної і кейнсіанської теорії стосовно забезпечення довготривалого економічного зростання на основі стимулювання інвестиційної діяльності; придатності застосування їх основних положень національними господарствами в умовах нестабільності, зокрема в період рецесії. Обґрунтовано, що державне регулювання інвестиційної діяльності в Україні має базуватися на принципах кейнсіанства з урахуванням положень національної економічної теорії.

Ключові слова: класична теорія, кейнсіанство, інвестиційна діяльність, макроекономічна нестабільність, реальний сектор економіки, механізми стимулювання інвестиційної діяльності, економічне зростання.

Методологические подходы к стимулированию инвестиционной деятельности в условиях макроэкономической нестабильности

В статье проанализированы основные подходы классической и кейнсианской теории к обеспечению долговременного экономического роста на основе стимулирования инвестиционной деятельности; пригодности применения основных положений национальными хозяйствами в условиях нестабильности, в частности в период рецессии. Обосновано, что государственное регулирование инвестиционной деятельности в Украине должно базироваться на принципах кейнсианства с учетом положений национальной экономической теории.

Ключевые слова: классическая теория, кейнсианство, инвестиционная деятельность, макроэкономическая нестабильность, реальный сектор экономики, механизмы стимулирования инвестиционной деятельности, экономический рост.

Methodological approaches to stimulate investment activity in the conditions of macroeconomic instability

The article analyzes the main approaches of classical and Keynesian theory to ensure the long-term economic growth by stimulating investment activity; the suitability of the application of the main provisions of national economies in terms of instability, especially in a recession. Proved that government regulation of investment activity in Ukraine should be based on the principles of Keynesianism with the provisions of the national economics.

Keywords: classical theory, Keynesianism, investment activity, macroeconomic instability, the real economy, mechanisms to stimulate investment activity, economic growth.

Постановка проблеми. Незаперечним положенням економічної теорії є твердження, що провідне значення для забезпечення сталого розвитку та довготривалого зростання мають обсяги, структура та спрямованість інвестицій. У ринковій економіці інвестиції здійснюють суб'єкти господарювання. Функцією держави є визначення пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності, заохочення інвесторів до вкладання коштів у визначені напрями, використовуючи механізми прямого і непрямого впливу у відповідному співвідношенні залежно від фази економічного циклу.

В Україні інвестиційна діяльність перебуває у стані хронічно низької активності. Імпульси державних інститутів розвитку не завжди кореспондують з інтересами бізнесу і виявляються недостатніми, щоб спрямувати їх діяльність в інвестиційному напрямі. Окрім того, воєнно-політичний конфлікт, енергетичні проблеми, падіння цін на експортні сировинні ресурси ще більш загострили питання щодо ефективності механізмів та інструментів стимулювання інвестиційної діяльності. Зазначене актуалізує питання аналізу методологічних підходів до стимулювання інвестиційної діяльності, придатності застосування їх основних положень національними господарствами, зокрема в період рецесії.

Аналіз досліджень та публікацій проблеми. Механізми стимулювання інвестиційної діяльності досліджуються у працях багатьох вітчизняних вчених: В. Бодрова, М. Гамана, В. Гейця, Т. Затонацької, М. Зверькова, Т. Майорової, В. Осецького, В. Парнюка, А. Соколовської та ін., в яких детально розглянуто сутність інвестицій та інструменти стимулювання інвестиційної діяльності задля забезпечення сталого економічного розвитку. Водночас, незважаючи на ґрунтовність досліджень, потребують подальшого вивчення методологічні підходи до стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в умовах нестабільності.

Мета статті. На основі аналізу основних теоретичних концепцій виокремити певні положення та розробити пропозиції щодо активізації інвестиційної діяльності та виведення вітчизняної економіки з кризового стану на траєкторію довготривалого економічного зростання.

Вклад основного матеріалу. В економічній науці широкого поширення набули дві теорії: класична та кейнсіанська, які в подальшому розвивались різними науковими школами. Спільним для них є положення, що економічний розвиток базується на інвестиційній діяльності ядром якої є інноваційна. На жаль, ця діяльність не є безперервною та стабільно-зростаючою. Періоди високих темпів інвестицій-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ної діяльності змінюються періодами їх затухання. Причини спаду інвестиційної активності та способи «лікування» у неокласиків і кейнсіанців різні.

Нині панівне становище у світовій економічній науці займають положення неокласичної теорії, яка сприймається як мейнстрим. Зазначимо, що уряди багатьох країн світу (в тому числі України) не критично сприйняли її основні постулати, можливість їх застосування в практиці господарювання, зокрема в період рецесії. З цього приводу лауреат Нобелівської премії П. Кругман зазначає, що «сучасний консерватизм є відданим ідеї, що ключем до процвітання слугують вільні ринки і необмежене прагнення до прибутку та особистої вигоди, а посилення ролі держави ... не може принести нічого, крім шкоди» [5, с. 105]. Розглянемо основні постулати неокласичної і кейнсіанської теорії стосовно забезпечення економічного зростання, основою якого складає інвестиційна діяльність.

Ядром неокласичної теорії є принцип *laissez-faire*, який у нинішніх умовах не може виконати свою функцію з ряду причин. По-перше, в основі неокласичної теорії лежить уявлення про раціональну економічну людину. Тобто господарюючі суб'єкти мають здібності раціонального вибору і тим самим завжди максимізують функцію корисності. Отже, закладається уявлення, що майбутнє завжди є передбачуваним. Представники кейнсіанської теорії стверджують, що рішення людини можуть бути лише наближеними до дійсності. Адже при прийнятті будь-якого рішення людина користується минулим і прогнозом на майбутнє. Останнє носить ірраціональний характер, який має п'ять проявів: довіра; уявлення про справедливість; спокуси (зловживання та недобросовісність); грошова ілюзія; сприйняття історії.

Визначальним є довіра, оскільки вона продукує ірраціональність поведінки. Справедливість – це легітимне набуття власності та її захист. Власність є фундаментом справедливості та вільного розвитку людини. «Суспільство, в якому є сумніви з приводу того, кому що належить, не може розраховувати на тривалий та успішний розвиток» [10, с. 477]. Спокуса – це прагнення до влади, що породжує корупцію. Корупція, яка є системною основою суспільства формує недовіру та знищує справедливість. Наявність можливостей перерозподіляти бюджетні кошти в інтересах наближених до влади осіб підриває стимули до інвестування, оскільки права власності не захищені. Грошова ілюзія – це сприйняття реальної економічної дійсності через призму грошей. Вона спричинює певне її спотворення внаслідок зміни цін на реальні блага, що породжує недовіру. Сприйняття історії – це відчуття власної гідності, гордості за свою батьківщину та прагнення своєю діяльністю принести їй користь. Це своєю чергою сприяє формуванню довіри та справедливості [3, с. 13].

По-друге, представники класичної економічної теорії дотримуються положення, що економіка завжди прагне до рівноваги, яка порушується під впливом дії лише зовнішніх чинників. Кейнсіанці стверджують, що економіка рано чи пізно під впливом дії внутрішніх чинників починає відхилятися від стану рівноваги між доходами та витратами, заощадженнями та інвестиціями, планованими та фактичними інвестиціями тощо.

По-третє, постулатом класичної економічної теорії є орієнтація економіки на ринкові сигнали, універсальним носієм яких є ціни. Кейнсіанці, не заперечуючи існування ринкових

сигналів та їх впливу на інвестиційну активність підприємницького сектору, вказують, що цей механізм діє лише у короткостроковому періоді. Справа полягає в тому, що реальні інвестиції зв'язані з фізичним капіталом: реконструкцією існуючих підприємств, будівництвом нових, використанням засобів праці, технологій (створених виробничих потужностей). Вони на відміну від фінансових є довгостроковими. За кейнсіанською теорією ціни у довготривалому періоді визначаються технологічними факторами і розподілом чистого продукту (доданої вартості) між працею та капіталом, а також між різними бізнес-групами.

По-четверте, неокласики стверджують, що метою підприємницької діяльності є отримання максимального прибутку. Кейнсіанці вважають, що першоосновою отримання стабільної прибуткової діяльності є довгострокове економічне зростання. Це кардинально змінює стратегію фірм. У цьому сенсі мета корпорацій, суспільства та держави, незважаючи на їх видиме суперечність, у підсумку є ідентичною. Адже кожен власник зацікавлений у збереженні свого підприємства та його фінансовій стійкості у конкурентному середовищі, яке досягається завдяки зростанню прибутковості на основі модернізації виробничо-технологічної бази. Внаслідок цього суспільство отримує зростання економічного потенціалу на принципово новій технологічній основі, збільшується обсяг виробництва продукції, зростає зайнятість населення. Відбуваються прогресивні структурні зрушення в економіці. Вона набуває ознак самодостатності, стає більш стійкою до коливань світового ринку. «Без нарощування промислового потенціалу Україна опиниться серед країн, не здатних самостійно розв'язувати наявні економічні і соціальні проблеми», – зауважує академік В. Геєць [2, с. 5].

По-п'яте, за неокласичною теорією основним чинником стимулювання інвестиційної діяльності є рівень відсоткової ставки. Ця залежність є оберненою: чим нижча відсоткова ставка, тим вищою є очікувана дохідність від інвестицій. Але господарська практика не завжди підтверджує цю залежність. Особливо наочно це проявилось за умов фінансово-економічної кризи 2008–2009 років у розвинених країнах, де облікова ставка була знижена до мінімуму (у США – 0,25%, в Японії – 0,15%), але це не спричинило збільшення попиту на інвестиційні товари [4, с. 8].

Відсоткова ставка, своєю чергою, залежить від грошової маси. Вперше механізм впливу грошової маси на обсяг заощаджень розкрив І. Фішер. Він стверджував, що пропозиція грошей у короткостроковому періоді знижує рівень відсоткових ставок, але не спричиняє зростання реальних інвестицій. У довготривалому періоді збільшення кількості грошей в обігу призводить до «розкручування» інфляції, зростання відсоткових ставок і зменшення інвестицій у реальний сектор економіки.

Кейнсіанська теорія обґрунтовує залежність інвестицій від прибутку. Останній є джерелом інвестицій, а динаміка його маси пов'язана зі сталим економічним зростанням. Величина прибутку у великій мірі залежить від ступеня монополізації галузі. Чим більше монополізована галузь, тим більшу частку в ціні її продукції займає прибуток.

В економіці України найвищим ступенем монополізації відзначаються галузі з видобутку та первинної обробки сировини. Рівень операційної рентабельності підприємств добувної промисловості України в 6–8 разів перевищує відповідний

показник у переробній промисловості. Так, у 2010 році він становив 14,8% проти 2,3% у переробній, у 2011 році – відповідно 17,3% і 2,9%, у 2012 році – 14,7% і 1,8%, у 2013 році – 12,5% і 2,1%. У 2014 році рівень операційної рентабельності підприємств добувної промисловості становив 20,9%, а переробної – 0,2% [7]. Монопольне становище на ринку дає можливість власникам легко одержувати високі доходи за рахунок підвищення цін (тарифів), не здійснюючи інвестицій.

Надлишкові доходи сировинних галузей, орієнтованих на експорт, використовуються для формування вкрай обмеженого інвестиційного попиту, який поширюється на незначний обсяг супутніх галузей з низьким технологічним переділом. Вони не створюють значного мультиплікативного ефекту. Обробні галузі (машинобудування та його головна складова – верстатобудування) не отримують інвестиційних імпульсів від сировинних експортоорієнтованих галузей, що спричинює їх техніко-технологічне відставання та зменшення впливу на формування обсягу доданої вартості в економіці України. В цьому контексті американський економіст Е. Райнарт зауважує: «Культивуючи обробну промисловість, країни заохочують вигідний тип економічної діяльності» [8, с. 37].

Уперше положення про необхідність державного регулювання інвестиційного процесу шляхом стимулювання ефективного попиту обґрунтував Дж. Кейнс. Визначальна роль у формуванні ефективного попиту належить попиту на інвестиційні товари. Останній на відміну від споживчого попиту відзначається високою волатильністю, тому держава повинна впливати на інвестиційні процеси за допомогою грошово-кредитної і податково-бюджетної політики.

Грошово-кредитна політика має базуватися на врахуванні «ефекту Фішера», створюючи ілюзію зростання норми прибутку і тим самим заохочуючи підприємців здійснювати інвестиції. Заходи у сфері грошово-кредитної політики, спрямовані на формування оптимістичних настроїв у підприємців, повинні здійснюватися різними способами:

- шляхом підтримання інфляції на помірному рівні, що забезпечує, з одного боку, деяке знецінення грошових заощаджень, а з іншого – створює ілюзію зростання доходів на інвестовані кошти і разом із тим (унаслідок інфляційного очікування) сприяє зростанню поточного споживання домогосподарств;

- шляхом планового зниження відсоткової ставки за допомогою цілеспрямованого зниження і фіксації норми відсотка на державні кредитні ресурси. Зниження відсоткової ставки відбувається одночасно зі збільшенням маси грошей в обігу.

Податково-бюджетні методи державного регулювання інноваційно-інвестиційних процесів кейнсіанці пов'язують зі збільшенням державних витрат на придбання товарів вітчизняних підприємств, які виконують функцію локомотива сталого економічного зростання. При цьому уряд застосовує податковий механізм стимулювання, що у короткостроковому періоді супроводжується зменшенням доходів бюджету та формуванням передбачуваного дефіциту.

Класичними інструментами податкового регулювання є ставки і пільги, які доповнюють один одного та посилюють мультиплікативний ефект податку. Якщо податкові ставки прямо впливають на величину чистого прибутку підприємства, то пільги мають цільовий стимулюючий вплив на характер розвитку виробництва та економіки країни в цілому [3, с. 23].

В Україні протягом всіх років незалежності уряди здійснювали відповідні заходи щодо посилення стимулюючої ролі податків через зниження податкового навантаження. Але основна увага приділялася і приділяється ставкам основних податків у бік їх зменшення, не акцентуючи уваги на реалізацію поставленої мети. Це вказує на спрощене сприйняття податкового механізму, оскільки зниження ставки не гарантує, що вивільнений фінансовий ресурс власники підприємств спрямують саме на інвестиційні цілі. Дж. Стігліц з цього приводу зауважував, що «просте зниження податків призначено не для стимулювання економіки, а для передавання грошей тим, у кого їх і так багато» [9, с. 380].

Важливе місце в системі державного стимулювання інвестиційної діяльності кейнсіанська теорія відводить споживчому попиту, як найбільш стабільному і передбачуваному елементу сукупного попиту, що значною мірою визначає сталий характер економічного розвитку країни. Виходячи з цієї парадигми важливим завданням державної політики є сприяння розвитку виробництв і галузей, що виробляють конкурентоспроможну інноваційну продукцію споживчого призначення та виховання людей схильних до придбання продукції вітчизняного виробництва. Чим вищою вища буде схильність до придбання високотехнологічної продукції вітчизняного виробництва, тим вищим буде стимул у виробників до їх створення, більшим буде мультиплікатор чистого внутрішнього продукту і за інших рівних умов більшими будуть інвестиції.

Висновки

Здійснений аналіз основних підходів класичної та кейнсіанської теорій щодо стимулювання інвестиційної діяльності дозволяє зробити висновок, що державне регулювання інвестиційної діяльності в Україні має базуватися на принципах кейнсіанства з урахуванням положень національної економічної теорії. При цьому треба мати на увазі, що жодна теорія в «чистому» вигляді не дає універсальних рецептів «лікування», які б давали позитивні результати без врахування стану економіки, глобалізаційних процесів та національних особливостей. На наш погляд, для стимулювання інвестиційної діяльності в Україні доцільно:

- визначити пріоритетні напрями інвестування розвитку реального сектору національної економіки, акцентуючи увагу на здатності галузі чи комплексу забезпечити мультиплікативний ефект та відповідну динаміку економічного зростання. Враховуючи сучасний стан вітчизняної економіки пріоритетного значення набуває розвиток військово-промислового комплексу, якому притаманні інноваційність, мультиплікативність, синергетичність;

- розробити план державних інвестицій, визначивши обсяги фінансування, об'єкти та термін їх реалізації. Це забезпечуватиме поступальність розвитку економіки країни, створення нових прогресивних робочих місць. Формування планів має здійснюватися на паритетних засадах представників бізнесу, інститутів розвитку громадянського суспільства, держави;

- перехід від селективної державної підтримки окремих галузей до розвитку перспективних міжгалузевих бізнес-мереж, які поєднуюватимуть виробничий, науково-технологічний, інноваційний потенціал підприємств і спроможні в

середньостроковому періоді забезпечити підвищення технічного рівня виробництва, зростання продуктивності праці та отримання конкурентних переваг на світових ринках.

Список використаних джерел

1. Бодров В.Г. Стратегічні орієнтири державного регулювання економіки в умовах невизначеності // Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей: зб. наук. пр. / редколегія; відп. секретар З.Е. Скринник. – К.: УБС НБУ, 2014. – 451 с. (С. 21–25).
2. Геєць В.М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В.М. Геєць // Економіка України. – 2014. – № 12. – С. 4–19.
3. Затонацька Т.Г. Деякі аспекти фіскального стимулювання інноваційних підприємств в Україні / Т.Г. Затонацька // Фінанси України. – 2014. – № 6. – С. 19–29.
4. Зверьяков М.І. У пошуках виходу з кризи / М.І. Зверьяков // Економіка України. – 2013. – № 8. – С. 4–21.
5. Кругман П. Выход из кризиса есть! Перевод с англ. – М.: Азбука Бизнес, Азбука–Аттикус, 2013. – 320 с.
6. Онищенко В.П. Онтологічний аспект економічної кризи. / В.П. Онищенко // Економіка України. – 2014. – № 4. – С. 4–18.
7. Офіційний сайт державної служби статистики України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остались бедными. Перевод с англ. – М.: Издательский дом – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.
9. Стиглиц Дж. Ревущие девяностые / Дж. Стиглиц; пер. з англ. – М.: «Современная экономика и право». – 2005. – 424 с.
10. Тетчер М. Искусство управления государством. Стратегии для меняющегося мира. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 620 с.

А.П. АНТОНОВ,

аспірант, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Інвестиції в людський капітал: джерела формування

Для розвитку людського капіталу необхідні значні затрати та різноманітні види ресурсів як з боку особи, так і з боку суспільства або підприємства. Витрати, що збільшують продуктивні якості й характеристики людини, є інвестиціями. Процес інвестування в людський капітал на різних етапах життєвого циклу мають свої особливості і різні джерела формування

Ключові слова: інвестиції, людський капітал, інвестування, розвиток.

А.П. АНТОНОВ,

аспірант, Научно-исследовательский экономический институт Минэкономразвития и торговли Украины

Инвестиции в человеческий капитал: источники формирования

Для развития человеческого капитала необходимы значительные затраты и виды ресурсов как со стороны человека, так и со стороны общества или предприятия. Расходы, развивающие продуктивные качества и характеристики человека, являются инвестициями. Процессы инвестирования в человеческий капитал на разных этапах жизненного цикла имеют свои особенности и различные источники формирования

Ключевые слова: инвестиции, человеческий капитал, инвестирование, развитие.

A.P. ANTONOV,

a graduate student SREI

Investment in human capital: sources of

For the development of human capital requires considerable costs and types of resources from both the person and of the society or company. Expenses increased productivity and quality characteristics of a person, is an investment. The process of investing in human capital at different stages of the life cycle has its own characteristics and different sources of

Keywords: investments, human capital, investment and development.

Постановка проблеми. В сучасній економічній літературі існує велика кількість визначень поняття «людський капітал», однак у сукупності вони можуть бути зведені до такого: людський капітал – це сформований у результаті інвестицій і накопичений певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, що використовується в тій або іншій сфері суспільного життя. Інвестування в людський капітал доцільно першою чергою розглядати як систему вкладень, які посилюють здатність людини до творчої праці з метою створення товару, послуг, доданої вартості тощо та покращення її якості життя.

Вкладення в людський капітал дають значний за обсягом, тривалий за часом та інтегральний за характером економічний і соціальний ефект. Інвестування в людський капітал є ознакою усвідомлення вирішальної ролі людини в економічній системі суспільства. Витрати, які сприяють підвищенню продуктивності, також можна розглядати як інвестиції, оскільки поточні витрати здійснюються з тим розрахунком,

що їх буде багаторазово компенсовано зростаючим потоком доходів у майбутньому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. К. Макконел та С. Брю пропонують таке визначення інвестицій в людський капітал: «Інвестиції в людський капітал – це будь-яка дія, яка підвищує кваліфікацію та здібності і, тим самим, продуктивність праці працівників» [1]. Аналогічного підходу до поняття такого виду інвестиції дотримувалися Г. Беккер, І. Бен-Порет, Д. Мінцер, Т. Шульц. Наразі наукова думка вивчає шляхи та засоби інвестування в людину, оскільки капітал набувається і збільшується шляхом інвестування і дає тривалий економічний ефект. Так, за розрахунками відомого американського теоретика Е. Денісона, інвестиції в людський капітал дають віддачу в 5–6 разів більшу, ніж вкладення в матеріальне виробництво. Світовий банк на прикладі обстеження 192 країн дійшов висновку, що лише 5% економічного зростання в країнах з перехідною економікою зу-

мовлено фізичним капіталом, 20% – природним капіталом, а 64% – пов'язані з людським і соціальним капіталом [2].

Мета статті. Стаття має за мету дослідження теоретичних аспектів та питань організаційно-економічного механізму формування інвестицій в людський капітал.

Виклад основного матеріалу. Специфіка інвестицій в людський капітал, перш за все, зумовлюється тим, що інвестування неможливе без прямої безпосередньої участі людини, це стосується як матеріальних витрат, так і витрат часу і розумової та фізичної енергії. Ефективність інвестування означає не тільки розрахунки щодо отримання певних «дивідендів» у вигляді досвідченості, професіоналізму, високої кваліфікації особи, покращення здоров'я тощо, а й нематеріальної віддачі від інвестування.

Людський капітал створюється в суспільному секторі економіки (наприклад, у сфері освіти) як за рахунок державних і приватних інвестицій, так і на особистісному рівні в тому розумінні, що витрати часу та праці для саморозвитку й самовдосконалення майбутнього власника людського капіталу абсолютно необхідні для його нарощування. Ці приватні витрати потім обов'язково включаються в суспільні витрати відтворювального процесу, оскільки накопичений запас знань, умінь та інших продуктивних рис людини може реалізуватися і бути оціненим лише в суспільстві завдяки активній діяльності його власника.

Формування людського капіталу є процесом відтворення продуктивних здібностей людини за допомогою інвестицій у конкретні процеси її життєдіяльності. При цьому інвестування здійснюється двояко: як вкладення коштів та ресурсів і як витрати часу та сили, тобто як певні види людської діяльності.

Інвестиції в людський капітал мають особливості, що відрізняють їх від інших видів інвестицій. Віддача від інвестицій у людський капітал залежить безпосередньо від терміну його використання, тобто визначається часом, що залишився до закінчення працездатного періоду життя людини. Чим раніше зроблено інвестиції в людину, тим довше, за інших рівних умов, вони даватимуть віддачу. Але слід враховувати, що якісніші та триваліші інвестиції приносять, як правило, більший і триваліший ефект.

Порівняно з інвестиціями в інші форми капіталу інвестиції в людський капітал, за оцінками багатьох економістів, є найвищими як для окремої людини, так і для суспільства в цілому.

Характер, масштаби і види інвестицій у людину зумовлені історичними, національними, культурними особливостями та традиціями суспільства, менталітетом народу. Наприклад, рівень освіти і вибір професії дітьми значною мірою залежать від сімейних традицій, професії та рівня освіти їхніх батьків.

Є особливості також у фізичному та моральному зношуванні людського капіталу. Воно визначається, по-перше, мірою природного старіння (фізичного зношування) людського організму та притаманних йому психофізіологічних функцій, а по-друге, мірою економічного старіння (морального зношування) внаслідок старіння знань чи відносного зменшення цінності здобутої колись освіти. Особливістю людського капіталу є також те, що у процесі використання він не лише зношується, а й збагачується за рахунок надбання людиною професійного досвіду навіть без спеціальних інвестицій. Тому зношування людського капіталу відбувається (у разі пра-

вильного його використання) значно повільніше порівняно з фізичним капіталом. Якщо ж у процесі використання людського капіталу постійно робляться додаткові інвестиції у безперервну освіту, здоров'я тощо, то його якісні й кількісні характеристики (обсяг, цінність, якість) можуть поліпшуватися протягом майже всього життя людини.

Інвестиційний період фізичного капіталу (у середньому 1,5–2 роки) значно коротший порівняно з людським капіталом. Наприклад, інвестиційний період такої форми вкладень у людину, як освіта, тобто тривалість навчання, може сягати 12–20 років.

Функціонування людського капіталу, віддача від його застосування зумовлені волею людини – власника цього капіталу, її індивідуальними інтересами та перевагами, її зацікавленістю, відповідальністю, світоглядом і загальним рівнем культури, зокрема й економічної. Тому капіталовкладенням у людину притаманний вищий, ніж для звичайних капіталовкладень ступінь ризику та невизначеності, а зміни в обсязі людського капіталу залежно від витрат принципово неможливо оцінити з тією самою точністю, що й відносно фізичного капіталу.

Більшість економістів виділяють активи людського капіталу:

- витрати на освіту – в тому числі загальну та спеціальну, формальну і неформальну, а також підготовку на робочому місці (від освіти залежить якість робочої сили та її продуктивність);
- витрати на охорону здоров'я, які складаються з витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, покращення житлових умов;
- витрати на мобільність, завдяки яким, працівники мігрують з місць з низькою продуктивністю праці в місця з відносно високою, долаючи безробіття;
- ділові і суспільні риси; володіння економічно значимою інформацією.

Інвестиції у професійно-технічну і вищу освіту сприяють формуванню висококваліфікованих робітників та спеціалістів, високопродуктивна праця яких найбільше впливає на темпи економічного зростання.

До основних активів людського капіталу належать усі ті елементи, в які зроблено інвестиції.

Більшість економістів виділяють активи людського потенціалу:

- витрати на освіту – в тому числі загальну та спеціальну, формальну і неформальну, а також підготовку на робочому місці (від освіти залежить якість робочої сили та її продуктивність);
- витрати на охорону здоров'я, які складаються з витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, покращення житлових умов;
- витрати на мобільність, завдяки яким, працівники мігрують з місць з низькою продуктивністю праці в місця з відносно високою, долаючи безробіття;
- ділові і суспільні риси; володіння економічно значимою інформацією.

Інвестиції у професійно-технічну і вищу освіту сприяють формуванню висококваліфікованих робітників та спеціалістів, високопродуктивна праця яких найбільше впливає на темпи економічного зростання.

Як показано на рисунку, суб'єктами-інвесторами можуть виступати держава, громадські фонди, політичні партії, ре-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

лігійні організації, суб'єкти господарювання, приватні фонди, домогосподарства тощо.

Інвестиції в зміцнення здоров'я людей мають велике значення з кількох причин: по-перше, стан здоров'я зумовлює можливості і термін ефективного використання надбаного людського капіталу, а також можливості отримання доходів та економічного зростання; по-друге, стан фізичного і психічного здоров'я людей визначає можливості здобуття освіти та професійної підготовки, міграції тощо, тобто визначає ефективність інших видів інвестицій у людський капітал; по-третє, здоров'я людей, як носіїв певної генетичної інформації, зумовлює якість людського капіталу наступного покоління.

Наукові дослідження свідчать, що здоров'я людини лише на 8–10% залежить від системи охорони здоров'я, на 20% – від екологічних умов, на 20% визначається генетичними чинниками і на 50% – залежить від її способу життя (раціональний режим праці та відпочинку, гігієна, раціональне харчування, відсутність шкідливих звичок, нормальна маса тіла, профілактика стресів, загартовування тощо). Слід відмітити, що є й інші дані наукових досліджень, які відносять на рахунок генетичних чинників значно більшу частину нашого здоров'я, однак ніхто не заперечує великого значення здорового способу життя. Тому витрати, які пов'язані з упровадженням здорового способу життя, також необхідно зараховувати до інвестицій у людський капітал.

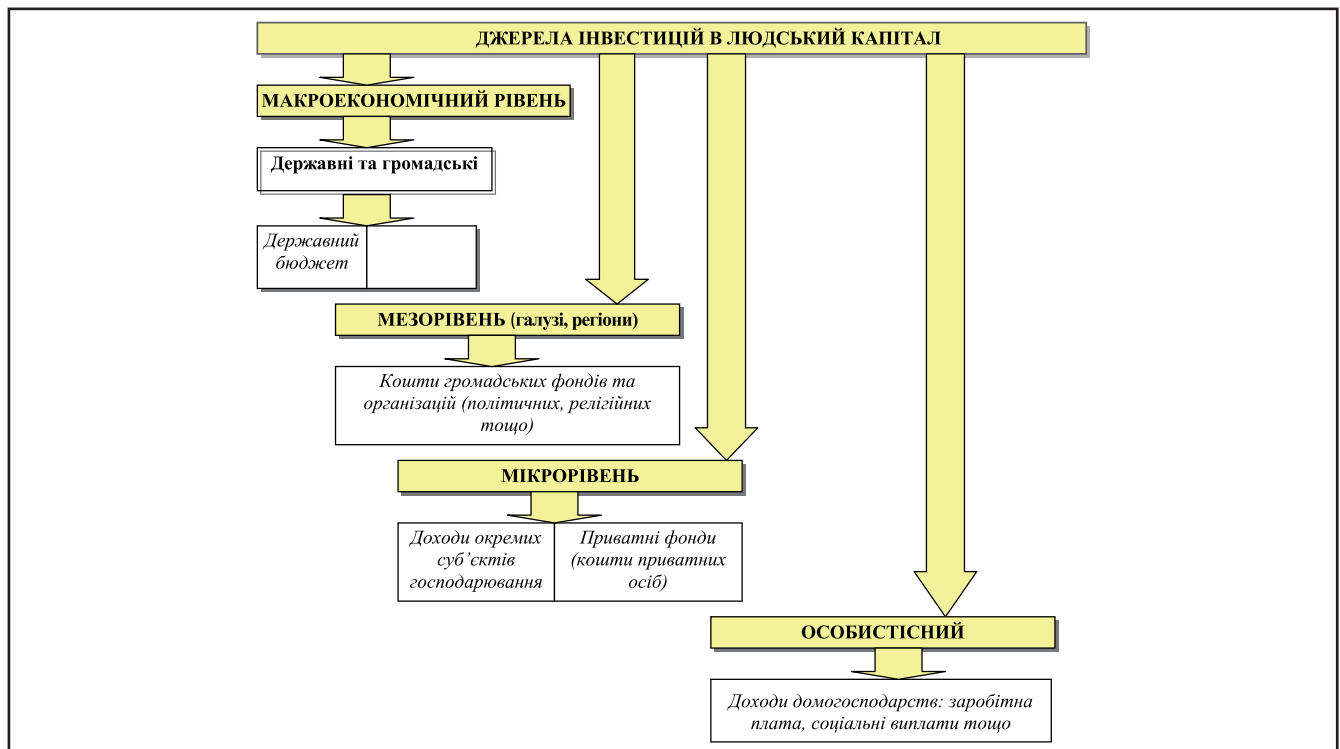
Особливо слід виділити групу витрат на освіту дорослих як складову безперервної освіти, основну частку в яких становлять витрати на навчання та підвищення кваліфікації на виробництві. Нині в багатьох розвинутих країнах сукупні витрати всіх підприємств на розвиток персоналу можна порівняти з державними витратами на систему освіти. Найчастіше організація безперервної освіти на підприємствах не виходить

за межі внутрівиробничого навчання. Та в наш час стає очевидним, що сфера поширення систем внутрівиробничого навчання обмежена рамками великих корпоративних структур і завданнями лише суто спеціальної (специфічної) професійної підготовки. Водночас постійно зростають вимоги, що висуваються не лише до вмінь, потрібних для участі у певних виробничо-технологічних процесах, а й до загального рівня компетентності, здатності приймати рішення, бачити перспективу, тобто до знань і вмінь, які забезпечуються загальною підготовкою. Для досягнення потрібного синтезу цих двох аспектів кваліфікації необхідне навчання працівника як у межах системи освіти, так і безпосередньо на робочому місці.

У витратах на самовдосконалення і додаткову освіту слід особливо виділити використання для цього вільного часу людини, який є одним з найдорожчих людських благ. У будь-якому навчальному проекті значна частина знань здобувається за рахунок самостійного навчання у вільний час. У сучасних умовах, коли саме працівник інтелектуальної сфери діяльності стає уособленням і головним чинником економічного прогресу суспільства, витрати коштів і часу на самостійне навчання необхідно виділити як окремий компонент у структурі інвестицій у людський капітал.

Витрати на виховання сприяють формуванню та розвитку таких гуманітарних складових людського капіталу, як ціннісні орієнтації, вміння підтримувати нормальні стосунки та налагоджувати ділові контакти, політична і соціальна лояльність, відповідальність людини, її корпоративність, моральність тощо, які в сучасному світі дедалі більше набувають продуктивних властивостей.

Поряд зі здатністю до роботи структура людського капіталу працівника передбачає і бажання працювати. Тому як компонент інвестицій у людський капітал слід розглядати і



Джерела інвестицій в людський капітал за рівнем фінансування

Джерело: розроблено автором.

витрати, пов'язані з мотивацією працівників до підвищення якості своєї праці. Результати зарубіжних досліджень свідчать про зростання значення внутрішніх стимулів (можливість самореалізації, задоволення від успіхів у роботі тощо) порівняно із зовнішніми стимулами, надто для висококваліфікованого персоналу. У зв'язку з цим велика частина роботи з персоналом на прогресивних підприємствах ґрунтується на непрямому впливі на внутрішні стимули (проекування робочих місць, можливість професійного розвитку, участь в управлінні, соціальний мікроклімат на робочому місці тощо).

Частка окремих суб'єктів у джерелах інвестицій на кожному етапі життєвого циклу людини суттєво змінюється. На першому етапі витрати на виховання та розвиток дитини в основному несуть домогосподарства. Держава також фінансує цей процес через систему дошкільних навчальних закладів (дитячих садків).

Можна виділити п'ять основних етапів життєвого циклу, і на кожному з них переважає те чи інше джерело інвестицій.

1. Утримання та виховання дитини до початку шкільного періоду (0–6 років).

2. Період навчання у середній школі (7–18 років).

3. Період здобуття первинної професійної освіти (19–20 або 19–23 роки).

4. Період трудової діяльності (21–24 – 55–65 років).

5. Період післятрудоної діяльності.

У період дошкільного виховання переважають витрати домогосподарств, у період навчання в середній школі – витрати держави, здобуття професійної освіти переважно фінансується також домогосподарствами і державою, в той час як підприємства більше витрачають коштів на розвиток людського капіталу в період трудової діяльності працівників.

На другому етапі основну частину інвестицій у формування людського капіталу здійснює держава шляхом бюджетного фінансування середньої освіти. Домогосподарства несуть в основному не прямі, а побічні витрати на здобуття освіти та забезпечують інші елементи розвитку людського капіталу. Роль благодійних організацій незначна.

На третьому етапі основними інвесторами є домогосподарства та держава, при цьому роль домогосподарств посилюється, оскільки зростала частка студентів, які змушені отримувати професійні знання за власні кошти. Роль благодійних організацій незначна, однак виникає, хоч і незначне, джерело інвестицій підприємств. Цей етап пов'язаний з найзначнішими розмірами інвестицій в освітню складову людського капіталу.

На четвертому етапі суттєво зростають інвестиції підприємств, які здебільшого пов'язані з формуванням специфіч-

ного людського капіталу та підтримкою працездатності найманих працівників.

Висновки

Інвестування в людський потенціал розрізняється відповідно до рівнів впливу на економічне зростання: макроекономічний, мезо-, мікро- (підприємства) та індивідуальний (домогосподарства, громадські організації).

На індивідуальному рівні збільшення продуктивності праці є передумовою для зростання добробуту, зокрема, шляхом збільшення заробітної плати або інших вигод (наприклад, матеріального стимулювання й заохочення), що зумовлює збільшення споживчих витрат і, відповідно, ринкового попиту, виступаючи, таким чином, додатковим стимулом розвитку виробництва і прискорення економічного зростання. На мікрорівні збільшення продуктивності праці внаслідок зростання інвестицій у людський потенціал стимулює працевластів до подальшого їх збільшення з метою посилення ефекту зростання продуктивності праці, що зумовлює додатковий приріст людського капіталу і приводить до економічного зростання. На макроекономічному рівні при збільшенні продуктивності праці та індивідуальних дивідендів від людського капіталу посилюються стимули інвестування в людський потенціал, що зумовлює зростання людського капіталу за допомогою залучення більшої кількості індивідів у процес інвестування і приводить, зрештою, до зростання сукупного людського капіталу країни і збільшення ВВП.

Список використаних джерел

1. Макконнелл К.П., Брю С.Л. – Економікс: принципи, проблеми и політика <http://review3d.ru/makkonnell-k-r-bryu-s-l-ekonomiks-principy-problemy-i-politika>
2. Denison E. The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives before us. N.Y., 1962. – P. 69–70.
3. Грішнова О.А. Людський розвиток: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 62.
4. Статистичний щорічник України за 2012 рік. [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Рахункова палата України: <http://www.ac-vada.gov.ua/>
6. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: Навч. посібник / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с., с. 94–95.
7. Інвестиції: Учебник / Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. – М.: ООО «ТК Велби», 2003. – 440 с., с. 232.
9. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / О. Бородіна // Економіка України. – 2008. – №7. – С. 48–53.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 330.46

З.С. ВАРНАЛІЙ,
д.е.н., професор кафедри фінансів, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,
Л.Л. КЛЕВЧИК,
асистент кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування,
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича

Вплив розвитку інформатизації суспільства та інформаційно–комунікаційних технологій на інтеграцію у глобальний ринок факторів виробництва

Досліджено розвиток інформатизації бізнесу та суспільства, їхній вплив на інтеграцію у глобальний ринок факторів виробництва. Визначено проблеми, пов'язані з інформатизацією та розвитком інформаційно–комунікаційних технологій (ІКТ). Запропоновано основні напрями практичних заходів із забезпечення інтегрування ринку економічної інформації в глобальні ринки факторів виробництва. Побудовано та проаналізовано основні аспекти інтеграції українського ринку економічної інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів.

Ключові слова: економічна інформація, глобальний ринок, інформатизація суспільства, фактори виробництва, інформаційно–комунікаційні технології.

З.С. ВАРНАЛИЙ,
д.э.н., профессор кафедры финансов, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко,
Л.Л. КЛЕВЧИК,
ассистент кафедры экономической теории, менеджмента и администрирования,
Черновицкий национальный университет им. Юрия Федьковича

Влияние развития информатизации общества и информационно–коммуникационных технологий на интеграцию в глобальный рынок факторов производства

Исследовано развитие информатизации бизнеса и общества, их влияние на интеграцию в глобальный рынок факторов производства. Определены проблемы, связанные с информатизацией и развитием ИКТ. Предложены основные направления практических мероприятий по обеспечению интеграции рынка экономической информации в глобальные рынки факторов производства. Построены и проанализированы основные аспекты интеграции украинского рынка экономической информации в глобальный рынок производственных ресурсов.

Ключевые слова: экономическая информация, глобальный рынок, информатизация общества, факторы производства, информационно–коммуникационные технологии.

З.С. VARNALII,
doctor of sciences (economics), professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv,
L.L. KLEVCHIK,
assistant of the department of economic theory, management and administration

The impact of the information society and ict on integration into the global market of production factors

Studied the development of informatization of business and society, their impact on integration in the global market of production factors. Identified problems related to computerization and ICT development. Proposed the main directions

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

of practical measures to ensure the integration of economic information market in global markets of production factors. Constructed and analyzed the main aspects of economic integration of the Ukrainian market of information in the global market of production resources.

Keywords: *economic information, global market, information society, factors of production, information and communication technology.*

Постановка проблеми. З ускладненням економічних процесів наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. в економічній теорії все більшої актуальності набувають дослідження, присвячені вивченню особливостей формування та ключових характеристик сучасного етапу розвитку суспільства. Однією з найбільш суттєвих з них є посилення впливу інформації на розвиток соціально-економічних систем різних рівнів.

Безперечно, інформація завжди відіграла значну роль у діяльності людини на всіх етапах розвитку людської цивілізації. Однак у другій половині ХХ ст. її вплив на розвиток суспільних процесів посилюється настільки, що в науці почали все більше обґрунтовувати зародження нової стадії людської цивілізації. Для її позначення використовуються різні назви: «постіндустріальне суспільство», «суспільство знань», «інформаційне суспільство», однак, незважаючи на відмінність у назвах, нову стадію розвитку цивілізаційної соціально-економічної системи характеризують вирішальною роллю інформації, насамперед у розвитку економічних процесів.

Глобалізація світової економіки, зумовлена швидкоплинними змінами, посилила нерівність економічного розвитку регіонів, загострила міжнародну конкуренцію та перерозподіл сфер політичного й економічного впливу на регіональних ринках, де стикаються численні національні інтереси та пріоритети потужних транснаціональних корпорацій, представників провідних виробничих галузей інформаційної індустрії. Значні можливості обміну інформаційними продуктами і послугами впливають на регіональний попит, координують виробництво, заохочують інвестиції в інформаційно-комунікаційну індустрію, створюють нові потужності для співробітництва в різних сферах – від традиційних, де запроваджуються нові технології, до інтелектуальних, високотехнологічних, які визначають прогресивний потенціал економіки майбутнього. Тому в сучасних умовах будь-який ринок не може бути ефективним без інтеграції у відповідні ринкові структури наднаціонального, тобто глобального рівня.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Глобалізація змінює і світ у цілому, однак характер цієї зміни і його наслідки по-різному оцінюються фахівцями. Саме поняття «інформаційне суспільство» почало затверджуватися в зарубіжних дослідженнях ще на початку 1970-х років, що було прямо пов'язане з активним розвитком персональних комп'ютерів. Деякі автори, наприклад Д. Белл, із самого початку визначили це суспільство як постіндустріальне (post-industrial), маючи на увазі, що склався етап історичного розвитку, який став принципово іншим у порівнянні з попередніми етапами. Американські дослідники соціально-економічних трансформацій П. Друкер і Н. Стер позначили новий період розвитку людства як «посткапіталістичне суспільство» (post-capitalist society), «суспільство знань» (knowledge society).

Так, деякі вчені вважають, що світова спільнота у політичному і культурному аспектах стає все більш гомогенною (Ф. Фукуяма, М. Кастельс, У. Бек, Д. Белл, Ф. Махлуп, Ф. Уебстер та ін.). Інші, навпаки, доводять, що середовище стає все

більш розділеним і розколотим (І. Валлерстайн, А.Н. Некласа, Е. Тоффлер, С. Хантінгтон). Теоретичні основи нового етапу суспільного розвитку закладені у працях О.П. Нестеренко, О.В. Михайловської, М.С. Наумова, А.А. Чухна, О.І. Полотай, М.Ю. Яременко та інших вчених.

Тому невирішеною проблемою є конкретизація ролі інформаційного суспільства та ІКТ в глобальний ринок факторів виробництва.

Головною **метою статті** є дослідження рівня інформатизації суспільства, визначення ролі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) на ринку економічної інформації, запропонувати основні напрями практичних заходів по забезпеченню інтегрування ринку економічної інформації в глобальні ринки факторів виробництва.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи інтеграцію українського ринку економічної інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів, не можна оминати увагою і розвиток інформатизації бізнесу та суспільства взагалі. Адже від цього залежить розуміння цінності економічної інформації суб'єктами господарювання, їх бажання щодо її отримання та технічні і моральні можливості сприйняття. Під інформатизацією будемо розуміти організаційний соціально-економічний та науково-технічний процес створення оптимальних умов для задоволення інформаційних потреб та реалізації прав громадян, підприємств та організацій, органів державного та місцевого управління, місцевого самоврядування, суспільних об'єднань на основі формування та використання інформаційних ресурсів [1, с. 6].

Інформатизація суспільства в умовах глобалізації є необхідним фактором ефективного розвитку всіх складових суспільних відносин [2, с. 169], необхідним ресурсом, який визначає можливості всіх підсистем суспільства, включаючи й економічну, та всіх їх складових [1, с. 7]. Зазначене стосується і ринку економічної інформації. В Україні існують певні проблеми, пов'язані з інформатизацією, головними з яких справедливо вважається недосконалість нормативно-правової бази інформаційної; недостатня координація та співпраця між державним та приватним секторами економіки; недостатня державна фінансування виробників інформаційних продуктів тощо [3, с. 38]. Ці проблеми зумовлюють ігнорування багатьма керівниками та власниками підприємств, а також керівниками органів державного управління та державних установ ролі інформації, в тому числі й економічної як виробничого ресурсу. Причому, як було показано, інформація є ресурсом не лише для поточного функціонування, а й для розвитку підприємств та економіки в цілому. Тому інформатизація суспільства створює підґрунтя для інноваційного розвитку економіки, а також посилення ролі ринку економічної інформації у суспільному виробництві. Останнє буде зближати український ринок економічної інформації з глобальним, як і наближати все суспільство до загально цивілізаційних тенденцій (ми підтримуємо тезу щодо того, що інформатизація є в ХХІ столітті цивіліза-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ційною тенденцією [4, с. 17], і її потрібно розглядати як прояв сучасного періоду розвитку продуктивних сил людського суспільства [5, с. 131].

Насамперед інформатизацію пов'язують з розвитком ІКТ. Розвиток останніх є не лише фактором інноваційного розвитку економіки [7, с. 45], а й забезпечує інтеграцію ринку економічної інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів. Слід визнати слушною думку деяких фахівців, які вказують, що рівень розвитку ІКТ індикатором доступу до носіїв інформації, але не обов'язково означає, що ці носії заповнені корисною інформацією, яка обов'язково буде використана в економіці [6, с. 36]. На таку неоднозначність вказують, наприклад, дослідження Б. Ван Арка та М. Тіммера, які обґрунтовують на основі емпіричних даних відсутність залежності продуктивності факторів виробництва від рівня розвитку ІКТ в країнах ЄС, але вказують на наявність такої залежності в США.

Однак, навіть якщо й ІКТ напряму не пов'язані з обсягом та корисністю інформації, їхній розвиток позитивно сприяє як інформатизації суспільства та економіки у напрямі до рівня розвинутих, так і інтеграції ринку економічної інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів. Адже технічно така інтеграція здійснюється, насамперед, за рахунок ІКТ. Щоб окреслити, наскільки український ринок має технологічні можливості щодо інтеграції в глобальний ринок економічної інформації, а також наскільки економіка та суспільство має можливості споживати продукцію українського та глобального ринків економічної інформації, проаналізуємо один із найбільш популярних індексів, які використовуються для вимірювання розвитку інформаційного суспільства, – індекс розвитку ІКТ – ІКТ Development Index (IDI) [8]. Індекс IDI розраховується по 11 показниках і включає три субіндекси: субіндекс доступу; субіндекс розвитку і використання та субіндекс практичних навичок [8, с. 36]. Таким чином, кожен субіндекс відображає різні аспекти розвитку та використання ІКТ у суспільстві та економіці. Динаміка диспозиції України серед країн світу по індексу IDI наведена на рис. 1.

Аналізуючи дані щодо рейтингу України серед країн світу по індексу IDI, можемо зробити висновок щодо поглиблення розриву в розвитку ІКТ між Україною та розвинутими країнами. За 2008–2013 роки, незважаючи на зростання абсолютного значення IDI з 3,56 (2008) до 5,15 – (2013), рейтинг України серед інших країн суттєво погіршився (–15 позицій). Якщо

така тенденція буде продовжуватися, Україна через кілька років може опинитися за межами першої сотні рейтингу.

Таким чином, темпи розвитку ІКТ в Україні нижчі, ніж у країн-лідерів. Це, з одного боку, знижує технологічні можливості всіх ринків, у тому числі й ринку економічної інформації щодо інтеграції з відповідними глобальними структурами. З іншого боку, поглиблює відставання українського суспільства в інформатизації, що проявляється у відставанні суспільного попиту на інформаційні продукти, зокрема й пов'язані з економічною інформацією від аналогічного попиту в розвинутих країн, які й формують основу всіх сегментів глобального інформаційного ринку.

Проаналізуємо, які ж слабкі місця України в розвитку ІКТ. Для цього розглянемо субіндекси IDI (рис. 2).

Якщо аналізувати позиції України за субіндексами IDI, можна зробити висновок щодо суттєвого відставання України від розвинутих країн як по доступу до ІКТ, так і по їхньому розвитку та використанню. Особливо суттєве відставання по останньому субіндексу. Так, сусідами України по розвитку та використанню ІКТ є зовсім не європейські країни, а Філіппіни, Гренада, Узбекистан, Суринам, Зімбабве [8, с. 44].

Лише по субіндексу «практичні навички» Україна входить до лідерів світового рейтингу. Це підтверджує наявність розриву між людським капіталом в Україні та наявним станом технологій і їхнім використанням, зокрема й ІКТ [3, с. 40]. Таким чином, стримуючим фактором інтеграції українського ринку інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів є недостатній розвиток «технологічного базису» даного ринку – ІКТ. Зрозуміло, що сектор ІКТ має й ринкові чинники розвитку, однак з огляду на негативну динаміку індексу IDI їхня дія на сучасному етапі є недостатньою. Для того щоб Україна увійшла до групи країн з високим рівнем розвитку ІКТ (а саме це є однією з передумов повноцінної інтеграції ринку економічної інформації в глобальний ринок виробничих ресурсів), необхідна підтримка даного сектору державою.

Усі вищерозглянуті бар'єри на шляху інтеграції українського ринку економічної інформації до глобального ринку виробничих ресурсів відносяться до макрорівня, де практична реалізація конкретних заходів залежить від волі і можливостей держави. Проте не менш суттєвими є і перешкоди на шляху інтеграції ринку економічної інформації у глобальний ринок на мезорівні. Основні з них полягають у невідповідності якості інформаційних продуктів ринку відсутності стандартів діяльності, а також

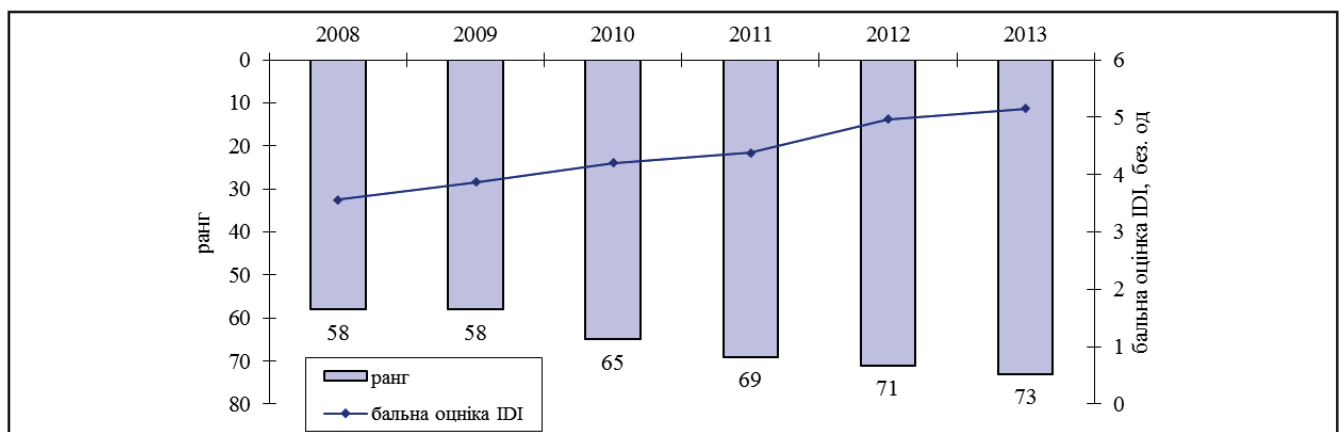


Рисунок 1. Ранг України серед країн світу по індексу IDI в 2008–2013 роках

Джерело: складено і побудовано автором згідно з [8].

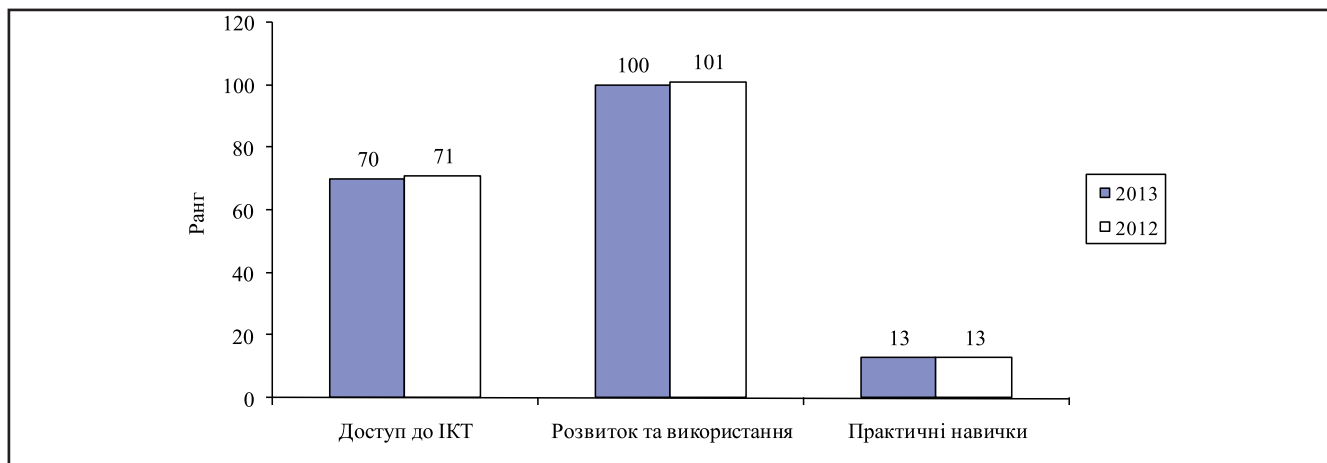


Рисунок 2. Рейтинги України за субіндексами IDI

Джерело: розроблено автором згідно з [8].

у низькому рівню підготовки фахівців, які працюють на ринку. Перші два аспекти вже були розглянуті вище і можуть вирішитися в рамках саморегулюючих організацій та на рівні самих суб'єктів ринку економічної інформації. Третій – наближення кваліфікації фахівців, які й є суб'єктами, які продукують інформаційні продукти на згаданому ринку може вирішуватися спільно як державою – через підвищення якості освіти, так і на рівні ринку, тими ж саморегулюючими організаціями.

Зазначимо, що від рівня розвитку освіти в довгостроковій перспективі залежить і траєкторія економічного розвитку держави [9, с. 63]. Якщо система освіти випускатиме висококваліфікованих фахівців, будуть створені передумови для розбудови інноваційної високо конкурентної економіки. Тому з боку держави необхідним є розбудова системи освіти на основі ІКТ. Зокрема, потребує розвитку науково-освітня інформаційна мережа URAN та інші аналогічні мережі. Це надасть можливість інтегрувати українську освіту до європейського та світового освітньо-наукового середовища, що, своєю чергою, надасть можливість підвищити рівень освіти фахівців інформаційно-аналітичних спеціальностей та спеціальностей, пов'язаних із розвитком ІКТ. Саме ці фахівці будуть майбутніми кадрами суб'єктів, що здійснюватимуть діяльність на ринку економічної інформації. Від того, наскільки їхня кваліфікація буде відповідати світовим стандартам, залежить і відповідність аналогічним стандартам і українського ринку економічної інформації, а отже і його інтеграція у глобальний ринок виробничих ресурсів.

Саморегулюючі організації в даному напрямі повинні підвищувати активність щодо обміну знаннями з фахівцями провідних інформаційно-аналітичних компаній. Для цього до-

цільним є їхнє запрошення для проведення семінарів, лекцій, тренінгів, круглих столів щодо обміну досвідом тощо.

Відповідна робота має здійснюватися і на макрорівні – рівні підприємств – учасників ринку економічної інформації.

Підсумовуючи проведений вище аналіз основних бар'єрів, що стримують інтеграцію українського ринку економічної інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів, подамо основні напрями практичних заходів із забезпечення інтеграції українського ринку економічної інформації у глобальні ринки економічних ресурсів.

Як наведено в таблиці, забезпечення інтеграції ринку економічної інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів має здійснюватися комплексно на макро-, мезо- та макрорівні. На макрорівні дія ринкових стимулів до інтегрування у глобальний ринок є найбільшою. Адже в сучасних умовах більшість підприємств усвідомлюють необхідність інформації не лише щодо національного середовища діяльності (ринки, фінанси, технології, тенденції), а й глобального. Відповідно формується й ринковий попит на економічну інформацію, яка не обмежується географічно масштабами України.

Можна спрогнозувати зростання такого попиту в найближчі роки в силу порушення та розриву тих нечисленних економічних зв'язків з Росією в силу суттєвого погіршення економічних та політичних відносин між цією країною та Україною. Від інтегрованості українського ринку економічної інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів залежать можливості вітчизняних підприємств щодо виходу на нові економічні ринки, доступ до нових технологій, фінансових, матеріальних та людських ресурсів. Таким чином, ін-

Напрями практичних заходів із забезпечення інтегрування ринку економічної інформації в глобальні ринки виробничих ресурсів

№	Рівень вирішення проблем	Напрями практичних заходів
1	Макрорівень	Детінізація економіки, налагодження більш ефективного контролю за розкриттям інформації, більш ефективна робота інформаційної служби статистики, НБУ інших державних органів в сфері продукування економічної інформації, розбудова інформаційного суспільства та суспільства знань
2	Мезорівень	Прийняття стандартів обслуговування, кодексів етики відповідно до загальноосвітніх вимог, організація обміну досвідом з закордонними фахівцями щодо роботи з клієнтами та новими технологіями
3	Мікрорівень	Стажування спеціалістів, прийняття внутрішніх стандартів якості роботи з клієнтами, інноваційна діяльність, впровадження управлінських та технологічних інновацій

Джерело: складено автором.

теграція ринку економічної інформації у відповідний глобальний ринок на сьогодні є одним із найбільш важливих чинників подальшого розвитку української економіки, її диспозиції в міжнародному розподілі праці XXI століття.

Висновки

Проведений теоретичний аналіз перешкод (проблем) на шляху повноцінної інтеграції українського ринку економічної інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів дозволяє виділити основні, а саме: невідповідність світовим стандартам та тенденціям розвитку ринкового середовища, змістового наповнення та репрезентативності економічної інформації (зокрема, зумовлену тінізацією економічних процесів), технологій створення та передачі інформації. Виявлені проблеми дозволили обґрунтувати основні шляхи їх вирішення: на макрорівні – детінізація економіки, налагодження більш ефективного контролю за розкриттям інформації, більш ефективна робота інформаційна служби статистики, НБУ інших державних органів в сфері продукування економічної інформації, розбудова інформаційного суспільства та суспільства знань; на мезорівні – прийняття стандартів обслуговування, кодексів етики відповідно до загальносвітових вимог, організація обміну досвідом із закордонними фахівцями щодо роботи з клієнтами та новими технологіями; на макрорівні – стажування спеціалістів, прийняття внутрішніх стандартів якості роботи з клієнтами, інноваційна діяльність, впровадження управлінських та технологічних інновацій.

Здійснення запропонованих заходів дозволить забезпечити більш повну інтеграцію ринку економічної інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів, а відтак розширити можливості доступу українських підприємств та організацій до глобальних ринків виробничих ресурсів.

Список використаних джерел

1. Пожуєв В.І. Глобальне інформаційне суспільство як новий соціальний та економічний феномен XXI століття [Електрон. ресурс] / В.І. Пожуєв // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – Вип. 52. – С. 5–14.
2. Гурій М. Інформатизація суспільства в умовах глобалізації / М. Гурій, Н. Біян // Молодь і ринок. – 2013. – №6. – С. 168–171.
3. Грузіна І.А. Проблеми інформатизації в Україні / І.А. Грузіна // Економіка розвитку. – 2013. – №3. – С. 38–42.
4. Воронкова В.Г. Глобальна інформатизація як головна тенденція соціоприродної еволюції людства / В.Г. Воронкова // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2012. – Вип. 51. – С. 14–26.
5. Язвінська Н.В. Аутсорсинг на ринку маркетингових послуг: «за» і «проти» залучення зовнішніх підрядників / Н.В. Язвінська, А.В. Овчиннікова // Маркетинг в Україні. – 2011. – №1. – С. 50–53. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mvu_2011_1_14.pdf
6. Варич Ю.М. Роль кількості інформації в успішності функціонування економічних систем [Електрон. ресурс] / Ю.М. Варич // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 1. – С. 35–41.
7. Безугла К.О. Інформаційно-комунікаційні технології як фактор інноваційного розвитку економіки / К.О. Безугла // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. – 2013. – Вип. 18. – С. 42–55.
8. Measuring the Information Society Report 2014 – http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf
9. Полотай О.І. Зростання індексів розвитку економіки знань – основа ефективного управління освітніми проектами інформатизації / О.І. Полотай // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2012. – №3. – С. 62–69.

УДК 338.3:343.97:330.131.3

В.В. ПОССОХА,

д.е.н., професор, ННЦ «Інститут аграрної економіки»

Соціально-економічні аспекти використання господарського комплексу Державної кримінально-виконавчої служби

Стаття присвячена етапам становлення пенітенціарної системи як інституту виконання покарань у вигляді позбавлення волі на засадах розвитку процесів гуманізації та демократизації суспільства. Розглянуто законодавчо-правові акти України, принципи, правила і норми міжнародного права. З'ясовано, що суспільно корисна праця – продуктивна у сфері матеріального виробництва, пов'язана господарським обслуговуванням, благоустроєм і самообслуговуванням, – для засуджених набуває не каральної, а виховної сутності й регламентується законодавством. Встановлено кількість промислових і сільськогосподарських підприємств та майстерень, виробничі площі й потужності установ виконання покарань (УВП). Проаналізовано напрями діяльності, динаміку залучених до продуктивної праці, показників обсягу продукції і доходу на одного працівника та ефективності виробництва в УВП. Виявлено чинники формування виробничо-трудових можливостей місць позбавлення волі. Встановлено важливість організації навчально-продуктивної праці. Обґрунтовано чинники, що ускладнюють виконання завдань управлінського впливу на соціально-економічні процеси господарської діяльності підприємств пенітенціарної системи.

Ключові слова: пенітенціарна система, установа виконання покарань, закон, засуджений, підприємство, майстерня, суспільно корисна праця, виробництво, професійно-технічна освіта.

В.В. ПОССОХА,

д.е.н., професор, ННЦ «Інститут аграрної економіки»

Социально-экономические аспекты использования хозяйственного комплекса Государственной криминально-исполнительной службы

Статья посвящена этапам становления пенитенциарной системы как института исполнения наказаний в виде лишения свободы на принципах развития процессов гуманизма и демократизации общества. Рассмотрены законодательно-

правовые акты Украины, принципы, правила и нормы международного права. Установлено, что общественно полезный труд – производительный в сфере материального производства, связан с хозяйственным обслуживанием, благоустройством и самообслуживанием – для осужденных приобретает не карательную, а воспитательную суть и регламентируется законодательством. Определено количество промышленных и сельскохозяйственных предприятий и мастерских, производственные площади и мощности учреждений исполнения наказаний (УИН). Проанализированы направления деятельности, динамика привлеченных лиц к производительному труду, показатели выпуска продукции и дохода на одного работника, эффективности производства в УИН. Определены факторы формирования производственно–трудовых возможностей мест лишения свободы. Установлена необходимость организации учебно–производительного труда. Обоснованы факторы, усложняющие выполнение задач управленческого влияния на социально–экономические явления и процессы хозяйственной деятельности государственных предприятий пенитенциарной системы.

Ключевые слова: пенитенциарная система, учреждения исполнения наказаний, закон, осужденный, предприятие, мастерская, общественно–полезный труд, производство, профессионально–техническое образование.

V.V. ROSSOKHA,
d.e.n., professor, Institute of agrarian economy

Socio–economic aspects of drawing on economic complex of state criminally executive services

The article is devoted to stages of development of penitentiary system as penal institution of imprisonment on basis of processes of humanization and democratization of society. Reviewed legislative and legal acts of Ukraine, principles, rules and norms of international law. It was found out that socially useful work – efficient in material production and related to improvement of economic and self–service – acquires not punitive but educational nature for convicts and regulated by law. Established number of industrial and agricultural enterprises and workshops, production areas and capacity of penitentiary institutions (PIs). Analyzed activities, dynamics involved in productive work, indicators of output and income per worker and production efficiency in PIs. Revealed factors forming production and employment opportunities in places of imprisonment. Established importance of organization of educational and productive labor. Justified factors that complicate tasks of administrative influence on socio–economic processes in business enterprises of penitentiary system.

Keywords: penitentiary system, penal institution, law, convicted, enterprise, workshop, socially useful labor, production, professional and technical education.

Постановка проблеми. Пенітенціарна система (лат. poenitentia – каяття) являє собою державний інститут, що забезпечує виконання покарань шляхом позбавлення або обмеження волі, утримання підслідних з моменту взяття під варту до суду та покарань, не пов'язаних з позбавленням волі (виправні та громадські роботи, позбавлення права обіймати посади або займатися діяльністю на певний строк), накладених на громадян відповідно до закону, а також нагляд за особами, яких на підставі ст. 75 Кримінального кодексу України звільнено від відбування покарання з випробуванням іспитовим терміном [1].

Перша пенітенціарна система виникла у 18 ст. і названа «пенсільванська» (від штату Пенсільванія). У середині 19 ст. в Англії запровадили прогресивну пенітенціарну систему, яка продукувала зацікавленість в'язнів у виправленні їх шляхом скорочення строку покарання за старанну роботу, відрахування на користь засуджених частини зарплати, надання в'язням права побачення з родинами і права листування. В Ірландії чинна пенітенціарна система була дещо вдосконалена і названа «ірландською». На відміну від англійської вона передбачала скорочення строку покарання не лише за старанну роботу, а й за сумлінну поведінку. Нині в зарубіжних країнах діють системи відбування покарань, які певною мірою акумулювали здобутки міжнародної спільноти у цій сфері на засадах відмови від крайнощів, притаманних колишнім пенітенціарним системам, надання їм гуманних і демократичних форм, що відповідають принципам демократичного суспільства. Наявна в Україні система виконання кримінальних покарань у вигляді позбавлення волі успадкувала прогресивний пенітенціарний досвід гуманізації й демократизації відповідно до загальносвітових тенденцій.

У затвердженому Кабінетом Міністрів України «Положенні про Державну пенітенціарну службу України» від 02.07.2014 №225 Державна пенітенціарна служба України (ДПтС) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовує і координує Кабінет Міністрів України через Міністра юстиції і який реалізує державну політику у сфері виконання кримінальних покарань. Контроль за дотриманням прав людини і громадянина, вимог законодавства щодо виконання і відбування кримінальних покарань, законних прав та інтересів засуджених і осіб, узятих під варту [2]. Отже, ДПтС являє собою центральний орган виконавчої влади зі спеціальним статусом, Центральний апарат кримінально–виконавчої системи України, службу, що здійснює керівництво органами й установами виконання покарань в Україні, якій підпорядковуються територіальні органи управління державного значення в регіонах і містах [3].

Відповідно до ст. 25 п. 1 Закону України «Про Державну кримінально–виконавчу службу України» від 23.06.2005 №2713–IV ДПтС – це керівний орган, який забезпечує виконання визначених законом правових основ організації, діяльності, завдань і повноважень Державної кримінально–виконавчої служби України (ДКВС). Водночас ДПтС є засновником підприємств установ виконання покарань (ст. 13 п. 2.1), а також створення, реорганізації і ліквідації цих підприємств та розпорядження їхнім майном (ст. 13 п. 2.2 Закону) [4].

Згідно із законом підприємства установ виконання покарань є державними підприємствами. Вони здійснюють господарську діяльність та професійно–технічне навчання засуджених. Трудові відносини засуджених регулюються законодавством про працю та вимогами кримінально–виконавчого законодавства. Діяльність цих підприємств планують

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

з урахуванням можливості організації професійно-технічного навчання, формування трудових навичок у засуджених. Їх залучають до праці відповідно до наявних виробничих потужностей підприємств, яким створюють сприятливі умови для виготовлення продукції (виконання окремих видів робіт, надання послуг) для регіональних потреб. Підприємства установ виконання покарань мають право на пільги зі сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) відповідно до законів з питань оподаткування. Однак вони не можуть бути засновниками (учасниками) суб'єктів господарювання. До них не може бути порушено провадження у справі про банкрутство.

Водночас усе більш значущою стає проблема підвищення соціально-економічної ефективності використання потенціалу господарського комплексу ДКВС на засадах положень зазначених нормативно-правових актів.

Зрілість суспільства визначається ставленням до соціально вразливих категорій населення, у тому числі й людей, що перебувають у місцях позбавлення волі. Тому мораль сучасності повинна спрямовуватися на те, щоб людині, яка порушила закон, спільними зусиллями кримінально-виконавчої служби й громадськості була надана допомога та підтримка для формування поваги до законів і пошуку свого місця в житті.

Ситуація з правами людини у в'язницях є віддзеркаленням стану правоохоронної системи в державі й рівня розвитку громадянського суспільства загалом. Активна громадянська позиція починається з поінформованості й власної позиції та переконань щодо будь-яких подій, явищ або вчинків, участі у громадському житті та небайдужості до соціально-економічних проблем. Не варто вважати, що утримання в українських в'язницях жодним чином не стосується пересічного громадянина. Така типова для нашого часу манера поведінки помилкова. Якщо соціально-економічна система не сприяє виправленню та ресоціалізації (соціальному оновленню індивіда) в'язнів, вона посилює деградацію особи, у результаті чого втрати суспільства зростають. У суспільстві, яке не «береться» за в'язницю, в'язниця «береться» за суспільство з катастрофічними для нього наслідками. Але цю істину поки що не усвідомлюють керівники держави як правового, демократичного і соціального інституту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розвиток євроінтеграційних і світогосподарських процесів підвищив увагу дослідників до діяльності ДКВС. Взаємодію органів та установ ДКВС із засобами масової інформації щодо інформування громадськості про реальний стан у сфері виконання кримінальних покарань та формування іміджу органів і установ цієї служби розглядає С. Гречанюк [5]. Шляхи реформування ДКВС, серед яких виділено створення умов для виправлення засуджених, здобуття ними освіти і набуття професії, соціальної адаптації їх у суспільстві, розвиток матеріально-технічної бази установ виконання покарань розробляє Л. Головка [6]. Послідовність реформування ДКВС, спрямовану на докорінні зміни, що включають соціальну переорієнтацію системи з урахуванням міжнародного досвіду, принципів гуманізму, законності, демократизму, справедливості, диференційованого та індивідуального виховного впливу, створення навчальних центрів для здобуття професійно-технічної освіти і підвищення кваліфікації засуджених за робочими професіями, обґрунтовує Н. Калашник [7]. Роль

праці у формуванні нової моделі особи засудженого як повноцінного члена сучасного суспільства визначає О. Ульяновченко [8]. Водночас огляд наукових публікацій з досліджуваної проблеми свідчить про неглибокий економічний розгляд використання ресурсного потенціалу господарського комплексу ДКВС в умовах реалізації пенітенціарної функції держави на засадах соціально спрямованої управлінської діяльності, демократизації суспільства, вжиття заходів щодо забезпечення виконання вимог європейських норм і стандартів з питань виконання покарань.

Метою статті є аналіз використання господарського комплексу ДКВС, обґрунтування концептуальних положень та особливостей здійснення комплексу заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління ресурсами, пропозицій і рекомендацій щодо зміцнення матеріально-технічної бази загальноосвітніх і професійно-технічних закладів, сприяння виробничій діяльності підприємств кримінально-виконавчої служби, розв'язання яких дасть змогу наблизити діяльність ДКВС до європейських стандартів і забезпечити дотримання прав людини в місцях позбавлення волі. Для досягнення поставленої мети використано методи економічного аналізу й синтезу, соціальних аналогій і порівнянь.

Виклад основного матеріалу. Станом на 1 квітня 2015 року у сфері управління ДКВС перебувало 177 установ і 669 підрозділів кримінально-виконавчої інспекції (КВІ) (з них 29 установ і 47 підрозділів КВІ розміщено на території Донецької та Луганської областей, тимчасово не підконтрольній українській владі). В установах виконання покарань і слідчих ізоляторах, розташованих на території, яка контролюється українською владою, утримувалося 71 811 осіб. На обліку в підрозділах КВІ перебуває 75 425 засуджених до кримінальних покарань, не пов'язаних із позбавленням волі, та адміністративних стягнень [9].

Одним із засобів виправлення і ресоціалізації засуджених є суспільно корисна праця (ст. 6 КВК). Значення праці засуджених для формування особи як повноцінного члена суспільства відображено також у нормах міжнародних правових актів. Так, в «Основних принципах поводження з ув'язненими», затверджених Генеральною асамблеєю ООН, передбачено, що адміністрація виправних установ повинна створити умови засудженому займатися корисною й оплачуваною працею й полегшити йому подальшу інтеграцію на ринку праці. У Європейських пенітенціарних правилах праця в місцях позбавлення волі розглядається як позитивний елемент виправного впливу, професійної підготовки та адміністративного управління. Нова редакція Європейських тюремних правил (26.1) констатує корисність праці й регламентує умови неможливості використання праці як покарання, надання права вибору ув'язненим форм зайнятості (26.6) впродовж відбування покарання. Таким чином ідея про заміну мети трудової діяльності засуджених у процесі виконання покарань з репресивного на соціальний складник і розгляд суспільно-корисної праці засуджених як головної умови повернення їх до законотворчого життя в суспільстві стала квінтесенцією європейської пенітенціарної політики [8].

Для осіб, позбавлених волі, праця набуває не каральної, а виховної сутності і регламентується ст. 118–122 Кримінально-виконавчого кодексу України (КВК). Відповідно до ст. 118 КВК засуджені залучаються до суспільно корисної праці зазвичай

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

на державних підприємствах, у майстернях колоній, а також на підприємствах інших форм власності за умови забезпечення належної охорони й ізоляції їх. Перелік робіт і посад, на яких забороняється використовувати засуджених до позбавлення волі, визначено нормативно-правовими актами ДПтС.

Серед функцій управління ДКВС, спрямованих на максимальну нейтралізацію наслідків перебування людини у в'язничних установах, створення умов для ресоціалізації її, першочергове значення надається трудовій діяльності. Суспільно корисну працю засуджених розподіляють на продуктивну працю у сфері матеріального виробництва та пов'язану з благоустроєм установи виконання покарань, ремонтом житлових і службових приміщень, школи або профтехучилища тощо, господарським обслуговуванням установи, самообслуговуванням. Завдяки праці у сфері матеріального виробництва (продуктивній праці) засуджені протягом дня зайняті на виробництві, підвищують свою кваліфікацію, набувають практичних навичок, отримують заробітну платню, мають можливість витратити зароблені гроші на власні потреби (для придбання товарів першої необхідності тощо). Заробітна платня, яку отримують засуджені за роботу на підприємствах та в майстернях установ, дає їм можливість компенсувати шкоду, що була заподіяна злочинами та здійснювати виплати за іншими майновими зобов'язаннями.

Виробництво ДКВС нині представлене 87 промисловими, 11 сільськогосподарськими підприємствами установ виконання покарань (УВП) та 137 майстернями. Виробничі площі державних підприємств УВП становлять 1,6 млн. кв. м, технологічне обладнання – 25,1 тис. од. У користуванні сільськогосподарських підприємств перебувають 46,3 тис. га землі, у тому числі 41,4 тис. га сільськогосподарських угідь, з яких 35 тис. га відведено ріллі.

Діяльність підприємств УВП забезпечують такі галузеві напрями виробництва: металооброблення, у тому числі виготовлення сільгосптехніки та запчастин до неї, чавунного та сталевих литва, продукції для вугільних підприємств; швейне і взуттєве виробництво; створення нових експериментальних виробництв, що розробляють власні моделі виробів; видобування і перероблення гранітної сировини та виготовлення архітектурно-будівельних виробів; деревооброблення – шкільні, м'які та корпусні меблі, тара, паркет, шпали тощо; виробництво товарів народного споживання та надання послуг промислового характеру; рослинництво, тваринництво, птахівництво, рибальство, бджільництво, перероблен-

ня сільськогосподарської продукції. Проте у 2014 році з 65 719 засуджених, які перебували в 113 кримінально-виконавчих установах, кількість залучених до праці становила 20 417 осіб (31,1%) та 51,6% працездатних (табл. 1).

За даними табл. 1, чисельність залучених до праці у 2014 році порівняно з 2008 роком зменшилася майже удвічі, а відносно працездатних засуджених зросла на 4,5 в.п. Виробництво продукції у поточних цінах зменшилося на 32,5%. За період 2008–2014 років обсяг реалізації виробленої продукції скоротився на 159,4 млн. грн. (31,1%), дохід від використання праці – на 25,0%, а рентабельність реалізованої продукції зросла на 1,1 в.п. Якщо у 2008 році виробництво продукції на одного працівника становило 13,3 тис. грн., то в 2014 році – 17,2 тис. грн., тобто зросло на 29,3%. Дохід на залученого до праці збільшився на 538,6 грн. – від 1221,2 грн. у 2008 році до 1759,8 грн., або на 44,1%. Середньомісячна заробітна плата засуджених зросла від 271,74 до 460,9 грн., або в 1,7 раза, що свідчить про перевищення темпів зростання заробітної плати над її продуктивністю.

Проте продуктивність праці на підприємствах УВП у середньому вдвічі нижча, ніж у промисловості загалом. Від 30 до 50% засуджених не виконують норм виробітку, що зумовлено обмеженнями у виборі професії, працевлаштуванням в основному не за спеціальністю, ненаданням відпустки, незарахуванням у трудовий стаж праці в місцях позбавлення волі, недостатнім матеріальним заохоченням працівників. Не відповідає сучасним вимогам і потребам виробництва і не забезпечує бажаного виправного і виховного ефекту організація праці на підприємствах УВП, на ефективність якої впливають також соціально-демографічні, психологічні та криміногенні фактори [10].

Низький рівень доданої вартості у виробленій продукції свідчить про використання некваліфікованої праці у в'язничних установах. Знижує її ефективність і породжує незадоволення і заробітна плата засуджених. У ФРН, наприклад, вона теж становить 9% (коливається від 8,47 до 10,15 євро на день) зарплати працівника у відповідній сфері, проте в Україні потреби установ виконання покарань і слідчих ізоляторів держава фінансує менш ніж на 50% [11]. Водночас на території закритих установ є виробничі заклади різного профілю, які переважно здають в оренду приватним господарям, оскільки ринкова економіка машинально створила невідповідні умови для забезпечення трудової зайнятості засуджених, що ускладнило процес виконання кримінальних по-

Таблиця 1. Динаміка працевикористання засуджених в установах виконання покарань

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість залучених до праці	39206	31288	38052	36366	32091	25157	20417
% до працездатних	47,1	39,9	48,8	46,4	44,3	50,4	51,6
Обсяг виробництва, тис. грн.	520215,8	381952,2	455357,2	543741,5	560322,9	473732,6	351180,7
% до плану	128,7	93,1	116,5	125,5	112,5	94,8	94,2
Обсяг реалізації продукції, тис. грн.	512229,1	370652,5	450575,3	540308,6	552998,6	469941,8	352810,4
% до плану	124,9	89,2	114,3	120,9	109,3	92,5	93,5
Середньомісячна заробітна плата засуджених, грн.	271,74	283,24	301,52	354,54	439,7	442,4	460,9
Доходи від використання праці, тис. грн.	47877,5	42274,9	47244,4	57374,3	48383,2	42777,0	35929,0
Рівень рентабельності реалізованої продукції, %	10,3	12,9	11,6	11,9	9,6	10,0	11,4

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

карань. У 2014 році із 39 546 працездатних за віком і без обмежень до трудової діяльності за медичними показниками засуджених 19 129 осіб (48,4%) не були працевлаштовані. Переважна більшість таких осіб криміногенно заражені, мають по дві й більше судимості, відбувають тривалі терміни покарання після вчинення тяжких та особливо тяжких злочинів. Проте зосередження в одному місці великої кількості засуджених без суспільно корисної діяльності не лише небажане, а навіть небезпечне явище, що загострює проблему ефективного працевикористання їх.

Розгляд основних аспектів соціально-трудова адаптації засуджених дав можливість виявити чинники формування виробничо-трудова можливостей місць позбавлення волі. Зовнішніми чинниками є розташування установи виконання покарань, кліматичні умови, розвиток соціально-економічної інфраструктури, наявність (чи відсутність) суспільних інституцій, здатних надати допомогу в організації виконання покарань і виправлення засуджених, у сприянні працевлаштуванню їх, побутовому облаштуванню й соціальній реабілітації після звільнення з місць позбавлення волі, а внутрішніми – організаційно-управлінська структура кримінально-виконавчої системи загалом і конкретної установи зокрема, режим відбування покарань; процес виправно-трудова впливу та всі матеріально-виробничі і трудові ресурси.

Аналіз використання праці засуджених у 2014 році в Україні показує, що з 20 417 працевлаштованих у власне

виробництво УВП залучено 11 802 осіб (57,8%), на контрагентські роботи – 1455 осіб (7,1%), у майстерні установ – 3832 осіб (18,8%), у господарське обслуговування 2569 осіб (12,6%), на інші оплачувані роботи – 760 осіб, або 3,7%.

Серед областей країни найбільша кількість засуджених перебуває у Дніпропетровській області – 8041 особа, або 12,2%, а найменша – у Волинській області – 951 особа, що становить 1,4% загальної чисельності позбавлених волі (табл. 2).

За даними табл. 2, найвищим рівнем працевлаштованих серед працездатних осіб виділяється Полтавська область (69,9%), а найнижчим – Чернівецька область (35,8%). Серед залучених до оплачуваних робіт у Полтавській області 54,9% засуджених задіяні у власному виробництві, майже 6% – на контрагентських роботах, 18,7% – у майстернях установ, 17,3% – у господарському обслуговуванні, 3,1% – на інших оплачуваних роботах.

У Чернівецькій області показники участі позбавлених волі в оплачуваних роботах такі: 65% залучені до праці на власному виробництві УВП, 3% – на контрагентських роботах, 2% – у майстернях, 13,3% – у господарському обслуговуванні, 16,7% – на інших оплачуваних роботах.

Праця з господарського обслуговування передбачає високу кваліфікацію засуджених. До неї зазвичай залучають позбавлених волі з досвідом відповідної роботи за професією повара, слюсаря, сантехніка, електромонтера, електрогазозварювальника тощо. Засуджені закріплюються на-

Таблиця 2. Залучення засуджених до суспільно корисної праці, 2014 рік

Область	Засуджені особи				Засуджені, які залучені до оплачуваних робіт				
	всього	працездатні	працевлаштовані	працевлаштовані до працездатних, %	власне виробництво	контрагентські роботи	майстерні установ	господарське обслуговування	інші оплачувані роботи
Вінницька	3998	2440	1413	58,0	799	184	300	115	15
Волинська	951	616	281	45,6	181	5	23	63	9
Дніпропетровська	8041	4178	1650	40,0	1037	178	249	123	64
Житомирська	3945	2663	1402	53,0	734	83	297	259	29
Запорізька	5086	3660	1982	54,2	1303	23	375	153	128
Івано-Франківська	960	687	452	65,8	188	71	126	56	11
Київська	3407	2225	1073	48,2	622	87	134	173	57
Кіровоградська	1723	851	429	50,4	196	29	99	67	38
Львівська	3506	1263	620	49,1	272	33	147	166	2
Миколаївська	3471	1325	781	58,9	467	9	226	79	–
Одеська	2956	2324	903	38,9	491	92	231	73	16
Полтавська	3647	2574	1798	69,9	988	107	336	311	56
Рівненська	2577	1495	739	49,4	369	105	160	68	37
Сумська	2249	762	343	45,0	169	47	58	58	11
Тернопільська	1147	844	359	42,5	240	33	30	43	13
Харківська	7304	5285	3126	59,1	2135	181	532	182	96
Херсонська	3339	1216	789	64,9	212	98	234	233	12
Хмельницька	2969	1781	803	45,1	460	17	163	118	45
Черкаська	2376	1720	715	41,6	403	52	95	122	43
Чернігівська	1023	800	459	57,4	341	12	11	67	28
Чернівецька	1044	837	300	35,8	195	9	6	40	50
Всього	65719	39546	20417	51,6	11802	1455	3832	2569	760

казом начальника установи за певним об'єктом роботи і відчують на собі відповідальність за функціонування установи, за створення відповідних побутових умов для всіх засуджених (робота лазні, пральні, їдальні, котельні тощо).

Одночасно з продуктивною працею засуджені можуть залучатися без оплати праці лише до робіт із благоустрою колоній і прилеглих до них територій, а також із поліпшення житлово-побутових умов засуджених або до допоміжних робіт із забезпечення колоній продовольством. Позбавлені волі своїми руками обладнують приміщення, у яких вони мешкають, спортивні майданчики, на яких відбуваються спортивні тренування і змагання, дахи будівель тощо. Ця робота прищеплює їм почуття господаря, торкається їхніх життєвих інтересів, спонукає їх бережно ставитися до майна установи. До цих робіт засуджених залучають, зазвичай, у порядку черги, у неробочий час і не більше ніж на дві години за день. Цей вид праці прийнято називати суспільно корисною без оплати. Самообслуговування засуджених передбачає прибирання житлових приміщень, спального місця, догляд за своїм одягом і взуттям, зовнішнім виглядом. Цей вид праці є важливим засобом привчання засуджених до дисциплінованості, чистоти, порядку й охайності.

Важлива організація навчально-продуктивної праці для неповнолітніх засуджених в установах, а також засуджених, які не мають робочої професії. Тому при установах виконання покарань діє мережа професійно-технічних навчальних закладів, де щорічно здобувають професійно-технічну освіту і підвищують свою кваліфікацію понад 12 тис. засуджених за 65 робочими професіями, за якими вони можуть бути працевлаштовані у виправній колонії, а також проходять підготовку на курсах професійного навчання на виробництві. Водночас здійснюється допомога їм у переосмисленні своїх життєвих цінностей і поглядів для повернення до нормального способу життя.

Особливої гостроти набуває проблема невідповідності рівня освіти осіб, які вступають на навчання до професійно-технічних училищ при установах виконання покарань, зростаючим вимогам до кваліфікації робочої сили, у зв'язку з чим функціонують також загальноосвітні навчальні заклади для здобуття неповнолітніми засудженими середньої освіти.

Підвищення темпів і якості продуктивної праці, невпинне скорочення нескладних видів робіт, упровадження інновацій створюють певні труднощі, передусім для соціальної реабілітації і професійної адаптації осіб, які відбували покарання. Участь служби зайнятості в професійній підготовці засуджених може полягати в наданні переліку професій, які користуються попитом на регіональному ринку праці, безпосередньо в установи виконання покарань. На основі поданої інформації установи виконання покарань можуть коригувати напрями професійної підготовки засуджених.

Висновки

Установи Державної кримінально-виконавчої служби України мають потужний виробничо-технічний потенціал і розвинену інженерну інфраструктуру як для забезпечення повноцінного промислового виробництва, так і для надання комунально-побутових послуг засудженим. Складність виконання завдань управлінського впливу на соціально-економічні процеси господарської діяльності державних підприємств пенітенціарної системи зумовлена такими чинниками:

– по-перше, недостатнім бюджетним забезпеченням кримінально-виконавчої служби фінансовими ресурсами для виховання і ресоціалізації засуджених;

– по-друге, занедбаністю, фізичним спрацюванням і моральним старінням основних засобів, що гальмує розвиток виробничої діяльності і залучення засуджених до суспільно корисної праці на виробничих об'єктах;

– по-третє, невідповідністю діючої системи управління виробництвом в УВП ринковим умовам господарювання;

– по-четверте, повільністю перебудова організаційної структури підприємств УВП на засадах формування кваліфікованої служби збуту продукції, вивчення попиту, збору й узагальнення інформації про збут, здійснення особистих контактів між працівниками цієї служби й покупцями, створення у службі збуту підприємства децентралізованих відділень, розроблення ринкової стратегії підприємства залежно від закріпленої за відділенням номенклатури продукції, установа взаємного зацікавлення й відповідальності працівників служб виробництва і збуту за кінцеві результати господарської діяльності підприємства.

Професійне навчання і пов'язана з ним навчально-продуктивна праця дають змогу засудженим швидше адаптуватися до умов відбування кримінального покарання, набути необхідних практичних умінь і навичок, раціонально використовувати час, розширювати своє уявлення про існуючі професії, заробляти кошти, задіяти один із закладених у Європейські тюремні правила головних принципів, за яким засуджені від самого початку прибуття до виправної установи повинні проходити підготовку до звільнення для їхньої подальшої успішної ресоціалізації.

Особливого значення у діяльності установ виконання покарань набуває організація ефективної праці засуджених в умовах інноваційно-технологічного оновлення матеріально-технічної бази підприємств Державної кримінально-виконавчої служби пенітенціарної системи України шляхом створення холдингу, що зумовлює необхідність подальшого наукового вивчення цієї проблеми, оскільки нераціонально організована господарська діяльність на підприємствах установ виконання покарань зумовлює не лише неефективність праці, але й не забезпечує бажаного виховного ефекту позбавленим волі.

Список використаних джерел

1. Пенітенціарна система [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Про затвердження Положення про Державну пенітенціарну службу України: Постанова Кабінету Міністрів України від 2.07.2014 №225 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/225-2014-%D0%BF>
3. Державна пенітенціарна служба України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
4. Про Державну кримінально-виконавчу службу України: Закон України від 23.06.2005 р. №2713-IV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2713-15/page>.
5. Гречанюк С.К. Організація взаємодії установ державної кримінально-виконавчої служби України з засобами масової інформації [Електрон. ресурс] / С.К. Гречанюк. – Режим доступу: <http://radnuk.info/statti/557-vukonavche/14717-2011-01-18-23-46-52.html>

6. Головка Л. Шляхи реформування Державної кримінально-виконавчої служби України [Електрон. ресурс] / Л. Головка. – Режим доступу: <http://zakon.com/novosti/1665-shlyaxi-reformuvannya-derzhavnoyi-kriminalno.html>.

7. Калачник Н. Пенітенціарна система України – шляхом перетворень [Електрон. ресурс] / Н. Калачник. – Юридичний журнал. – 2010. – №7. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3571>

8. Уляниченко О.В. Економіко-правові особливості регулювання суспільно-корисної праці засуджених в Україні [Електрон. ресурс] / О.В. Уляниченко. – Режим доступу: http://congressworld.com.ua/blog_article.php?id=7.

9. Загальна характеристика Державної кримінально-виконавчої служби України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kvs.gov.ua/peniten/control/main/uk/publish/article/628075>.

10. Жук І.Л. Сутність, показники та критерії ефективності праці засуджених в пенітенціарних установах України / І.Л. Жук, О.М. Неживець. – Юридичний вісник. – 2011. – 1(18). – С. 88–91.

11. Гончаренко О.Г. Взаємодія державної кримінально-виконавчої служби України та служби зайнятості: вітчизняний та закордонний досвід / О.Г. Гончаренко. – Економіка і управління. – 2014. – №1. – С. 91–97.

УДК 338.24.021

В.Ю. ХУДОЛЕЙ,

д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту організацій, Міжнародний науково-технічний університет ім. академіка Юрія Бугая, Є.І. БІРЮКОВ,

аспірант, Міжнародний науково-технічний університет ім. академіка Юрія Бугая

Визначеність детермінант та діагностика результатів економічної діяльності підприємств в Україні

Визначено та обґрунтовано шість етапів провадження економічної діагностики результатів діяльності підприємств в умовах ресурсних обмежень. Розкрито та сформульовано пріоритетні завдання і принципи діагностування виробничо-господарської, фінансово-економічної, інноваційно-інвестиційної та системно-універсальної діяльності виробничо-економічних систем, деталізованих за використання базових положень теорії систем та структурно-інформаційної теорії надійності складних систем.

Ключові слова: економічна діагностика; результативність діяльності підприємств; критерії оцінювання-прогнозування.

В.Ю. ХУДОЛЕЙ,

д.э.н., доцент, профессор кафедры менеджмента организаций, Международный научно-технический университет им. академика Юрия Бугая, Е.И. БИРЮКОВ,

аспирант, Международный научно-технический университет им. академика Юрия Бугая

Определение детерминант и диагностика результатов экономической деятельности предприятий в Украине

Определены и обоснованы шесть этапов реализации экономической диагностики результатов деятельности предприятий в условиях ресурсных ограничений. Раскрыты и сформулированы приоритетные задачи и принципы диагностирования производственно-хозяйственной, финансово-экономической, инновационно-инвестиционной и системно-универсальной деятельности производственно-экономических систем, которые детализированы авторами с использованием базовых положений теории систем и структурно-информационной теории надежности сложных систем.

Ключевые слова: экономическая диагностика, результативность деятельности предприятий, критерии оценивания-прогнозирования.

V. KHUDOLEI,

PhD in economics, Academician Yuriy Bugay International Scientific and Technical University, E. BIRIUKOV,

graduate student Academician Yuriy Bugay International Scientific and Technical University

Definiteness of determinants and diagnostics of Ukrainian enterprises economical performance

Identified and justified the six steps in the realization of economic diagnostics of results of activity of enterprises in the context of resource constraints. Revealed and formulated priorities and the principles of diagnosing production-economic, financial-economic, innovation and investment and system-universal activity of production and economic systems, which are detailed with basic provisions of the theory of systems and structural-informational theory of reliability of complex systems.

Keywords: economic diagnosis; the impact of activities of enterprises; assessment criteria-forecasting.

Постановка проблеми. Ключовим фактором забезпечення збалансованості та надійності функціонування підприємств в Україні є нагальна необхідність ідентифікації об'єктивних вимірів результативності їхнього функціонування в умовах ресурсних обмежень і постійного нарощення суспільно-політичних загроз українському державотворенню. Вирішити зазначене завдання стає можливим лише за

наслідками проведення економічної діагностики діяльності виробничо-економічних систем. Слід зважати на те, що економічна діагностика – це процес розпізнавання й обґрунтованого визначення усього переліку загроз і кризових явищ у діяльності підприємства, реалізованих за урахування: а) вимірів локальних, поточних і стратегічних змін; б) цільності залежності внутрішнього та зовнішнього середовищ функ-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ціонування; в) параметрів структурно–динамічних зрушень в межах операційної системи та результатів провадження підприємницької діяльності [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зазначимо, що теоретичним, прикладним та методологічним аспектам вирішення проблем щодо забезпечення об'єктивності та результативності провадження діагностики діяльності промислових підприємств присвячено праці вчених–економістів О.М. Алімова, О.І. Амоші, А.І. Белової, В.В. Микитенко, М.Г. Чумаченко, С.М. Шкарлета та інших (окремий доробок представлено у наукових працях [2–7]). Проте система ідентифікація вимірів результативності функціонування виробничо–економічних систем та адекватності реалізації функціоналів із управління їхнім розвитком потребують подальшого дослідження і розвитку за урахування сучасних умов функціонування підприємств при постійному нарощенні загроз і ризиків українському державотворенню.

Мета статті. Основними завданнями провадження економічної діагностики діяльності підприємств є: системне оцінювання результативності виробничо–господарської діяльності за кілька періодів; виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на неї; визначення параметрів динамічної та фінансової стійкості підприємства, у цілому чи окремих аспектів його платоспроможності, кредитоспроможності, інвестиційної привабливості, зокрема [8].

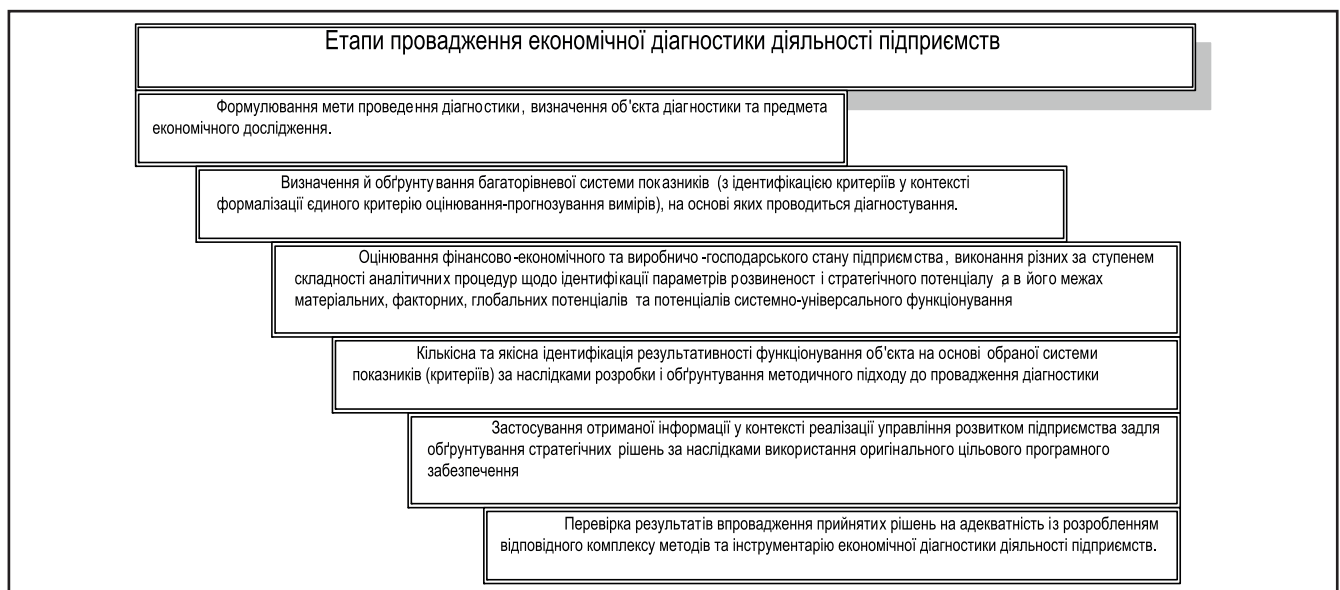
Тому з огляду на приведені метою статті є формування оптимізаційного складу принципів провадження економічної діагностики підприємств та прикладного інструментарію її реалізації. Зазначене передбачає розроблення та обґрунтування теоретико–методичних засад економічної діагностики задля об'єктивізації та інкорпорації до загальної системи аналізу виробничо–господарської діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Необхідно підтвердити, що, як відомо й доведено у джерелах [3–4], основними принципами провадження процедур з економічної діагностики діяльності підприємств – забезпечення й добір відповідного інструментарію, що дозволить: інтегрувати останній

на науковій основі у систему прогнозно–аналітичної оцінки, яку використовують суб'єкти управління; комплексно й системно здійснювати оцінювання–прогнозування базових показників; отримати об'єктивну оцінку за наслідками перманентного моніторингу стану і перспектив трансформації виробничо–економічної системи; своєчасно отримувати та використовувати економіко–статистичні свідчення задля прийняття ефективних стратегічних рішень.

Об'єктивним є підтвердити, що визначеність процедур і завдань щодо провадження економічної діагностики є близькими до цільових функціоналів економічного аналізу (останній встановлює кількісне значення параметрів, виявляє відхилення різних показників від норми). Однак діагностика діяльності підприємств більшою мірою орієнтована на пізнання сутності та змісту економічних протиріч і відносин, де основну увагу приділяється інтерпретації тих чи інших виробничо–господарських та економічних результатів. Звідси можна стверджувати, що діагностування, безумовно, містить у собі також й усі процедури економіко–статистичного аналізу. Таким чином, засвідчено, що, враховуючи усталений порядок провадження діагностичного дослідження, можна запропонувати удосконалений склад і перелік етапів (див. рис.), який складається з шести складноорганізованих фаз діагностування.

Засвідчено, що в економічній діагностиці зазвичай використовуються такі методи, прийоми та способи її реалізації. Так, зокрема, задля виявлення і визначення проблеми застосовують спостереження, вивчення наданих у розпорядження документів, самодіагностику, фотографію робочого дня, хронометраж [9]. Поряд із вказаним широкого застосування набув SWOT–аналіз результатів виробничо–господарської діяльності у контексті ідентифікації конкурентних переваг виробничо–економічних систем, який дозволяє виявити й структурувати сильні та слабкі сторони підприємства, а також потенційні можливості і загрози [10]. Слід вказати і на те, що результативними з огляду використання у практиці господарювання є методи експертних оцінок (Дельфі, круглий стіл, інтерв'ю, експертне опитування, мозковий штурм, метод сце–



Етапи провадження економічної діагностики результатів діяльності підприємств

Авторська розробка.

наріїв, метод середньозважених оцінок, ділова гра, японський метод «ринги»). Їх застосовують зазвичай у випадках, коли для суб'єктів управління вирішення поставленого науково-прикладного завдання параметричними методами є неможливим [1]. У контексті визначення й обґрунтування пріоритетів цілеорієнтованого розвитку підприємств корисними для використання є процедури моніторингу (спрямовані на постійне, систематизоване, детальне, поточне спостереження за фінансово-господарським станом підприємства [3]).

Автори статті підтримують і вважають за доцільне застосовувати в економічній діагностиці [4, 5]: а) діаграми Ісікави «Діаграма причин і наслідків», що дозволяє виявити і всебічно оцінити всі можливі причини виникнення проблеми; б) діаграми Паретто, які застосовують задля об'єктивізації вимірів відносної важливості організаційно-економічних проблем або умов з метою вибору відправної точки для вирішення проблем, простежити за результатом чи визначити причини проблеми; в) метод порівнянь (або аналогій), що дозволяє охарактеризувати одне явище через інше, а також оцінити діяльність підприємства, визначивши реальні відхилення від планових показників, установивши їхні причини та виявивши внутрішні резерви.

Поряд із зазначеним суб'єкти управління, які опікуються питаннями цілеорієнтованого розвитку підприємств, застосовують при провадженні економічної діагностики [10]: а) балансовий метод, що припускає об'єктивне зіставлення взаємозалежних показників господарської діяльності з метою з'ясування та виміру їхнього взаємного впливу, а також визначення резервів підвищення ефективності виробництва і виявлення «вузьких місць» у вирішенні окремих питань; б) бенчмаркінговий метод ідентифікації, за яким порівнюються характеристики конкретного об'єкта і еталонного; в) економіко-математичні методи оцінювання-прогнозування базових показників, що дозволяють вирішити завдання з економічного оцінювання досліджуваного об'єкта за використання положень теорії ймовірності, математичної статистики, теорії масового обслуговування та структурно-інформаційної теорії надійності функціонування складних систем [11].

Висновки

Певним чином підсумовуючи результати науково-прикладного дослідження, підтвердимо, що у статті сформульовані умови утворення сучасної процедури діагностики діяльності підприємств. При цьому засвідчено, що провадження останньої задля забезпечення результативності має передбачати реалізацію шести складноорганізованих етапів та обґрунтування відповідної системи показників і об'єктивного методичного підходу до їхнього обчислення. Поряд із цим авторами засвідчено, що необхідно мати відповідний перелік методів задля ідентифікації масштабу розвиненості підприємств, що забезпечить надалі результативність управління їхньою динамічною стійкістю. Зазначене забезпечить формування та добір оптимізаційного складу засобів, способів і важелів впливу у контексті набуття виробничо-економічними системами ознак резистентності до загроз і ризиків збалансованості та надійності функціонування. Виконання цих умов, врахування принципів та розробленого перелі-

ку етапів провадження економічної діагностики і уможливить формування і реалізацію на практиці господарювання нових форм організації та цільового управління розвитком підприємств різних форм власності в умовах ресурсних обмежень і постійного нарощення суспільно-політичних загроз українському державотворенню.

Список використаних джерел

1. Микитенко В.В. Формування потенціалу соціально-економічних та організаційних змін: Монографія [Текст] / [Алимов В.О., Ігнат'єва І.А., Микитенко В.В. та ін. / за заг. ред. д.е.н. В.В. Микитенко]. – К.: РВПС України НАН України та КНУТД МОН України, Вид-во ПП. Вишемирський, 2010. – 875 с.
2. Алимов О.М. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку [Текст] / О.М. Алимов, В.В. Микитенко // Продуктивні сили України, науково-теоретичний економічний журнал. – Київ: Вид-во РВПС України НАН України, 2006. – № 1 – С. 135–151.
3. Амоша О.І. Структурні трансформації економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: монографія [Текст] / О.І. Амоша, М.Г. Білопольський, В.В. Микитенко та ін. – Інститут економіки промисловості НАН України, THEU МОНмолодьспорту України. – Тернопіль: Економічна думка THEU МОНмолодьспорту України, 2011. – 848 с.
4. Микитенко В.В. Агрегована оцінка та проектування стратегічного потенціалу промисловості [Текст] / В.В. Микитенко // Соціально-економічні напрями розвитку регіонів в контексті сучасних процесів міжнародної інтеграції. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції студентів і молодих вчених. – Херсон: ХНТУ МОН України, Вид-во ПП Вишемирський В.С. – 2006. – С. 84–90.
5. Шкарлет С.М. Чинники генерування результативності технологій управління забезпеченням економічної безпеки у промисловості [Текст] / В.В. Микитенко, С.М. Шкарлет // Тріада національного відродження: наука – освіта – виробництво: Збірник наукових праць. / [О.М. Алимов, О.О. Демешок, С.М. Шкарлет та ін.]; за науковою ред. д.е.н., проф. В.В. Микитенко. – Вип. 2. – Київ, МНТУ ім. академіка Ю. Бугая, Вид-во ПП Вишемирський В.С., 2012. – 144 с. [С. 11–16].
6. Регион в условиях роста открытости национальной экономики: Монографія [Текст] / Н.Г. Чумаченко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко, Р.В. Кузьменко та ін.]. – Донець: Изд-во Института экономики промышленности НАН Украины, 2010. – 459 с.
7. Белова А.І. Система стратегічного управління реструктуризацією підприємств: цілі, проблеми та перспективи: Монографія [Текст] / А.І. Белова. – Київ: КНУБА МОН України, Вид-во Вишемирський В.С., 2014. – 294 с.
8. Белова А.І. Управлінські інновації як головний чинник активізації та реструктуризації підприємств [Текст] / А.І. Белова, Ж.М. Крисько // Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції: «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації: збірник тез доповідей. – У 2-х частинах. – Ч. II. – Тернопіль, Тернопільський національний економічний університет МОН України, вид-во «Економічна думка», 2010. – С. 318–320.
9. Барканов В.І. Засоби і методи системно-комплексного оцінювання-прогнозування параметрів стратегічного потенціалу сталого розвитку України [Текст] / В.В. Микитенко, В.І. Барканов // Соціальні аспекти розвитку регіонів України: [зб. наук. праць] / за наук. ред. д.е.н., проф. Г.Г. Савіної]. – Херсон, ХНТУ МОН України, Вид-во ПП Вишемирський В., 2010. – С. 127–139.

10. Микитенко В.В. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку: Монографія [Текст] / [Кіндзерський Ю.В., Микитенко В.В., Якубовський М.М. та ін.]; за наук. ред. к.е.н., с.н.с. Ю.В. Кінзерського; НАН України; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К.: Вид-во ІЕП НАН України, 2009. – 928 с.

11. Демешок О.О. Економічна безпека промисловості: цільовий функціонал та технології управління: Монографія [Текст] / Демешок О.О., Микитенко В.В. – Київ, ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», МНТУ ім. академіка Юрія Бугая МОН України, 2012. – 650 с.

УДК: 339.138

В.А. ЧЕБОТАРЬОВ,

д.е.н., доцент, Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка

Вихідні науково-теоретичні засади забезпечення перспективного розвитку агропродовольчого комплексу та зміст його маркетингової складової

Обґрунтовано пропозиції щодо розробки моделі забезпечення перспективного розвитку агропродовольчого комплексу України з визначенням сутності його етапів та необхідних заходів маркетингового супроводу.

Ключові слова: агропродовольчий комплекс, модель, перспективний розвиток, етап, маркетинг.

V. A. CHEBOTAROV,

д.э.н., доцент, Луганский национальный университет им. Тараса Шевченко

Исходные научно-теоретические основы обеспечения перспективного развития агропродовольственного комплекса и содержание его маркетинговой составляющей

Обоснованы предложения по разработке модели обеспечения перспективного развития агропродовольственного комплекса Украины с определением сути его этапов и необходимых мер маркетингового сопровождения.

Ключевые слова: агропродовольственный комплекс, модель, перспективное развитие, этап, маркетинг.

V. CHEBOTAROV,

doctor of Economic Sciences Associate Professor, SI Luhansk Taras Shevchenko National University

Originals of scientific and theoretical basis of provision of prospective development of agrofood complex and the content of its marketing component

Grounded proposals to develop a model of scientific support of perspective development of agrofood complex of Ukraine with determining the essence of its phases and the measures of necessary marketing provision.

Keywords: agrofood complex, model, prospective development, phase, marketing.

Постановка проблеми. Формування ринкової економіки об'єктивно зумовлює необхідність опрацювання її маркетингових аспектів. Більш того, світовий досвід свідчить, що досягнення соціально орієнтованого рівня розвитку ринкової системи господарювання розробку маркетингових питань містить в якості одних з визначальних передумов. При цьому маркетинг набуває першочергового значення в науковому забезпеченні перспективного розвитку саме стратегічно важливих секторів економіки.

Агропродовольчий комплекс (АПК) України традиційно був, є і буде тим сектором національного господарства, який найбільшою мірою формує умови соціально-економічної стабільності в країні та виступає одним з її головних конкурентних чинників у системі міжнародного поділу праці.

Отже, постає важлива теоретико-методологічна, практична та інституціональна проблема опрацювання маркетингової складової наукового забезпечення перспективного розвитку вітчизняного АПК.

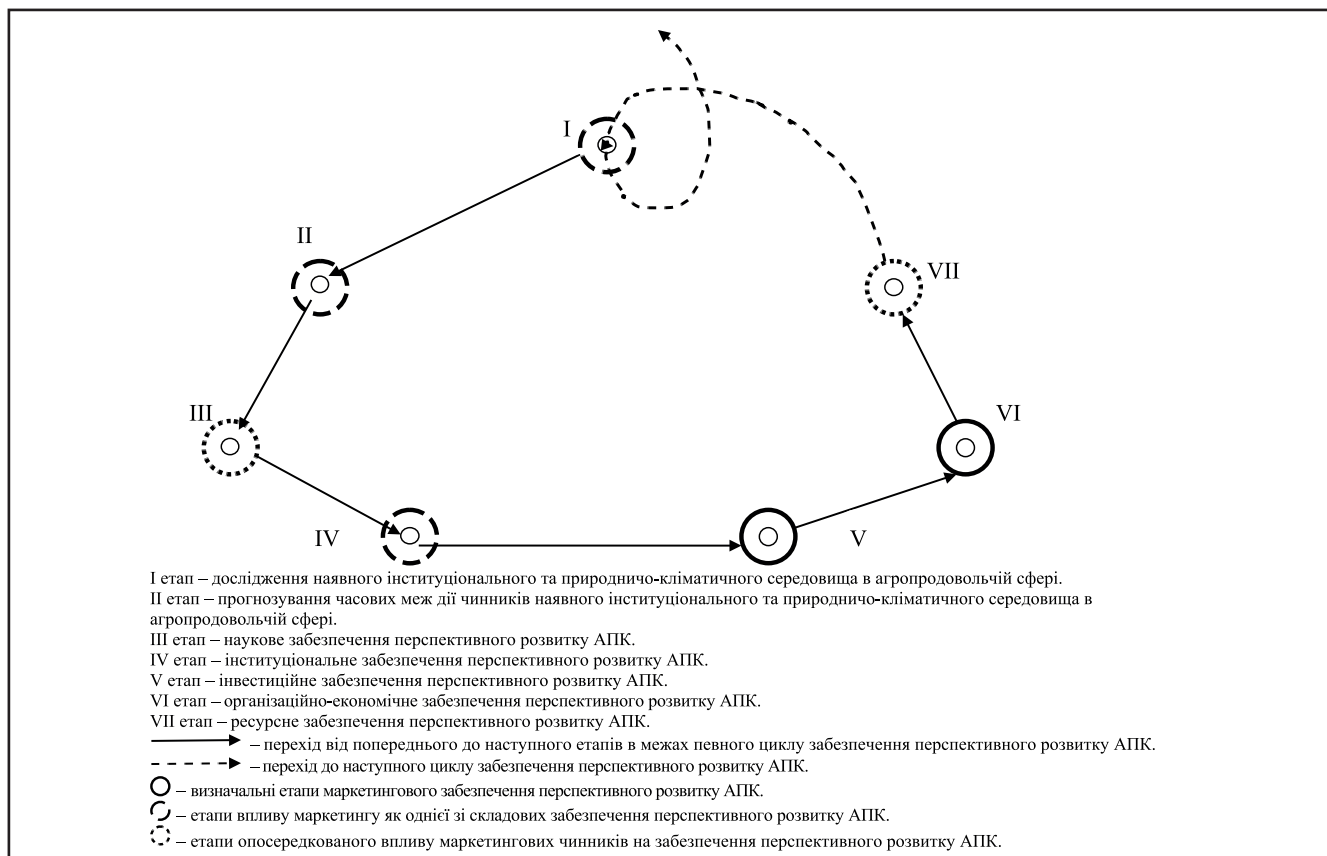
Тематика забезпечення перспективного розвитку агропродовольчої сфери загалом українськими вченими розглядається як одна з першочергових для вітчизняної науки. Протягом останніх десятиріч у цьому відношенні здійснено низку фундаментальних різнопланових розробок [1–7]. Уже

напрацьовано достатньо продуктивні підходи щодо реального запровадження маркетингу в господарську практику підприємницьких формувань агропродовольчої сфери [8, 9].

Разом із тим маркетингові питання забезпечення саме перспективного розвитку АПК не набули системних досліджень і дана проблема, як правило, залишається поза увагою авторів країн пострадянського простору.

Мета статті полягає в обґрунтуванні принципіального підходу щодо визначення теоретико-методологічних і науково-практичних засад забезпечення перспективного розвитку АПК України та виокремленні місця і ролі маркетингової складової розвитку даного сектору національного господарства.

Виклад основного матеріалу. Опрацювання загальнотеоретичних, емпіричних та інституціональних складових функціонування вітчизняної агропродовольчої сфери, а також узагальнення світового досвіду державного й наддержавного регулювання агробізнесу, дає підстави висунути принципову модель забезпечення перспективного розвитку АПК України та визначити її маркетинговий зміст. В укрупненому групуванні така модель містить наступні етапи та систему відповідних заходів регуляторної політики, спрямованих на її науково-практичний супровід (див. рис.).



Пропонована принципова модель забезпечення перспективного розвитку АПК України з визначенням його маркетингового змісту

Авторська розробка.

Загальна характеристика наведених етапів забезпечення перспективного розвитку АПК та відповідних маркетингових заходів полягає у такому.

Призначенням I етапу наведеної моделі є проведення якісної оцінки інституціональних та природничо-кліматичних чинників «навколишнього середовища» в агропродовольчій сфері. Окрім розкриття змісту та механізмів взаємозумовленості даних чинників така оцінка передбачає ранжування вагомості дії кожного чинника з використанням методу пізнання «за всіх інших рівнозначних умов».

При цьому чинники забезпечення соціального розвитку агропродовольчої сфери мають бути визначені як першочергові, оскільки в сучасних умовах реалії є такими, що саме вони виступають лімітуючими чинниками безпосередньо економічного розвитку АПК України загалом.

Сутність II етапу полягає у прогнозуванні часових меж дії визначених чинників інституціонального та природничо-кліматичного середовища на коротко-, середньо- та довгострокові терміни. У даному контексті може виникнути положення, що побудована на I етапі ієрархія вагомості дії чинників в умовах того чи іншого часового періоду з причин ситуаційних умов буде потребувати певного переформатування та корегування визначених пріоритетів.

На III етапі мають бути опрацьовані засади наукового забезпечення перспективного розвитку АПК за визначеними часовими термінами з виокремленням природно-охоронних, соціально-економічних та виробничо-технологічних блоків (попередній робочий варіант наукового забезпечення за да-

ною моделлю має виступати обов'язковою умовою остаточного офіційно прийнятого варіанту). Саме на даному етапі мають бути опрацьовані засади державної регуляторної політики у вітчизняному АПК: принципи й методи регулювання та підходи щодо їхньої практичної імплементації. Загальним підґрунтям реалізації таких заходів є доцільним визначити методику індикативного планування та програмно-цільового розвитку, застосування яких цілком виправдало себе в системі регулювання агробізнесу розвинених країн.

Особливо вагоме значення в контексті обґрунтування вихідних положень формування засад перспективного розвитку АПК має наступний IV етап. Його зміст полягає в інституціональному забезпеченні такого розвитку. В основу реалізації даного етапу є доцільним закласти визначення й закріплення в державному нормативно-правовому акті доктринальних засад розвитку АПК України. За зразок подібного нормативно-правового акту (в тому числі й визначення часових меж його дії: середньострокового терміну) найбільш обґрунтованим буде взяти Аграрні закони США (Federal Agricultural Improvement and Reform Act, 1996 (FAIR-1996), Food, Conservation and Energy Act of 2008 (2008 US Farm Bill) тощо) [10]. Узагальнення світового досвіду інституціонального забезпечення агробізнесу свідчить, що окрім цього з європейської практики є доцільним використати систему заходів Спільної аграрної політики Європейського Союзу (Common Agricultural Policy – CAP).

CAP на всіх етапах її розвитку від початку зародження на підґрунті науково-практичних розробок першого єврокомі-

сара з сільського господарства С. Маансхолта до сьогодення вибудовувалася й вибудовується завдяки економічно дієздатній державі як верховного інституціонального суб'єкта [11]. Слід враховувати, що реалізація CAP здійснюється головним чином через Структурний фонд Євросоюзу. В сучасних умовах до цього активно заохочується ще й Фонд регіонального розвитку ЄС [12]. Є підстави вважати, що повноцінне запровадження в АПК України євроінтеграційних механізмів у контексті Повної та всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС буде можливим лише за умов заснування спеціалізованих інституцій, які б безпосереднім чином співпрацювали зі Структурним фондом та Фондом регіонального розвитку.

Саме таким чином на поетапній основі колишні кандидати на вступ до ЄС – постсоціалістичні країни пристосували свої агропродовольчі сектори до умов Євросоюзу. В Республіці Польща, якій це вдалося зробити найбільш ефективно, такими інституціями стали Agencja Rynku Rolnego (ARR) – Агенція сільськогосподарських ринків (заснована в 1990 році), Agencja Wlasnosci Rolnej Skarbu Panstwa (ANR) – Агенція земельної нерухомості (1992) та Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) – Агенція реструктуризації і модернізації сільського господарства (1993) [13].

Більш прикладну орієнтованість має V етап: інвестиційне забезпечення перспективного розвитку АПК. У методологічному плані воно має здійснюватись за принципом програмно-цільового розвитку (інструментарій його застосування, знов-таки, містить CAP, однак наробітки вітчизняної економічної науки стосовно планування розвитку економічних систем макро- і мікрорівнів ніяким чином не може бути ігноровано).

Інвестиційне забезпечення перспективного розвитку АПК насамперед теж потребує визначення свого нормативно-правового та прикладного методичного підґрунтя. Таку роль цілком у змозі відігравати, за умов відображення наведених вихідних положень, Державна цільова інвестиційна програма перспективного розвитку агропродовольчого комплексу України, розробка й прийняття якої вже найближчим часом є вкрай актуальною. В цьому відношенні базою розробки подібного роду Державної цільової інвестиційної програми може бути використана «Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» [14].

Зміст VI етапу (організаційно-економічне забезпечення перспективного розвитку АПК) полягає у визначенні необхідних конкретних механізмів державної регуляторної політики в даній сфері у межах коротко-, середньо- та довгострокових часових періодів. Систему таких механізмів має бути опрацьовано і за галузевою, і за територіальною ознакою й передбачати заохочення приватного (бажано – вітчизняного) капіталу, першою чергою в пріоритетні галузі українського АПК.

При цьому, по-перше, перелік таких галузей має бути достатньо обмеженим: у протилежному випадку не спрацює сам принцип пріоритетності. Є підстави вважати, що в межах середньострокової перспективи як пріоритетні галузі (і такі, які потребують особливої інституціональної підтримки) вітчизняного АПК є доцільним виокремити: зернову, цукрову, борошно-круп'яну, м'ясо- та молокопереробні галузі, а також виробництво екологічно чистої харчової продукції в усіх галузях і продуктів для дитячого харчування.

По-друге, реалізація заходів організаційно-економічного забезпечення перспективного розвитку виокремлених пріоритетних галузей має здійснюватись з прив'язкою не до сировинних підприємницьких структур (за аналогією підходу соціалістичної системи господарювання), а до структур сфери харчової та переробної промисловості. Виходячи із сучасного стану розвитку АПК України у цьому відношенні цілком прийнятними слід визнати агропродовольчі формування холдингового типу (агрохолдинги). Особливо такі, які у своєму «складі», окрім сировинних і переробних, мають також і підрозділи обслуговуючої та транспортної інфраструктури.

Призначенням заключного, VII етапу забезпечення перспективного розвитку АПК є визначення його ресурсного контексту. Це зумовлює необхідність виокремлення людських, природних та матеріально-технічних складових з їх наступним «спрямуванням» на ринкових засадах за галузями, регіонами і підприємницькими формуваннями з урахуванням визначених вихідних положень, опрацьованих на попередніх етапах пропонуваної моделі забезпечення перспективного розвитку АПК.

Наведена модель має саме принциповий, тобто укрупнено визначальний характер. Її функціональне призначення (на даному етапі дослідження) полягає в класифікації сутності забезпечення перспективного розвитку АПК та послідовності «кроків» науково-теоретичного, інституціонального й прикладного практичного характеру протягом певного циклу довгострокового періоду. Часові межі циклу такого періоду можуть складати близько 15–20 років; це – той термін, який є прийнятним в теорії і практиці планування стратегічного розвитку економічних систем і агрегатів макrorівня [15–17].

Формування нового якісного стану інституціонального середовища агропродовольчої сфери зумовлює входження в черговий (наступний) цикл забезпечення перспективного розвитку АПК зі здійсненням виокремлених заходів відповідно до нових соціально-економічних, природничо-кліматичних та науково-технічних умов.

Ще одне призначення наведеної моделі полягає у визначенні «місцеположення» маркетингу стосовно забезпечення перспективного розвитку даного сектору національного господарства. Виходячи зі змісту маркетингу та його ролі щодо забезпечення функціонування господарських систем, безпосереднє «включення» маркетингу в процес забезпечення перспективного розвитку агропродовольчого комплексу настає на інвестиційному та організаційно-економічному етапах.

При цьому слід зазначити, що дія маркетингових чинників є «присутньою» вже на першому етапі: значна частина чинників інституціонального середовища, що мають бути досліджені на даному етапі, тією чи іншою мірою є чинниками маркетингового середовища. Як наслідок, вони є обов'язковими і на другому етапі, призначенням якого є часове забезпечення чинників, виокремлених на першому етапі.

Отже, безпосереднім і суттєвим чином маркетинг на процес забезпечення перспективного розвитку АПК впливає на п'ятому та шостому етапах пропонуваної моделі. На першому, другому та четвертому етапах маркетингова складова є однією з інших, які у сукупності впливають на зазначений процес. Стосовно третього та сьомого етапів відмітимо таке: вони підтверджують вплив маркетингу в опосередкованому вигляді, що не дає підстав для його недооцінки, та тим більше – нехтування.

Такий висновок аж ніяким чином не є штучним та теоретизованим. Він детермінується самою суттю ринкової економіки: «маркетинг» та «ринок» (особливо цивілізований – соціально-орієнтований етап розвитку ринкової економіки) виступають не тільки як поняття, котрі в сучасних умовах є відображенням явищ одного й того ж рівня, а як відображення явищ, що є причинно-наслідковими у діалектиці формування суспільства.

Висновки

Формування цивілізованої моделі розвитку вітчизняного АПК, як і загалом – національного господарства, в умовах посилення нестабільності міжнародної кон'юнктури та загрози глобальних природничо-кліматичних й техногенних катаклізмів об'єктивно потребує опрацювання й вдосконалення стратегічних засад розвитку визначальних агрегатів української економіки. Вже протягом коротко- та середньо-строкової перспективи відсутність подібного роду науково обґрунтованих і практично прийнятних розробок стане одним з головних лімітуючих чинників стосовно розвитку АПК в цілому. При цьому все більшою мірою буде зростати й ціна можливих маркетингових прорахунків в її забезпеченні та посиленні соціальної спрямованості господарювання в агропродовольчій сфері.

Перспективи подальшого опрацювання даної проблеми полягають у конкретизації висунутої принципової моделі забезпечення перспективного розвитку АПК та відповідних маркетингових заходів з подальшим обґрунтуванням й практичним впровадженням пропозицій щодо вдосконалення маркетингового забезпечення виробничо-комерційної діяльності підприємницьких формувань цього стратегічно важливого сектору національного господарства.

Список використаних джерел

1. Концептуальні напрями Стратегії розвитку агропромислового комплексу та сільських територій України на період до 2020 р. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2008. – 48 с.
2. Національна доктрина реформування розвитку агропродовольчого комплексу України. [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://vkpi.org.ua/a>
3. Про довгострокову стратегію сталого розвитку агропромислового комплексу / Трегубчук В.М., Пасхавер Б.Й., Юзефович А.Е., Прокопа І.В. та ін. // Економіка АПК. – 2005. – №7. – С. 11–33.
4. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України: наук. доп. / за ред. І.І. Лукінова та П.Т. Саблука // Економіка АПК. – 2000. – №8. – С. 3–36.
5. Продовольчий комплекс: стан та перспективи розвитку в умовах глобалізації / А.О. Коваленко, С.І. Князев, Л.В. Дейнеко, Е.І. Шелудько та ін. – К.: Наук. світ, 2004. – 96 с.
6. Саблук П.Т. Національна доктрина продовольчої безпеки в Україні / П.Т. Саблук, Г.М. Калетнік, С.М. Кваша, В.І. Власов, М.А. Лисак // Економіка АПК. – 2011. – №8. – С. 3–11.
7. Стратегія розвитку харчової промисловості України та її регіонів (областей) на період до 2015 року / Л.В. Дейнеко, А.О. Коваленко, Л.В. Страшинська, Е.І. Шелудько; за ред. проф. Л.В. Дейнеко. – К.: РВПС України НАН України, 2004. – 212 с.
8. Залізнюк В. Прогнозування експортних можливостей українських підприємств на основі аналізу світових ринків продукції сільськогосподарства / В. Залізнюк // Маркетинг в Україні. – 2015. – №2 (89) – С. 46–53.
9. Янишин Я.С. Маркетинг як система управління виробничо-збутовою діяльністю аграрних підприємств / Я.С. Янишин, Ю.П. Кашуба // Економіка АПК. – 2014. – №3 – С. 61–65.
10. http://frwebgate.access.gpo.gov/cgi-bin/getdoc.cgi?dbname=110_cong_bills&docid=f:h2419enr.txt.pdf
11. Memorandum sur la reforme de l'agriculture dans la Communaute Europeene, Communication de la Commission des Communautes Europeennes, document COM (68) 1000. – Brussels, 1968.
12. http://europa.eu/legislation_summaries/agriculture/general_framework/.
13. Akty prawne Unii Europejskiej dotyczace mechanizmow WPR. ARR/ Warszawa, 2004. – 34 s.
14. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 №806–п / <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.
15. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В.М. Гейця. – К.: Фенікс, 2003. – 1008 с.
16. Манцуров І.Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки: монографія / І.Г. Манцуров. – К.: НДЕІ. 2012. – 655 с.
17. Методичні рекомендації щодо формування і прогнозування балансів продукції сільськогосподарства / О.Г. Шпикуляк, Ю.П. Воскобійник, А.В. Розгон. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 52 с.

УДК 332.1:004:338.3:338.49

А.В. КОЛОДІЙЧУК,

к. е. н., викладач Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Нові організаційні просторові форми виробництва в українському прикордонні як рушій прискорення інформатизації економіки України

У статті охарактеризовано нові організаційні просторові форми виробництва в межах українського прикордоння та їхню роль у процесах інформатизації української економіки. Зокрема, дану характеристику подано за такими критеріями, як спосіб утворення, джерела фінансування діяльності, мета створення, спеціалізація, учасники, структура. Розкрито проблеми та перспективи їхнього розвитку. Окреслено механізм впровадження ІКТ через мережу нових просторових форм виробництва.

Ключові слова: нові просторові форми виробництва, організаційні форми, кластер, ІКТ, простір, інформатизація, економіка.

Новые организационные пространственные формы производства в украинском пограничье как двигатель ускорения информатизации экономики Украины

В статье охарактеризованы новые организационные пространственные формы производства в пределах украинского приграничья и их роль в процессах информатизации украинской экономики. В частности, данная характеристика дана по таким критериям, как способ образования, источники финансирования деятельности, цель создания, специализация, участники, структура. Раскрыты проблемы и перспективы их развития. Определен механизм внедрения ИКТ через сеть новых пространственных форм производства.

Ключевые слова: новые пространственные формы производства, организационные формы, кластер, ИКТ, пространство, информатизация, экономика.

New organizational spatial forms of production in Ukrainian boundary as engine of informatization accelerating of Ukraine's economy

The article describes the new organizational spatial forms of production within the Ukrainian borderland and their role in the processes of informatization of Ukrainian economy. In particular, this characteristic served on such criteria as a way of formation, sources of funding of practices, goal of formation, specialization, participants, structure. Problems and prospects of their development are solved. The mechanism of implementation of ICT through a network of new spatial forms of production is defined.

Keywords: new spatial forms of production, organizational forms, cluster, ICT, space, informatization, economy.

Постановка проблеми. Інформатизація суспільства, нові мережеві технології, конвергенція економічної діяльності з цифровими технологіями, виникнення ринків електронних товарів та електронних послуг стали неодмінним атрибутом сучасності в розвинутих країнах світу. Досвід цих країн засвідчує, що широкомасштабне впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в різні галузі національної економіки і їх високоефективне використання виступають потужним драйвером економічного розвитку країни. В той же час свій внесок у ці процеси справляє просторовий чинник. Диференціація просторової локалізації різних економічних об'єктів часто визначає рівень ефективності їхньої діяльності, створює додаткові можливості для них. Усе це в контексті інформатизації та глобалізації економічних процесів зумовлює необхідність у формуванні та розвитку нового сектору ІТ-галузі у структурі національної економіки – інфраструктури впровадження ІКТ в останній.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням правових основ впровадження ІКТ займалися А.В. Нестеров, А.В. Польщиков, проблеми співвідношення і взаємозв'язків між розвитком комунікаційних технологій та глобалізаційними процесами вивчали У. Бек, Е. Герман, В.М. Иванов, Т. Лібес, М.М. Назаров, І.А. Полуехтова, А.В. Селютін, Д. Тапскотт, Дж. Томлінсон, рейтингування інформатизації регіонів за допомогою інструментарію когнітивного моделювання здійснювали В.В. Миронов, І.І. Лавреш, А.В. Смирнов, формуванням соціально-економічних моделей інформаційного простору великого міста займалися Л.Я. Землянова, С.Г. Зирянов, Г.В. Соколова, І.С. Шевченко, А.М. Шеремет, питання розвитку інноваційної інфраструктури, транскордонного простору та взаємодії суб'єктів у ньому досліджували І. Ангелко, П. Беленький, М. Блендовські, Н. Буглай, А. Вавринюк, Т. Васильців, А. Вебер, М. Долішній, І. Ілько, С. Захарін, Н. Луцишин, Н. Мікула, О. Мілашовська,

В. Надрага, В. Новак, Р. Олейнюк, І. Студенніков, В. Толкованов, В. Чередниченко, І. Чучка, Т. Шумейко, А. Яковлев та ін. Проте, незважаючи на досить значну зацікавленість українських та зарубіжних вчених до вищевказаних проблем, питання розвитку нових просторових форм виробництва залишається малодослідженим. Ще менше уваги присвячено вивченню функціонування цих структур в транскордонному просторі України. В той же час питання дослідження цих новітніх форм виробництва як підсистеми впровадження інформаційно-комунікаційних технологій практично не досліджувалося взагалі. Тому нами здійснено спробу у цьому дослідженні заповнити дану прогалину.

Мета статті – вивчення й узагальнення організаційної, морфологічної структури та функцій нових організаційних просторових форм виробництва у прикордонні для виявлення можливостей прискорення інформатизації української економіки.

Виклад основного матеріалу. ІКТ можуть проникати в Україну двома способами: 1) через столицю і міста-мільйонери (за участі розташованих там інформаційних центрів підтримки та представництв великих зарубіжних ІТ-корпорацій); 2) через нові форми виробництва у транскордонному просторі. Власне перший шлях у контексті національного господарства не є надто ефективний, адже робить високорозвинутими окремі центри, а периферійні регіони, розташовані далеко від цих центрів, стають відсталими спочатку у сфері інформаційних технологій, а далі і економічно загалом. Усунути цей недолік, який поглиблює регіональну диференціацію рівня розвитку ІКТ-сфери, покликаний саме альтернативний спосіб – через мережу новітніх просторових форм організації виробництва, які локалізовані по всьому периметру державного кордону України. За таких умов центрами впровадження ІКТ в економіку України стають не лише столиця і деякі міста з мільйонним населенням, а й транскордонний простір

Таблиця 1. Характеристика нових організаційних просторових форм виробництва у прикордонні (західна та північна частина України) *

Назва трансграничного інноваційного об'єкта	Рік утворення	Засновники, учасники, склад, розмір	Спеціалізація	Фінансування	Ініціатива і мета створення	Місцезнаходження центрального офісу
1	2	3	4	5	6	7
Трансграничний кластер підприємств «Карпати»	2004	Закарпатське агентство підтримки підприємництва; Регіональне агентство розвитку м. Крайовскі Хлімець, Спілка наукових, технологічних та індустріальних парків Угорщини; кафедра міжнародного маркетингу університету м. Мішкольц (Угорщина); ТОВ «Індустріальний парк» м. Серенч (Угорщина); ТОВ «Індустріальний парк» м. Шаторіаляуїхей (Угорщина); Земплінський регіональний фонд розвитку підприємництва	Розвиток підприємництва Трикордоння, залучення інвестицій	Отримання грантів	Поширення досвіду Земплінського угорсько-словацького Євро регіону, сприяння розвитку бізнес-середовища Закарпаття, проєкт ініційований учасниками вищезгаданого євро регіону, а також Закарпатським агентством підтримки підприємництва з приєднанням в перспективі до останнього	Ужгород
Польсько-український трансграничний інформаційно-статистичний кластер	2013	ГУСПО, ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Дольського НАН України», ЛНУ ім. І. Франка, Львівська обласна спілка економістів України, Статуправління Підкарпатського воєводства (Жешув), Центр статистичних досліджень і освіти ГУС Польщі (Варшава), Жешувський університет	Статистичний моніторинг розвитку українсько-польського трансграничного регіону	Фінансування здійснюється за рахунок власних коштів учасників. Підготовка та реалізація грантових проєктів, здійснюється на партнерських засадах	Спільна ініціатива ключових статорганів Львівщини і Підкарпатського воєводства, на яку уклали супроводження реалізації якої згодились академічні та університетські структури	Львів
Львівський екстенсивно-інформаційний кластер		31 підприємство, 3 наукові організації, 3 інституції підтримки бізнесу, 3 дослідницькі центри, 5 спеціалізованих лабораторій; українські учасники – СПТЗОВ «КомЕкоЛьвів», «Центр впровадження альтернативних та відновлювальних джерел енергії»	Впровадження технологій енергозбереження, відновлювальні джерела енергії	Фінансова підтримка ЄС, інвестиції учасників	Виключно польська ініціатива, до якої пізніше приєдналася українська сторона в особі декількох учасників-підприємств	Львів
Трансграничний лужо-хелмський кластер інновацій	2015	Східноєвропейський національний університет ім. Л. Українки, Хелмська ТПП	Освітні інновації	Кошти кооперативного об'єднання	Ініціатором виступив СНУ ім. Л. Українки для зростання інноваційної активності викладачів і студентів вузу, можливостей підвищення кваліфікації у Польщі, розвитку інноваційної культури серед освітян регіону	Лужьк
Кластер трансграничного сільського туризму «Дніпро»	2010	300 природних, історико-культурних та археологічних пам'яток, 44 учасники: турфірми, агросадиби, музеї, готельні комплекси і господарства, санаторно-курортні заклади, природні заповідники і заказники, громадські організації гомельська «Оракул» та чернігівська «Сіверянські обереги»	Сільський і зелений туризм	Некомерційний проєкт	Проєкт упорядкування записаних територій Сіверщини, розвиток на них туризму, в тому числі започаткування кластера, передбачений діяльність євро регіону «Дніпро»	Чернігів
Вінницький переробно-харчовий кластер (SSRD)	2011	Головне управління АПР Вінницької ОДА, фермерські кооперативи, переробні сільськогосподарські підприємства, в тому числі молдовські	Сприяння створенню в області мережі фермерів у рамках кооперативних утворень, розбудові партнерських відносин між виробниками та переробниками сільськогосподарської продукції	Проєкт «Підтримка сталого регіонального розвитку» (SSRD), який фінансується ЄС	Ініціатива місцевих громад та місцевої влади та підтримка єврофондів	Вінницька область
Українсько-румунський «Перший аграрний кластер»	2009	Управління агропромислового комплексу Чернівецької ОДА; Департамент економіки Чернівецької міської ради; асоціація фермерів Буковини; науково-дослідна станція карантину рослин УААН; Чернівецька обласна ГО «Міжрегіональна аграрна спілка»; ТБ «Буківинська універсальна біржа»	Сприяння інвестиційному розвитку трансграничних сільських регіонів	Проєкт здійснено за фінансової підтримки Федерального уряду Німеччини	Ініціатива німецької сторони для впровадження європейського досвіду розвитку сільських територій та сільськогосподарського підприємництва на території України	Чернівці

* Складено автором.

Таблиця 2. Характеристика нових організаційних просторових форм виробництва у прикордонні (південна та східна частина України) *

Назва транскордонного інноваційного об'єкта	Рік утворення	Засновники, учасники, склад, розмір	Спеціалізація	Фінансування	Ініціатива і мета створення	Місцезнаходження центрального офісу
1	2	3	4	5	6	7
Транскордонний будівельний кластер Харківської і Белгородської областей в рамках єврорегіону «Слобожанщина», ініціатива ІІІ Белгородського будівельного форуму	2008	Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури, Белгородський ДТУ ім. Шухова, Белгородський обласний фонд підтримки малого підприємництва та Харківський регіональний фонд підтримки підприємництва	Налагодження співпраці у сфері проектування та будівництва між російськими та українськими компаніями	Кошти учасників – будівельних компаній та сторонніх інвесторів	Підприємницько-університетська ініціатива	Харків
Транскордонний туристичний кластер у Золочівському (Україна) та Грайворонському (РФ) районах	2008	Харківський регіональний фонд підтримки підприємництва, кафедри туризму ХНЕУ та Белгородського державного університету, Белгородський обласний фонд малого підприємництва	Відродження маршрутів сільського туризму та історичних пам'яток культури	Фінансова підтримка місцевої влади та інвесторів	Спільна ініціатива місцевої влади, університетських кіл, малого бізнесу туристичного спрямування у регіоні	Золочівський (Україна) та Гайворонський (РФ) райони
Транспортно-торговельно-логістичний кластер національного значення «Ворота України – Росія»	2010	Харківський регіональний центр інвестицій і розвитку	Складування, елементи логістики	Кошти обласних харківського, а також белгородського бюджетів та інвесторів	Адміністративна ініціатива, яка поки що не знайшла широкої підтримки у підприємницьких кіл регіону	Харків
Транскордонний агроіндустріальний кластер Bunge	2013	Завод з переробки олійних культур ТНК Bunge (у Миколаївському морському торговельному порту) плановою потужністю 2,4 тис. т насіння олійних за добу та близько 790,0 тис. т/рік, інші елементи порту, обсяги складів 140 тис. т одночасного зберігання зерна, планова річна потужність 4 млн. т вантажів, тур. Bunge Turkey	Виробництво нерафінованої олії для експортних ринків країн Причорномор'я, логістичні операції	Загальна вартість проекту – близько 100 мільйонів доларів. Фінансування за рахунок Bunge Limited	За ініціативою ТНК Bunge у корпоративних цілях, для зменшення транспортних витрат і отримання логістичних вигод	Миколаїв
Локальна кластерна система «Миколаїв-1» (регіональний кластер «Миколаїв-1»)	2013	Миколаївська ОДА, Миколаївський торг. порт, комплекс ЕВЕРІ, («Комплекс з перевантаження рослинних олій») та «Комплекс з перевантаження м'яса», підприємства автомобільного та залізнично-дорожнього транспорту, НУК ім. адм. Макарова, компанії Orehim, Kertel Group, Sangji, Creativ Group, Bunge Turkey	Морський спеціалізований комплекс, що забезпечує прийом, зберігання, супровід і відвантаження рослинної олії та м'яса на суміжні види транспорту	Фінансується ТОВ «ЕВЕРІ»	Ідея та концепція комплексу належить транснаціональній корпорації «ЕВЕРІ», а їх погодження здійснювалася передусім з Миколаївським торговельним портом	Миколаїв
Транскордонний транспортний кластер в Одесі у рамках Єврорегіону «Нижній Дунай»	2011	Одеський морський торговельний порт	Транспортно-логістичне обслуговування Одеського порту	Кошти з бюджету Програми ТКС «Румунія – Україна – Молдова» 2007–2013	Учасники єврорегіону «Нижній Дунай»	Одеса

* Складено автором.

України. Водночас існує ще одна можливість, а точніше рушій, широкомасштабної інформатизації національної економічної системи. Мова йде про мережу ІТ-кластерів, які активно формувалися в Україні в останнє десятиріччя. Це кластер інформаційних технологій та бізнес-послуг (ІТ-ВРО) у Львові, Луцький ІТ-кластер ІТАС, кластер інформаційних технологій в м. Суми, Івано-Франківський ІТ-кластер, асоціація «Черкаси ІТ-кластер», житомирська спільнота ІТ-професіоналів GeekSpace тощо. Таким чином, формуються ланцюжки впровадження ІКТ від кордону вглиб території України і в результаті розриви у рівнях ІКТ-розвитку значно скорочуються.

На сьогодні в українському транскордонні нараховується 21 нова форма організації виробництва, серед яких є просторові як організаційні (тобто кластери і кластерні ініціативи, що активно впроваджуються) в кількості 15 одиниць, так і технологічні структури (технопарки, промзони), яких налічується шість об'єктів. Розглянемо найголовніші з організаційних форм на заході та півночі України (табл. 1).

Як видно з табл. 1, із розглянутих кластерних утворень на прикордонних територіях півночі та заходу України два сільськогосподарського профілю, два – статистично-університетського спрямування, один туристичний та один енергетичний. Цікавий розподіл за профілем кластерів півдня та сходу України (табл. 2).

Так, з табл. 2 видно, що на східних та південних кордонах України локалізовані транскордонні кластери транспортного призначення (3), а також будівельного, туристичного та сільськогосподарського профілю.

Окрему увагу варто приділити також кластерним ініціативам. Найбільш поширений і концентрований перелік існуючих на сьогодні кластерних ініціатив, частково узгоджений на державному рівні є Проект «Національної стратегії створення та розвитку транскордонних кластерів», розроблений 2008 року Інститутом регіональних досліджень НАН України і Міністерством регіонального розвитку та будівництва України за ініціативою п. 6 розпорядження КМУ від 10.09.2008 № 1214-р. Автори стратегії вбачали результати її реалізації у розвитку ринкової інфраструктури в транскордонні, зростанні конкурентоспроможності транскордонних регіонів України, в тому числі через використання механізмів державно-приватного партнерства, зростанні соціального рівня розвитку вищезокреслених територій. Також вони визначають транскордонну кластерну ініціативу як «організовані зусилля учасників та/або суб'єктів транскордонного співробітництва щодо створення кластерного транскордонного формування з метою отримання синергетичного ефекту, конкурентоспроможних товарів (послуг), використання наявних місцевих ресурсів та забезпечення соціально-економічного розвитку територій» [2]. Проектом запропоновано формування 16 транскордонних кластерів, в тому числі: будівельного, логістичного, лісового, машинобудівного, енергетичного, двох туристичних транскордонних кластерів на Заході України; фінансового, логістичного, фармацевтич-

ного, будівельного, нанотехнологічного (підтримка ініціативи ІЕП НАНУ) кластерів у східній частині України; транспортно-логістичного і логістичного кластерів, мегакластера «Севастополь» на півдні; кластера зеленого туризму на базі євро-регіону «Дніпро» на півночі.

Висновки

Аналізування стану розвитку нових організаційних просторових форм виробництва у транскордонному просторі України показало недостатність та несистематичність вектору їхнього розвитку. Такий стан речей зумовлений недостатньою увагою державної економічної політики до цієї проблеми. Крім того, у процесі дослідження вдалося виявити широкі можливості мережі просторових технологічних та просторових організаційних структур як підсистеми активного впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в національне господарство і показано механізм реалізації цих можливостей. Нові форми виробництва в транскордонних регіонах – це не лише місток впровадження ІКТ з-за кордону в них, а ще й потужний рушій інформатизації і, як наслідок, соціально-економічного зростання в Україні. Між тим при побудові системи впровадження ІКТ, яка включає в себе транскордонні елементи, необхідно обов'язково враховувати політичний курс суміжних держав стосовно налагодження транскордонного співробітництва, його ризики та можливості. Транскордонний досвід України показує, що найдорожчі проекти такого роду пропонують польські контрагенти, створення високодиверсифікованих структур ініціюється білорусько-російськими партнерами, майже байдужими до таких структур є Словаччина, Румунія та Молдова, одні з фінансових причин, інші – з особливостей загальнополітичного курсу. Щодо галузевого розрізу, то такі структури охоплюють такі сфери: туризм, логістика, транспорт, будівельна і лісова промисловість, фармацевтична галузь, енергетика, фінансова сфера, причому в основному це туризм (переважно на заході та півночі) та логістика (переважає в південній та східній частинах України). Всі ці напрями вносять свої корективи у характер та галузеву спрямованість використання ІКТ.

Список використаних джерел

1. Веб-портал наукового інформаційно-статистичного транскордонного кластера «Інфостат» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/CBC/ua/project/project_all.php?u=4&l=1
2. Проект Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ved.odessa.gov.ua/files/ved/documents/>
3. Шульц С.Л. Економічний простір України: формування, структурування та управління / С.Л. Шульц. – Львів: ІРД НАН України, 2010. – 390 с.
4. Lubelski Klaster Ekoenergetyczny [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fundacja.lublin.pl/index.php/lke/aktualnoscilke>

Використання однопродуктових балансів у таблицях «витрати–випуск»

У статті досліджено умови спільного використання методології розроблення однопродуктових і міжгалузевих балансів (модель «витрати–випуск») при макроекономічному прогнозуванні.

Ключові слова: однопродуктові баланси, таблиці «витрати–випуск», міжгалузеві баланси, моделювання, економічне прогнозування.

Использование однопродуктовых балансов в таблицах «затраты–выпуск»

В статье исследованы условия совместного использования методологии разработки однопродуктового и межотраслевого балансов (модель «затраты–выпуск») при макроэкономическом прогнозировании.

Ключевые слова: однопродуктовые балансы, таблицы «затраты–выпуск», межотраслевые балансы, моделирование, экономическое прогнозирование.

Use one-product balance in the table input–output

In the article are researched the conditions sharing of methodology development one-products balance and intersectoral balance (model «input–output») at the macro-economic forecasts.

Keywords: one-products balance, tables «input–output», intersectoral balance, modeling, economic forecasting.

Постановка проблеми. Балансові і нормативні методи прогнозування зберігають свою актуальність навіть у тих умовах, коли об'єктом дослідження є ринкова економіка. Балансування передбачає розгляд розвитку економічного об'єкту з урахуванням забезпечуючих (балансуючих) аспектів розвитку. Це може бути баланс (або порівняння) доходів і витрат, потреби в ресурсі і джерелах їхнього забезпечення, притоках чи відтоках ресурсу та ін. Прогнозування з балансування є більш комплексним і обґрунтованим і має перспективи для подальшого розвитку і використання в практиці економічного прогнозування, в тому числі на макроекономічному рівні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Балансовий інструмент дослідження економіки у формі таблиць «витрати–випуск» активно впроваджується в макропрогнозуванні та постійно вдосконалюється методично. Напрямом такого вдосконалення є врахування інструментарію однопродуктових балансів, які представляють результати дослідження попиту і пропозиції (потреби і ресурсу) важливих для економіки монопродуктів: нафти, газу, металу, руди, цементу, зерна, м'яса та ін. Матеріальний баланс є спеціальною таблицею показників, які характеризують відповідність між сформованими по джерелах надходження ресурсів певного важливого продукту і його розподілом по напрямках використання. Однопродуктовий матеріальний баланс має ресурсну і розподільчу частини. Ресурсна частина містить перелік статей, що характеризують джерела формування продукту, розподільча – дає прогнозний розподіл продукту по напрямкам споживання. При прогнозуванні матеріальних балансів враховуються інноваційні процеси, матеріалоемність, взаємозамінність і можлива комплексність використання ресурсів.

Мета статті полягає в дослідженні умов спільного використання методології розроблення однопродуктових і міжгалузевих балансів (модель «витрати–випуск») при ма-

кроекономічному прогнозуванні. Однопродуктові баланси добре представляють певні галузі і їхній розвиток. Міжгалузевий баланс узгоджує розвиток багатьох галузей між собою, адже всі підприємства і галузі поєднані коопераційними зв'язками, які мають враховуватися при прогнозуванні. Врахування однопродуктових балансів практично означає поєднання міжгалузевого прогнозу з галузевим.

Виклад основного матеріалу. Однопродуктові баланси дозволяють детально моделювати і прогнозувати стан ринку важливого ресурсу і майбутні зміни на ньому. Під баланс кожного (виділеного як важливий для економіки) продукту може розроблятися спеціалізована деталізована економіко–математична модель. Результати прогнозування по окремих продуктах мають враховуватися в комплексних інструментах прогнозування, яким є, наприклад, метод таблиць «витрати–випуск» (міжгалузевий баланс).

Однопродуктовий баланс є основною формою реалізації балансової методології у прогнозуванні і може використовуватися для всіх стадій, рівнів і розрізів прогнозування і формування економічної політики. В однопродуктовому балансі має забезпечуватися або формуватися рівність платоспроможної потреби в певному продукті і наявних ресурсів для її забезпечення:

$$\sum_n R_{mn} = \sum_k P_{mk}$$

де R_{mn} – обсяг m -го виду продукту по n -му джерелу забезпечення;

P_{mk} – потреба в m -м виді продукту по k -му напрямку потреби.

При наявності невідповідності у прогнозі між потребою і ресурсами для їх забезпечення проводиться їхня ув'язка через уточнення обсягів і структури виробництва й споживання досліджуваного продукту, очікуваних інвестицій і введень

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

виробничих потужностей, зміни обсягів експортних і імпорتنих поставок і ціни.

Методології формування і прогнозування однопродуктових і міжгалузевих (таблиць «витрати–випуск») можуть використовуватися автономно і спільно в межах єдиної технології прогнозування забезпеченості економіки в майбутньому найважливішими матеріальними ресурсами з урахуванням технологічної структури економічних зв'язків між видами діяльності (галузями) і їх пропорційного розвитку.

З двох методологій за важливістю для практики макропрогнозів головним є, звичайно, метод таблиць «витрати–випуск». Далі будуть розглядатися варіанти використання прогнозних однопродуктових матеріальних балансів при прогнозуванні таблиць «витрати–випуск». Можливі наступні варіанти такого використання: (їхня загальна схема використання показана на рис. 1).

1. Окреме прогнозування однопродуктових матеріальних балансів і таблиць «витрати–випуск» зі спільним використанням лише загальних сценарних умов і врахуванням факторів загальноекономічного зростання, в тому числі ВВП у галузевому розрізі, інвестицій і інвестиційних потреб, зовнішньоекономічних обсягів, доходів населення, ціни фінансових ресурсів і фінансової стабільності.

2. Побудова натурально–вартісного міжгалузевого балансу із включенням до вартісних таблиць «витрати–випуск» позицій з номенклатури однопродуктових балансів, які будуть відомі після їх розробки на прогнозний період. У результаті матимемо натурально–вартісні таблиці «витрати–випуск». Розроблення і прогнозування таких таблиць значно ускладнює роботи по їхньому прогнозуванню, тому що треба буде переформувати частину матриці проміжного продукту без наявності інформаційної бази за минулий період. Разом із тим такі комбіновані натурально–вартісні баланси (таблиці) мають свою історію і методологію і не є новими у практиці аналізу і прогнозуванні економічного розвитку.

3. Прогнозування таблиць «витрати–випуск» з урахуванням прогнозів кожного k -того однопродуктового балансу з віднесенням його до відповідного виду діяльності (рядок чи стовбець) таблиці «витрати–випуск». Прогнозний темп зростання за відповідним рядком (стовбцем) таблиці буде співпадати з відповідним темпом зростання виробництва k -того продукту з однопродуктових балансів.

Модель прогнозних розрахунків матиме циклічний характер з перевіркою узгодженості прогнозних показників. Якщо фіксуватиметься неузгодженість, має проводитися нова ітерація розрахунків при змінених вхідних даних прогнозу.

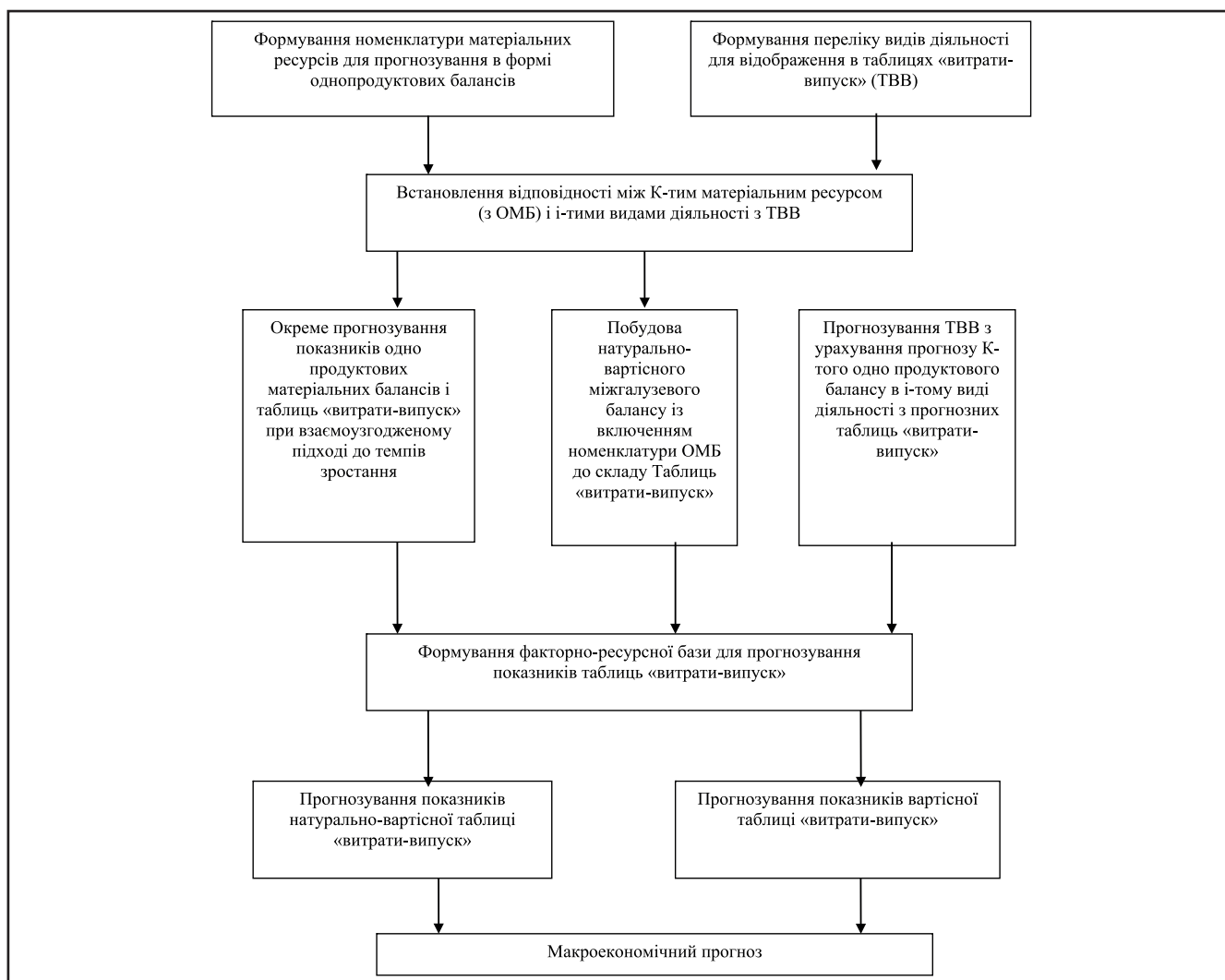


Рисунок 1. Типологія спільного прогнозування однопродуктових балансів і таблиць «витрати–випуск»

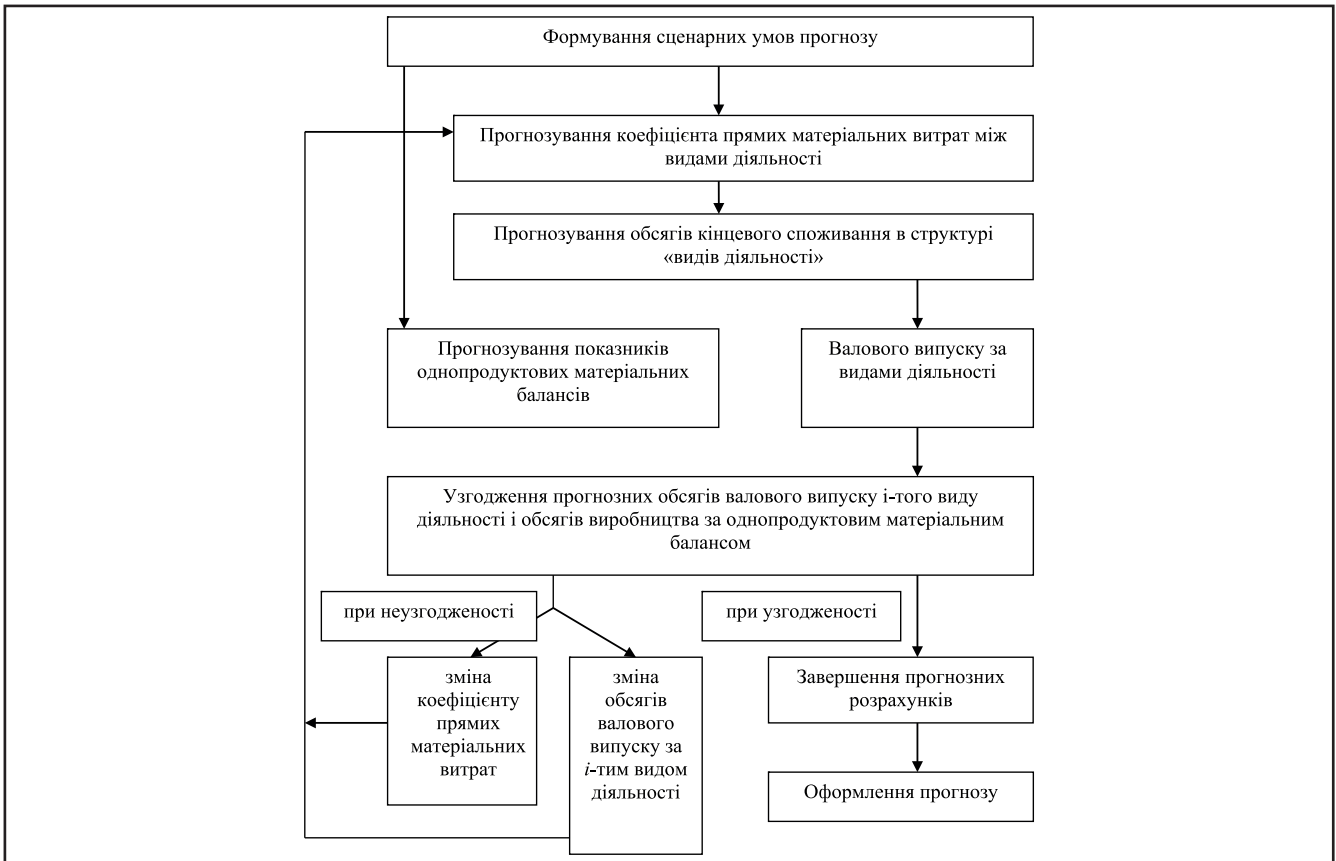


Рисунок 2. Схема використання однопродуктових матеріальних балансів при прогнозуванні таблиць «витрати-випуск»

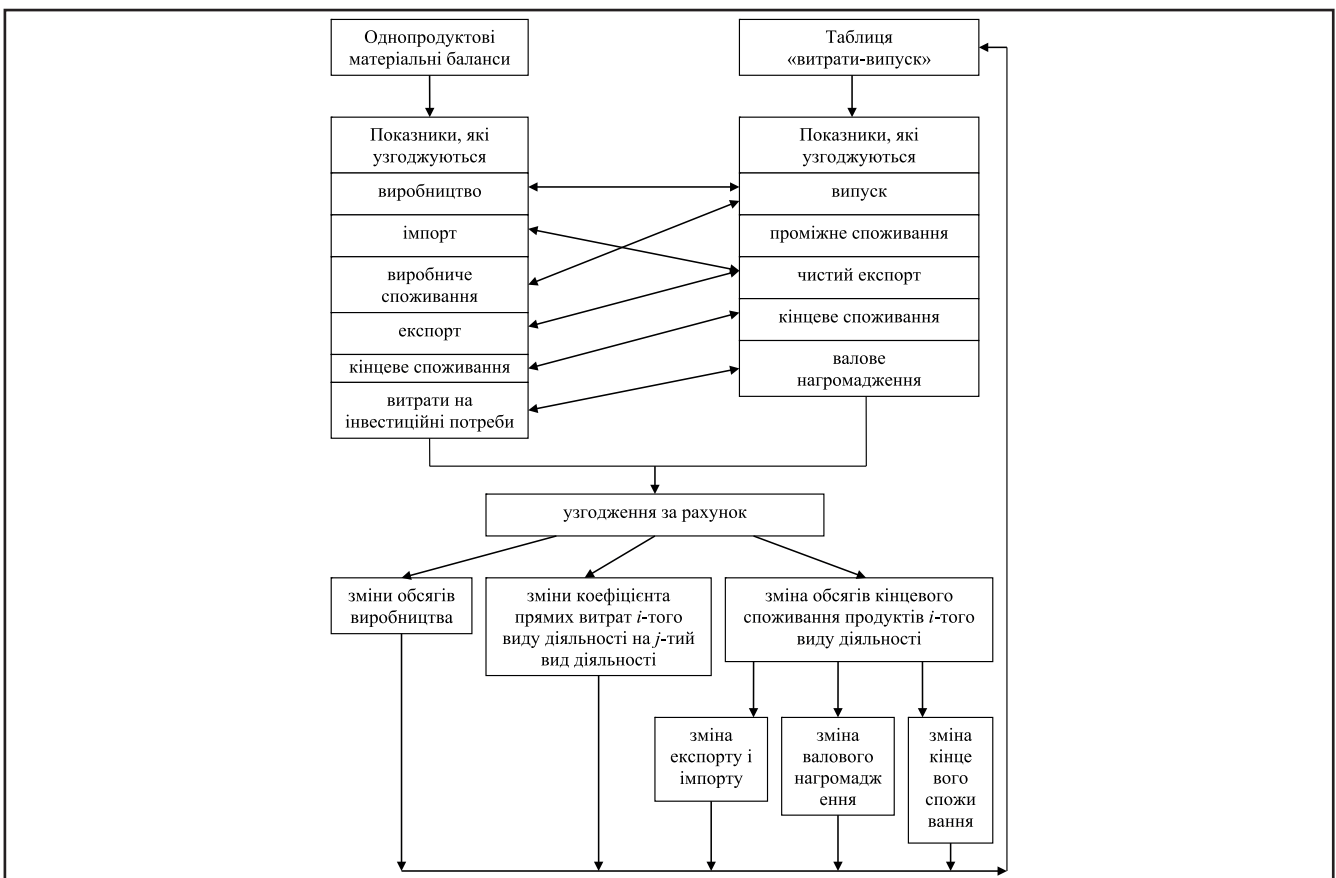


Рисунок 3. Схема перевірки узгодженості однопродуктових матеріальних балансів (ОМБ) з показниками таблиць «витрати-випуск»

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Потребує більш детального представлення в моделі алгоритму узгодження показників з ОМБ і ТВВ. Сама процедура узгодження наведена в загальних рисах на рис. 2.

Загальна схема спільного використання однопродуктових матеріальних балансів і таблиць «витрати–випуск» в технології макроекономічного прогнозування наведена на рис. 2.

Регуляторами узгодження можуть бути матриця коефіцієнтів прямих матеріальних витрат, обсяги валового випуску (в розрізі видів діяльності), обсяги та структура кінцевого споживання. Ці регулятори присутні і в таблицях «витрати–випуск» і в однопродуктових матеріальних балансах. Чутливість реакції цих двох інструментів прогнозування буде різною і, відповідно, різними факторні впливи на прогнозну динаміку. Треба зауважити, що можливий і зворотний зв'язок між практикою прогнозування матеріальних балансів і розробкою таблиць «витрати–випуск». Під потребу більшої обґрунтованості прогнозування таблиць «витрати–випуск» можуть формуватися особливі вимоги до номенклатури однопродуктових матеріальних балансів. Наприклад, потрібні були б прогнозні однопродуктові баланси по типовим продуктам, чи послугам кожного виду діяльності, представленого в таблицях «витрати–випуск» для кращого представлення прогнозних тенденцій розвитку всього даного виду діяльності (галузі):

- головним інвестиційним продуктам економіки;
- головним споживчим продуктам економіки;
- головним експортно–імпортним продуктам.

Наявність таких цільових (для прогнозування ТВВ) прогнозів значно полегшило б і додало більшої комплексності прогнозуванню показників таблиць «витрати–випуск».

Матеріальні баланси є інструментом дослідження і аналізу потреби в матеріальному ресурсі і можливостями для її забезпечення. Такий балансовий метод дозволяє досліджувати співвідношення попиту і пропозиції на певну продукцію (товар чи послугу). Матеріальні баланси можуть характеризувати поточну ситуацію на відповідному ринку, або прогнозувати можливу ситуацію в майбутньому. Тоді на основі результатів прогнозування може формуватися економічна політика, яка забезпечить балансування між потребою і її забезпеченням, допоможе уникнути диспропорцій, дефіцитності або перевищення дослідженої монопродукції в майбутньому.

Матеріальні баланси розробляються по найважливішій номенклатурі продуктів, які є критично важливими для економіки країни, і це є трудомістким і наукоємним дослідженням, яке дозволяє прогнозувати проблеми і формувати політику, яка б забезпечувала рівновагу між попитом і пропозицією на певний товар чи послугу. Такі прогнози мають багаторічну історію в командно–адміністративній економіці і не втрачають своїх методологічних позицій в умовах ринкової економіки. Використання однопродуктових матеріальних балансів при розробці макроекономічних прогнозів є важливим способом спрогнозувати потребу в проблемному ресурсі, джерела її забезпечення, або рівень можливих диспропорцій (дефіциту).

Висновки

1. Прогнозування матеріальних балансів має здійснюватися на основі комплексного підходу до виробництва і використання матеріальних ресурсів, застосування в балансових розрахунках прогресивної (на рівні світових показників) нормативної

бази, що враховує вплив сучасної організаційної, технічної і науково–технічної бази, розрахунків для оптимізації економічних рішень на основі застосування економіко–математичних моделей, розширення кола показників балансів і їх факторної бази, проведення якісного аналізу вхідної інформації.

2. Незважаючи на існуючі критичні погляди на матеріальні баланси як застарілий інструментарій планово–адміністративної економіки, можна стверджувати, що методологія матеріальних балансів попиту і пропозиції на моно продукти, яка полягає у порівнянні потреби (попиту) і забезпечення (пропозиції), реалізує цілком ринковий підхід до оцінки наявного, або прогнозування можливого ринкового дефіциту, або цінових змін внаслідок дефіциту на певних важливих товарних ринках.

3. У планово–адміністративній економіці мова йшла про сотні і тисячі позицій таких матеріальних балансів і формування на їх основі всієї системи планування розвитку виробництва товарів та послуг. У ринковій економіці сфера використання інструментарію матеріальних балансів є значно меншою, але в системі матеріальних балансів найціннішим є сама методологія розрахунку і порівняння в одному документі конкурентної і платоспроможної потреби в продукті і ресурсах по її забезпеченню. Методологія залишається актуальною, використовується при формуванні прогнозно–програмних документів і має свої перспективи для розвитку, в тому числі, в поєднанні з методологією таблиць «витрати–випуск». Методологія матеріальних балансів охоплює вхідну інформацію, методи прогнозування, формування рішень, заходів політики, моделі, алгоритми і програми розрахунків.

4. Прогнозні таблиці «витрати–випуск» є традиційним інструментом макроекономічного прогнозування, який широко використовується в системі економіко–математичних методів і моделей про прогнозування, які мають вбудований механізм ринкового врівноваження. Спільне використання методів однопродуктових і міжгалузевих балансів дає перевагу в посиленні аргументованості і обґрунтованості прогнозування.

Список використаних джерел

1. Александров І.О. Моделі економічної динаміки і система національних рахунків / Александров І.О. – Донецьк: НАН України; Інститут економіки промисловості, 1998. – 100 с.
2. Беседін В.Ф. Про методи оцінки структурних зрушень на макрорівні / В.Ф. Беседін, Т.В. Лебедева, І.В. Беседін, А.В. Циганюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №9. – С. 28–46.
3. Боярский А.Я., Шушерин П.П. Демографическая статистика. – М., 1955.
4. Борисевич В.И. Прогнозирование и планирование экономики: Учебное пособие / В.И. Борисевич, Г.А. Кандаурова, Н.Н. Кандауров и др.; под общ. ред. В.И. Борисевича, Г.А. Кандауровой. – Минск: Интерпрессервис; Эксперспектива, 2001. – 380 с.
5. Грабовецкий Б.Є. Економічне прогнозування і планування: Навчальний посібник / Б.Є. Грабовецкий // Київ: Центр навчальної літератури, 2003 – 188 с.
6. Економіка України: тенденції, оцінки, прогнози. [Електрон. ресурс] / Центр соціально–економічних досліджень CASE Україна. – 2005. – №2. – Режим доступу: www.case-ukraine.kiev.ua
7. Емельянов А.С. Прогнозирование показателей с помощью моделей / А.С. Емельянов, В.Ф. Беседін, И.К. Бондарь. – К.: Наукова думка, 1984. – 316 с.

8. Закон України від 23.03.2000 № 1602-III «Про державне про-гнозування та розроблення програм економічного і соціального роз-витку» [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>

9. Коссов В.В. Межотраслевые модели. Теория и практика ис-пользования / В.В. Коссов. – М.: Экономика, 1973. – 190 с.

10. Макроекономічне моделювання та короткострокове прогнозу-вання / [за ред. д.е.н. І.В. Крючкової]. – Харків: Форт, 2000. – 336 с.

УДК 330.16

Л.М. ЛАДИКО,

к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки,
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Стратегічні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства

Розглянуто найважливіші компоненти стратегічної спрямованості забезпечення економічної безпеки підприємства, а саме стратегічне позиціонування підприємства, цілі економічної безпеки, способи та умови забезпечення економічної безпеки. Визначено, що ці компоненти сприяють не тільки забезпеченню економічної безпеки підприємства, а й одно-часно досягненню його стратегічних цілей.

Ключові слова: підприємство, функціонування, розвиток, цілі, економічна безпека, забезпечення, ресурси, способи, умови.

Л.Н. ЛАДЫКО,

к.э.н., доцент кафедры финансов и финансово-экономической безопасности,
Украинский государственный университет финансов и международной торговли

Стратегические аспекты обеспечения экономической безопасности предприятия

Рассмотрены важнейшие компоненты стратегической направленности обеспечения экономической безопасности предприятия, а именно стратегическое позиционирование предприятия, цели экономической безопасности, способы и условия обеспечения экономической безопасности. Определено, что эти компоненты способствуют не только обеспечению экономической безопасности предприятия, но и одновременно достижению его стратегических целей.

Ключевые слова: предприятие, функционирование, развитие, цели, экономическая безопасность, обеспечение, ресурсы, способы, условия.

L.N. LADYKO,

Ph.D. Associate professor of the department of finance and the financial and economic security
Ukrainian State University of Finance and International Trade

Strategic aspects of enterprise's economic security

The most important components of the strategic focus to ensure economic security are considered, the attention is paid to the strategic positioning of the enterprise, economic security objectives, methods and conditions of economic security. It has been determined that these components contribute not only for ensuring the economic security, but at the same time to achieve its strategic goals.

Keywords: enterprise, functioning, development, objectives, economic security, ensuring, resources, methods, conditions.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку світових економічних процесів показують, що складність і непередбачуваність ринкового середовища з кожним роком буде зростати. А збільшення невизначеності і прояв перманентних кризових явищ негативно впливають не тільки на розвиток світової економіки, а й на її органічну складову – національну економіку України, яка переживає непростий період свого розвитку.

Сьогодні українські підприємства функціонують у дуже складних ринкових умовах. По-перше, це пов'язано з кризовими проявами в національній економіці. По-друге, становище ускладнюється нестабільністю «правил» бачення бізнесу в країні. По-третє, недовірливий правовий механізм ринкових взаємовідносин суб'єктів господарювання збільшує непередбачуваність і невизначеність розвитку вітчизняних підприємств. Усі ці обставини в комплексі з кожним роком підвищують гостроту не тільки проблем життєдіяльності підприємств, а й національної економіки в цілому [4].

У таких складних умовах пріоритетом для українських під-приємств стає забезпечення свого стабільного функціону-

вання. Стабільність діяльності зі створення продукції і послуг є найважливішою умовою забезпечення життєздатності сучасного підприємства, тобто, перш за все, збереження економічної незалежності, стабільності і стійкості, а також здатності до саморозвитку та прогресу.

Розвиток здатності протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам дозволяє підприємствам ефективно функціонувати, зберігати свій бізнес і успішно розвиватися. В цьому контексті важливим компонентом успішного функціонування й економічного розвитку українських підприємств стає забезпечення їх економічної безпеки. З цієї точки зору розгляд стратегічних аспектів забезпечення економічної безпеки набуває особливої актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження в області проблематики економічної безпеки сучасних підприємств показали, що спостерігається прояв активного інтересу до даного наукового напрямку. В основному дослідники розглядають питання формування концепції економічної безпеки підприємства, системи його економічних інтересів і

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

пріоритетів розвитку, а також фінансової безпеки. Однак, незважаючи на зростаючу зацікавленість даною проблематикою, поки ще мало уваги приділяється стратегічним аспектам забезпечення економічної безпеки підприємства.

Метою статті є розкриття сутності стратегічних аспектів забезпечення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сутність економічної безпеки полягає в захищеності суб'єктів економічних відносин на всіх рівнях. Під економічною безпекою розуміють здатність підприємства протистояти негативним зовнішнім і внутрішнім впливам з метою забезпечення стійкої діяльності, а також мінімізації витрат і збереження контролю над власністю. Необхідність постійного дотримання підприємством економічної безпеки зумовлюється об'єктивними умовами забезпечення стабільності функціонування та досягнення стратегічних цілей своєї діяльності [4].

Важливими стратегічними аспектами забезпечення економічної безпеки конкретного підприємства є стратегічне позиціонування підприємства в контексті забезпечення економічної безпеки, визначення цілей економічної безпеки, а також способи і вимоги забезпечення економічної безпеки, завдяки яким на практиці досягаються цілі безпечного функціонування суб'єктів господарювання.

Традиційно позиціонування представляють як процес пошуку такої ринкової позиції для об'єкта (підприємства, продукту або послуги), яка вигідно вирізнятиме його від положення конкурентів [9]. У контексті стратегічного позиціонування сам термін «позиціонування» є ширшим, ніж у М. Портера, який обмежувався тільки ринковим позиціонуванням щодо конкурентів [2, 6]. Сьогодні стратегічне позиціонування підприємства розглядають як результат пов'язаних уявлень про концепцію його перспективного розвитку, стратегічні орієнтири та стратегічні пріоритети [2, с. 46]. Своєю чергою, позиціонування підприємства розглядається як спосіб, завдяки якому керівництво підприємства і його споживачі ідентифікують підприємство за найважливішими характеристиками. Позиціонування підприємства сприяє формуванню його конкурентної позиції і, відповідно, конкурентоспроможності.

При стратегічному позиціонуванні особливе значення відводиться усвідомленню стратегічної спрямованості майбутнього стану підприємства і розробці прогнозів розвитку на стратегічний період, що становлять основу стратегічних орієнтирів підприємства. Під стратегічною спрямованістю розуміють довготривалу стратегію в контексті орієнтації розвитку ціннісних уявлень про продукцію, що виробляється (ціна, якість, сервіс і час доставки).

Основними результатами стратегічного позиціонування потрібно вважати побудову й аналіз ланцюжка створення вартості підприємства, що дозволяє більш глибоко усвідомити його стратегічну спрямованість, а також два системоутворювальних документи: «Бачення» («Місія») і «Ділове кредо» [2, с. 200], що визначають подальший вибір стратегічних вимог до майбутнього стану підприємства і встановлюють принципи внутрішньої і зовнішньої поведінки, яких повинні підтримуватися на підприємстві. До того ж результати, досягнуті при стратегічному позиціонуванні, значно впливають на процеси управління ресурсами – витратами залежно від його стратегічного вибору у створенні конкурентних пе-

реваг. Оскільки, на думку М. Портера [6, с. 68–69], підприємства можуть добитися конкурентних переваг:

- або підтримуючи низькі витрати (лідерство на основі витрат);
- або пропонуючи споживачам різноманітну продукцію, що перевершує конкурентів, (стратегія диференціації продукції);
- або в результаті компромісу між витратами і диференціацією.

Отже, стає очевидним, що підходи до управління витратами будуть різнитися залежно від стратегічного позиціонування. Разом із тим ресурси як ключовий компонент економічної безпеки підприємства дозволяють органічно пов'язати стратегічне позиціонування з забезпеченням економічної безпеки підприємства.

Розкриття змісту цілей економічної безпеки дає змогу з'ясувати, у чому ж полягає суть забезпечення економічної безпеки. У своїй роботі відомий російський економіст проф. В.К. Сенчагов [10] визначає як головну мету економічної безпеки корпорації (підприємства) «...забезпечення її стійкого і максимально ефективного функціонування в теперішніх умовах, створення потенціалу розвитку і зростання корпорації в майбутньому» [10, с. 738]. Якщо не враховувати специфіку трактування мети, а розглядати її тільки з погляду змістовної сторони, можна припустити, що йдеться про мету будь-якого суб'єкта господарювання (організації, підприємства). Не піддаючи сумніву формулювання В.К. Сенчагова, очевидно, що головною метою економічної безпеки є забезпечення реалізації основної цілі підприємства. Отже, головна мета економічної безпеки співпадає з основною метою підприємства.

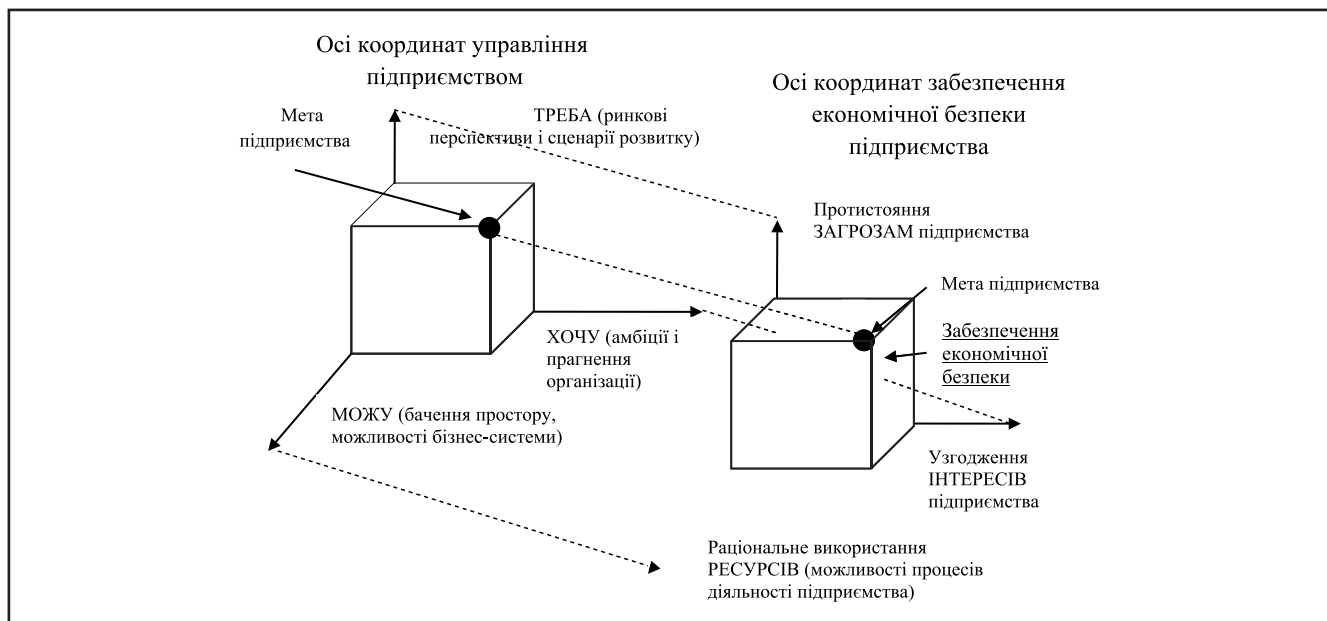
Тоді постає справедливе питання: які ж цілі економічної безпеки підприємства? Щоб відповісти на це питання, перш за все, необхідно визначити ключові компоненти проблемного поля економічної безпеки підприємства. До них відносять український науковець професор О.М. Ляшенко триаду цілей управління економічною безпекою [5]: «інтереси», «ресурси» і «загрози». Навколо них формується проблемне поле, вирішення якого знаходиться у сфері економічної безпеки підприємства. Розв'язання виникаючих проблем стає можливим завдяки узгодженню інтересів підприємства, раціональному використанню ресурсів і протистоянню потенційним загрозам. Саме реалізація цих пріоритетів дозволяє забезпечувати відповідний рівень економічної безпеки. Ґрунтуючись на даному твердженні, їх потрібно вважати цілями економічної безпеки і цілями її забезпечення.

Отже, суть забезпечення економічної безпеки полягає у досягненні, з одного боку, цілей підприємства при безпосередній реалізації цілей забезпечення економічної безпеки, а з іншого – створює необхідні умови для його стійкого розвитку.

Характер даної суті визначає місце і роль забезпечення економічної безпеки на підприємстві, що показано на рисунку.

Просторове представлення забезпечення економічної безпеки у вигляді куба відображає візуальне уявлення складності й багатоплановості даного процесу і його складових.

По суті, забезпечення економічної безпеки як процес є ціледосягнення або реалізація цілей об'єкта. Будь-який процес досягнення цілей безпосередньо залежить від реалізації функцій. У цьому сенсі забезпечення економічної безпеки становить основу її управління. Варто також зазначити, що забезпечення економічної безпеки підприємства – процес не миттєвий, а



Місце і роль забезпечення економічної безпеки на підприємстві

постійний, який вимагає особливої уваги і ставлення. Враховуючи вищесказане, автор пропонує таке вдосконалене формулювання даного поняття: забезпечення економічної безпеки – це безперервний процес досягнення цілей розвитку підприємства при безпосередній реалізації цілей економічної безпеки підприємства, а саме: узгодження інтересів, протистояння загрозам і раціональне використання ресурсів.

Відповідно до цього конкретизація цілей підприємства можлива лише в площині ключових компонентів економічної безпеки (див. рис.), тобто раціонального використання ресурсів, протистояння загрозам і узгодження інтересів підприємства [5].

Особливість конкретизації цілей підприємства полягає, по-перше, у визначенні конкретної, зрозумілої і зручної мети для забезпечення стратегічного управління підприємства. По-друге, виробленню узгодженої позиції у сфері цілеполювання власників, менеджменту підприємства різних рівнів управління і персоналу. Для власників найбільш зрозумілою і прийнятною стратегічною метою вважається зростання вартості бізнесу підприємства [2], хоча не завжди визначаючий виключно результати роботи менеджменту підприємства. Оскільки на вартість бізнесу підприємства впливають різні зовнішні чинники, зокрема такі, як прогноз розвитку ринку, поведінка інвесторів, ринкові переваги, ажітаж тощо. Окрім цього, розрахунок вартості бізнесу достатньо складний як для виконання, так і для розуміння персоналом.

З цих причин «вартість бізнесу підприємства» є малопридатним показником для оперативного управління бізнесом.

У практиці управління вартістю найпоширенішим показником вважається показник економічної доданої вартості (EVA – Economic Value Added) [2, 7, 3]. Показник EVA відображає досягнення менеджментом реалізації стратегічної мети бізнесу – максимізації вартості компанії [8] і, одночасно процес створення вартості. Часто цей показник називають стратегічною ефективністю підприємства [2, 3, 7], хоча такий погляд на EVA можна вважати досить вузьким, оскільки він відображає більшою мірою результативність діяльності підприємства, а не відношення результату до витрат, тобто ефективність.

Показник EVA зручний і зрозумілий для практичного застосування менеджментом підприємств, тому що за своєю природою він є фінансовим показником, який дозволяє кількісно оцінювати створення вартості для інвестора, коли операційний дохід перевищує середньозважену вартість задіяного капіталу в абсолютному розмірі. Застосування цього показника дає змогу визначати насущну потребу даної стадії розвитку в поверненні інвестованих засобів. У той же час додатковою перевагою показника EVA можна вважати легкість і простоту його ув'язування з винагородою менеджерів, що стимулює їх найшвидшого проходження найбільш ризикованого для підприємства етапу зростання [3, с. 60].

Враховуючи привабливість даного показника для практичного використання менеджментом підприємств, економічну додану вартість потрібно розглядати як фінансову мету, що представляє собою конкретне вираження стратегічної мети – створення вартості. У принципі показник EVA як стратегічна мета підприємства зрозумілий і зручний в управлінні для менеджменту підприємств. Його застосування дозволяє менеджменту підприємств оцінювати не тільки результативність діяльності підприємства, але й результативність забезпечення його економічної безпеки.

Найважливішими складовими досягнення цілей економічної безпеки підприємства вважають раціональні способи і вимоги реалізації економічної безпеки організації.

Способи забезпечення економічної безпеки – це набір заходів і система організації їх виконання та контролю, які дозволяють досягати найвищих значень економічної безпеки підприємства [4]. Способи забезпечення економічної безпеки умовно діляться на пасивні і активні.

Пасивні способи забезпечення економічної безпеки являють собою сукупність заходів щодо запобігання загроз, здатних призвести до дестабілізації підприємства. Вони спрямовані на зміцнення і реалізацію властивостей економічної безпеки підприємства, забезпечення комфортних умов функціонування організації і передбачення прояви можливих загроз. Багато вимог пасивних заходів забезпе-

чення безпеки закладаються на етапі проектування і створення виробничої системи, бізнес-процесів. Їхня зміна відбувається під час перепроєктування або реінжинірингу.

Активні способи забезпечення безпеки пов'язані із системними перетвореннями організації. Вони реалізуються за рахунок створення спеціальних структур. Наприклад, створення додаткової системи – системи управління безпекою або створення додаткової системи забезпечення керованості системи бюджетного управління [4].

Найважливішою вимогою забезпечення економічної безпеки підприємства є керованість і вимірність. Ці дві вимоги тісно пов'язані одна з одною. Їх логічний зв'язок ґрунтується на твердженні «не можна управляти тим, що не можна виміряти». Вимірювання знаходяться в площині спостереження подій і явищ, що відбуваються в організації. Але не можна вимірювати те, що не можна спостерігати. Невідповідність вимог керованості і вимірності негативно відображається на процесі управління, що, своєю чергою, може призвести до фатальних наслідків. Керованість розглядається в площині досяжності цілей і ресурсів, необхідних для їх досягнення, а також характеризується ступенем контролю, який реалізується в організації [4]. Важливість і урахування цих вимог стає найважливішим завданням системи забезпечення економічної безпеки підприємства.

Висновки

Стратегічне позиціонування підприємства, цілі економічної безпеки, способи і вимоги забезпечення економічної безпеки є важливими компонентами сутності стратегічної спрямованості забезпечення економічної безпеки підприємства.

Від стратегічного позиціонування підприємства залежить вибір способу управління витратами суб'єкта господарювання. Через ресурси-витрати здійснюється зв'язок стратегічного позиціонування підприємства із забезпеченням його економічної безпеки.

Забезпечення економічної безпеки являє собою первинний процес досягнення стратегічних цілей підприємства при одночасній реалізації цілей його економічної безпеки.

Досягненням цілей економічної безпеки забезпечується як пасивними, так і активними способами забезпечення економічної безпеки. При цьому необхідно враховувати найважливіші вимоги ціледосягнення такі, як керованість і вимірність, які є найважливішими завданнями забезпечення економічної безпеки сучасного підприємства.

Список використаних джерел

1. Архипов В. Стратегический анализ инвестиций в реальные активы предприятия / В. Архипов // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления». – 2001. – №5. – С. 103–107.
2. Григорьев Л. Менеджмент по нотам: Технология построения эффективных компаний / Л. Григорьев, С. Горелик, Д. Кудрявцев и др.; под ред. Л.Ю. Григорьева. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 692 с.
3. Добровольский Е. Бюджетирование: шаг за шагом / Е. Добровольский, Б. Карабанов, П. Боровков и др. – СПб.: Питер, 2005. – 448 с.
4. Ладыко Л.Н. Обеспечение экономической безопасности предприятия: сущность и содержание // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Науковий журнал №1 (172), ч. 2. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2012. – С. 6–10.
5. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: [монографія] / О.М. Ляшенко. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
6. Портер М. Э. Конкуренция / Майкл Э. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
7. Самохвалов В. Как определить ключевые финансовые факторы стоимости? / В. Самохвалов // журнал «Управление компанией». – 2004. – №5. – С. 34–38.
8. Франк Е.В. Решение агентской проблемы в российских корпорациях / Е.В. Франк // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – №7. – С. 29–36.
9. Хулей Г. Дж. Позиционирование // В кн. Маркетинг. Бизнес-класс: энциклопедия / Под ред. М. Бейкера / Пер. с англ. под ред. Л. Волковой, С. Божук, Т. Масловой, Л. Ковалик, Н. Розовой. – СПб.: Питер, 2002. – С. 394–402.
10. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.

УДК 330.322

Т.В. НИКОЛАЄВА,

к.е.н., докторант, Національний університет державної податкової служби України

Критерії ефективності об'єктів нерухомого майна в концепції оцінки життєвого циклу

Розглядається генезис концепції життєвого циклу об'єктів капітального будівництва. Показується принципова зміна підходів до оцінювання ефективності нерухомого майна для власника, що пов'язано з урахуванням витрат на проектування, спорудження, утримання та експлуатацію об'єктів, включно з їхньою утилізацією, а також отриманих вигод чи доходів. Наводяться приклади аналізу вартості життєвого циклу об'єктів. Показуються нормативно-правові та інформаційно-методичні проблеми та пропонуються шляхи їхнього вирішення стосовно впровадження в Україні оцінки вартості життєвого циклу при створенні та експлуатації об'єктів, передусім – державної власності.

Ключові слова: об'єкт, нерухомість, життєвий цикл, оцінка, вартість, експлуатація, ефективність.

Т.В. НИКОЛАЄВА,

к.э.н., докторант, Национальный университет государственной налоговой службы Украины

Критерии эффективности объектов недвижимого имущества в концепции оценки жизненного цикла

Рассматривается генезис концепции жизненного цикла объектов капитального строительства. Показывается принципиальное изменение подходов к оценке эффективности недвижимого имущества для собственника, что связано с учетом затрат

на проектирование, строительство, содержание и эксплуатацию объектов, включая их утилизацию, а также полученных выгод или доходов. Приводятся примеры анализа стоимости жизненного цикла объектов. Показываются нормативно-правовые и информационно-методические проблемы и предлагаются пути их решения по внедрению в Украине оценки стоимости жизненного цикла при создании и эксплуатации объектов, прежде всего – государственной собственности.

Ключевые слова: объект, недвижимость, жизненный цикл, оценка, стоимость, эксплуатация, эффективность.

T.V. NIKOLAIEVA,

Ph.D. (economics), doctorant, National University of State Tax Administration

Real estate performance criterria in life-cycle assessment concept

The genesis of the life cycle concept of capital assets like buildings and facilities is considered in the article showing a fundamental changes in approach to the assessment of the efficiency of real property items for the owner, due to the total costs of design, construction, maintenance and operation including their utilization and received benefits or income. Some examples of life cycle cost analysis are demonstrated. The regulatory and information-methodological problems and the ways of their decision on the implementation in Ukraine the life cycle assessment in the creation and operation of facilities, first of all – public property – is shown.

Keywords: facility, real estate, life cycle, assessment, cost, operation, efficiency.

Постановка проблеми. Об'єкти нерухомості за відсутності природних та військових руйнацій можуть експлуатуватися упродовж відносно тривалого періоду – 100 і більше років. Нові будівлі та споруди постійно додаються до існуючого фонду. Відтак все більша частка інвестицій власників капіталізується у нерухомості, спрямовується не на нове будівництво, а на утримання об'єктів – їхній ремонт, модернізацію та реконструкцію, а також на технічне обслуговування. Сутнісні економічні відмінності між цими формами відтворення (реновації) об'єктів та витрат розкриті нами у роботі [1]. Зауважимо лише, що всі капітальні та поточні витрати ми розуміємо як інвестиції, а всі результати (доходи, власні вигоди тощо) – як відповідні складові окупності.

На довгому часовому проміжку з точки зору власників окремих об'єктів часто виявляється, що інвестиційні, проектні та будівельні рішення, прийняті при спорудженні, можливо, правильні на той момент, перестають відповідати новим умовам або потребам експлуатації. Так, у періоди низьких цін на енергоносії важко було б економічно виправдати подвійне або потрійне скління вікон; з подорожчанням праці почала домінувати тенденція використання оздоблювальних матеріалів, які зручніші та ефективніші в обслуговуванні тощо. Тому в управлінні будівельними об'єктами стала очевидною і актуальною доцільність розширення періоду їхнього вартісного аналізу з обґрунтування будівництва чи придбання об'єктів до тривалого процесу моніторингу і контролю вартості їхнього життєвого або, принаймні, будівельно-експлуатаційного циклу, упродовж якого здійснювані капітальні інвестиції скеровуються не на просте відтворення споживчих якостей, а пов'язуються зі скороченням наступних поточних витрат, збільшенням наступних доходів або вигод власника [2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Тематиці вартості життєвого циклу (Life Cycle Costing – LCC) продукції різних галузей та сфер застосування присвячено чимало робіт зарубіжних авторів, у тому числі оглядова робота Д. Герднера [3].

Різні автори давали своє, як правило, однобічне, визначення життєвому циклу. Наприклад, поширеним стало маркетингове його визначення як періоду існування продукту на ринку, не розглядаючи етапи його створення та утилізації. І навпаки, з точки зору підприємства-виробника визначення

життєвого циклу охоплює період, доки продукт виробляється, а з позиції споживача – доки продукт використовується.

Г. Херві визначив LCC як загальну вартість володіння системою упродовж її терміну служби. Ця вартість включає у себе всі витрати, пов'язані з підготовчим етапом, створенням системи, ремонтом, заміною та утилізацією, а також утриманням, навчанням персоналу та експлуатаційними витратами. Основні процедури управління у концепції Г. Херві наступні: визначення вартості елементів системи; визначення структури витрат по елементах; створення кошторисної бази; розробка методів визначення та аналізу вартості життєвого циклу [4].

Як бачимо, стосовно об'єктів нерухомості структура вартості спорудження (наприклад, прями і накладні витрати) виявляються недостатніми для LCC. Більш широке охоплення елементів вартості полягає в урахуванні послідовності формування витрат: підготовка (обґрунтування) – капітальні інвестиції у спорудження – витрати на утримання та експлуатацію. Щодо самої кошторисної вартості спорудження, то її визначення базується на трьох методах: обробки статистичних даних по виконаних проектах, застосуванні кореляційно-регресивного аналізу, визначенні вартості в залежності від низки незалежних параметрів. Усі ці методи об'єднує те, що, на відміну від вітчизняної практики збір даних для прийняття рішень починається на ранніх, концептуальних стадіях процесу проектування [5].

Розглядаючи LCC з позицій аналізу вартості (Life Cycle Costing Analysis – LCCA), Д. Хеворт не тільки запропонував враховувати всі витрати упродовж життєвого циклу певного управлінського рішення власника, а керуватись такими принципами: показники вартості життєвого циклу повинні застосовуватися на всіх рівнях прийняття рішень у процесі проектування (тактичному і стратегічному, рівні об'єкта та портфелю нерухомості власника); вартість життєвого циклу повинна включати в себе всі функціональні витрати в межах об'єкта; аналітичний процес повинен брати до уваги всі фактори впливу; аналітичні процедури і результати мають бути сумісні з системами фінансового планування і контролю, що особливо актуально для вітчизняних умов [6]. Більше того, інформаційне забезпечення має підпорядковуватись завданням ефективного менеджменту.

Наступним етапом розвитку концепції стало зміщення акцентів на урахування доходів від експлуатації об'єктів. Так, Г. Сасмен довів вважає, що скорочення витрат і максимі-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

зація доходів на кожному етапі життєвого циклу продукту не обов'язково приведе до максимального прибутку протягом всього терміну служби [7]. Основний внесок Г. Сасмена у концепцію життєвого циклу полягає в інтеграції двох точок зору: маркетингової (формування доходів) та виробничої (скорочення витрат).

Таким чином, переваги концепції життєвого циклу щодо об'єктів нерухомості можна резюмувати таким чином:

- концепція визначає вплив результатів попередніх дій на отримання у перспективі менших витрат, допомагає знаходити правильний баланс між початковими інвестиціями і експлуатаційними (поточними) витратами;
- концепція стверджує, що краще рішення можливо отримати лише при оцінці відповідної точності;
- мислення категоріями життєвого циклу може сприяти довгостроковій економії, на відміну від короткострокової економії чи прибутковості.

У вітчизняній науці ідея використання методу LCC (LCCA) у капітальному будівництві була вперше викладена на початку 90-х років В.П. Ніколаєвим, зокрема у роботі [8, с. 29–40], в останні роки отримала розвиток у статті [9], а також у дослідженнях ряду інших російських і українських авторів, але досі, на жаль, так і не знайшла широкого застосування у практиці інвестиційно-будівельної діяльності та при експлуатації об'єктів нерухомого майна.

Автор [8] уперше розглянув інвестиційний цикл як сукупні витрати (від'ємний грошовий потік) упродовж усього життєвого циклу і доходи (додатний грошовий потік) інвестора після введення об'єкта в експлуатацію. Цей підхід принципово відрізнявся від визначення капітальних вкладень як одночасних початкових витрат та їхнього порівняння з наступними середньорічними поточними доходами, як це відбувалося згідно з теорією ефективності капітальних вкладень соціалістичної економіки. У розглянутій моделі на підготовчій стадії у інвестора виникають витрати, пов'язані з купівлею землі, потім (або паралельно) – з передпроектними і проектними роботами; далі – з будівельними і монтажними роботами. Після цього настає період експлуатаційних витрат і доходів, формування чистого доходу і прибутку (рис. 1).

На цій стадії можливий продаж об'єкта та ділянки. За такою схемою прибуток обраховується за допомогою звичайних методів проектного аналізу. Але якщо інвестор має намір використовувати об'єкт у власних цілях, слід розглядати очікувані протягом усього періоду експлуатаційні витрати (або собівартість виробництва продукції та послуг на даному об'єкті), а також втрачений прибуток, викликаний вилученням з обороту коштів на будівництво, інфляцію, податки.

Як бачимо з моделі, автор передбачав окупність капітальних інвестицій за рахунок доходів від виробництва, не розглядаючи окремо експлуатаційні витрати, пов'язані саме з нерухомим майном – об'єктом та інші виробничі витрати. Крім того, в аналізі витрат життєвого циклу він не розрізняв витрати на експлуатацію та утримання об'єктів.

Основні ідеї концепції LCA були розвинені і опубліковані в останній зарубіжній монографічній літературі різної спеціалізації та різного ступеню узагальнення, наприклад [10].

Розглянутий вище генезис ідеї вартості життєвого циклу призвів у результаті до появи новітньої концепції, так званої повної оцінки життєвого циклу об'єкта (англ. – Whole Life Appraisal – WLA) – систематичного обліку зацікавленими суб'єктами не тільки всіх витрат, а й доходів, вигод і результатів, пов'язаних із набуттям у власність активу протягом його фізичного, економічного або функціонального терміну служби з метою зведення до мінімуму загальних витрат по об'єкту, максимізації результатів, а загалом – забезпечення максимального ефекту.

WLA можна розглядати як сучасну модифікацію LCC та LCCA. Так, Р. Фленеген, К. Джевел та Д. Нормен [10] вказують і на генезис відповідних понять: «вартість використання» – «вартість життєвого циклу» – «повна оцінка життєвого циклу». У першому випадку йдеться про витрати на вже створеному об'єкті, у другому – про суму витрат на будівництво та утримання об'єкта, в останньому – акцент робиться на співвідношення усіх витрат життєвого циклу і експлуатаційних якостей як вигод. Це показує зміну підходів до вибору економічно оптимальних рішень – забезпечення придатності об'єкта для конкретної мети протягом усього періоду його існування, забезпечення оптимальної комбінації початкових інвестицій, витрат на утримання та експлуатацію. Щодо лік-

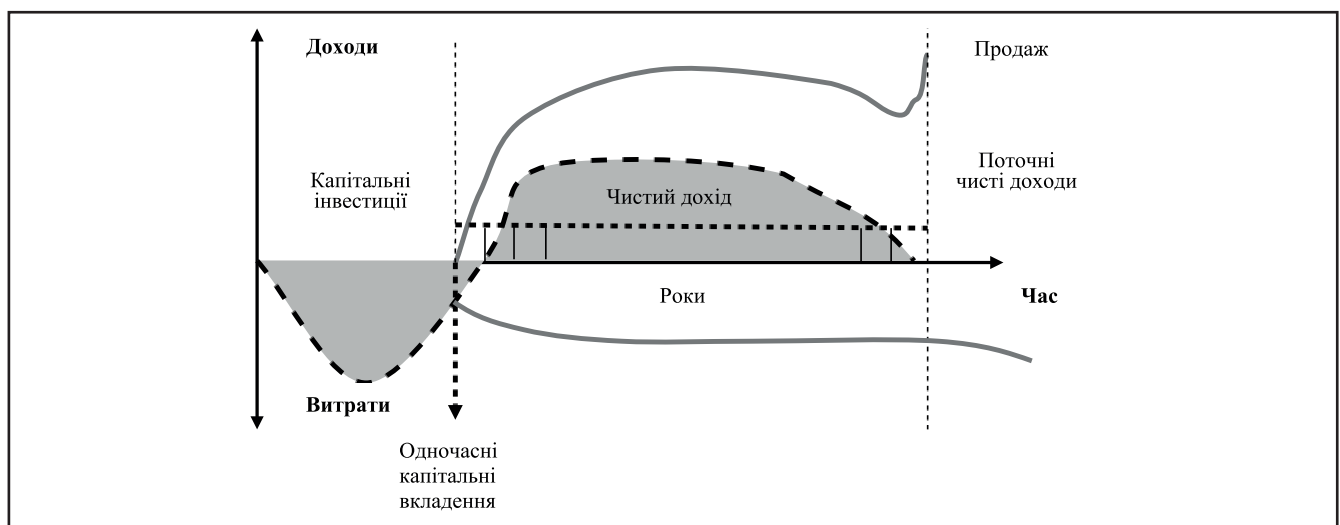


Рисунок 1. Інвестиційний цикл

Джерело: складено автором.

відаційної вартості об'єкта, то концепція WLA говорить, що на цій стадії можуть бути як доходи від реалізації, підвищення ціни на землю, так і витрати від зносу або нематеріальні витрати (штрафи тощо). При цьому важливо, що не завжди йдеться про обов'язкове збільшення початкових капітальних інвестицій заради наступного скорочення поточних та капітальних витрат упродовж певного часу. Бажаною є ситуація скорочення тих і інших витрат та збільшення терміну експлуатації в результаті застосування підходів WLC.

Як вказують автори [10], раніше девелопери, які здавали об'єкти в оренду на умовах повного відшкодування експлуатаційних витрат стосовно орендованого майна, зосереджувались на капітальних витратах та їхній окупності, бо орендарі брали на себе відповідальність за прибирання, технічне обслуговування, оплату за електроенергію, опалення та інші комунальні послуги. В останні роки ситуація змінилася: орендна плата стала залежати від ефективності об'єкта при експлуатації. Це потягло за собою зміни у стратегіях власників, а також виробників матеріалів та обладнання, підрядників, врешті – у проектувальників.

Мета статті – розглянувши генезис концепції життєвого циклу об'єктів капітального будівництва, показати принципову зміну підходів, методів і засобів оцінювання власником ефективності об'єктів нерухомого майна, продемонструвати приклади із зарубіжної практики аналізу вартості життєвого циклу на низці об'єктів, визначити проблеми і перспективи впровадження управління вартістю життєвого циклу в умовах України, зокрема на об'єктах державної власності.

Виклад основного матеріалу. Концепція LCC–LCCA–WLA була успішно реалізована у державному управлінні у розвинених країнах. Так, вона стала обов'язковою для об'єктів державного сектору Швеції, Японії, Австралії, США [10, с. 7]. На шляху до впровадження концепції знаходяться деякі країни Південної Америки.

Сьогодні концепція оцінки життєвого циклу успішно використовується у Великобританії в рамках так званої приватної фінансової ініціативи (Private Financial Initiative – PFI), близького аналогу нашого державно–приватного партнерства у реалізації довгострокових проектів, таких як школи, лікарні, дороги. Держава виступає у таких проектах співінвестором, контрагентом при оподаткуванні, кредитором. Створюваний інвесторами консорціум здійснює комплекс робіт та послуг ніби в обмін на потік доходів протягом ряду років. Аби схема була привабливою для приватних учасників, держава, наприклад у випадку будівництва школи чи лікарні, сплачує консорціуму регулярну плату за користування об'єктом, що покриває витрати на будівництво, оренду будівлі (експлуатаційні витрати протягом терміну, наприклад, концесії), витрати на допоміжні послуги та гарантує прийнятний прибуток. Таким чином, усі витрати упродовж терміну служби і експлуатаційні якості стають важливими у подібних угодах і вимагають попередньої оцінки.

Це привело до розвитку відповідного інформаційного та програмного забезпечення [9].

Останні тенденції у розвитку WLA пов'язані також з концепцією сталого розвитку (Sustainable Development), прийняттям у різних країнах відповідних будівельних норм. Розширення концепції WLA пов'язане також із так званою інтегрованою логістичною підтримкою (Integrated Logistic

Support) – методикою, що використовується, наприклад, в аерокосмічній галузі для гарантії безвідказного функціонування активів, включаючи забезпечення запасними частинами, інструментами, ремонтним персоналом тощо.

Нормативно–методичне та інформаційне забезпечення. Загальним міжнародним документом, який забезпечує використання LCC–LCCA–WLA в управлінні експлуатацією об'єктів (Facility Management), є стандарт ISO 14040 [11]. Прогнозування термінів служби, обслуговування та заміни об'єктів та елементів з метою безпеки регулюються стандартом ISO 15686 [12]. Більш засадничим, базовим документом є стандарт з менеджменту активів ISO 55000 [13].

Виходячи зі стандартних вимог вельми актуальним, як вказували ще розробники LCCA, і значимим для підприємств і організацій є перехід до оцінки в повному обсязі всіх витрат по можливих альтернативах проекту і виборі того варіанту, який забезпечить мінімальну загальну вартість об'єкта власності за умови його належної якості і функціональності. Тому LCC–LCCA–WLA повинен виконуватися на якомога ранньому етапі проектування, коли ще існує можливість мінімізації витрат при зміні проектних рішень.

Застосування методу основане на наступній класифікації основних видів витрат протягом життєвого циклу: первинні капітальні витрати, енерговитрати, інші експлуатаційні і фінансові витрати. Первинні витрати можуть включати капіталовкладення в будівництво або реконструкцію будівель і споруд, придбання обладнання.

Детальна оцінка кошторисної вартості будівництва не є необхідною для попередніх економічних розрахунків альтернативних проектів технічних систем. Спочатку вартість проектів оцінюється за статистичними даними об'єктів–аналогів або визначається по державних або недержавних збірниках і базах даних.

Згідно з [9] для цього у США, наприклад, використовуються модель Tri–services Parametric Estimating System – TPES, що розроблена в Національному інституті будівельних наук (National Institute of Building Sciences – NIBS) і міститься в базі Construction Criteria Base, – CCB¹. Модель передбачає оцінку вартості різних типів будівель, визначаючи основні їх параметри (поверховість, площу і об'єм, периметр). Для цих же цілей може бути також використана система Success Estimator компанії US Cost².

У ході подальшого проектування LCCA може бути навіть кілька разів повторений у міру того, як з'являється детальніша інформація про проектні рішення та вартість об'єкта. Детальніші вартісні оцінки виробляються на різних стадіях розробки проекту (30, 60 і 90% готовності). Ці розрахунки у США виконуються за допомогою збірників одиничних розцінок Commercial Unit PriceBook–CUPB або бази даних R.S. Means Building Construction Cost Database³.

Що стосується вартості матеріалів і обладнання, то їх можна отримати у базах даних Американського товариства з випробування матеріалів – ASTM International⁴ або інших. Експлуатаційні витрати споруд на енергію, воду тощо визна–

¹ <http://www.wbdg.org/>

² <http://www.uscost.com/>

³ <http://rsmeans.reedconstructiondata.com/>

⁴ <http://www.astm.org/>

чаються на підставі поточних норм витрат і цінових прогнозів. Оскільки витрати енергії і, до деякої міри – води, залежать від конфігурації споруди і конструкцій, ці витрати зазвичай оцінюються для будівлі в цілому, а не для окремих її компонентів.

На початковій стадії проекту дані відносно енергоспоживання можна знайти в комп'ютерних програмах Energy-10⁵, Equest⁶ та інших. Програми ENERGY PLUS (DOE), Doe-2.1e, BLAST вимагають детальнішої вхідної інформації, доступної на пізніх стадіях проектування. Інші пакети програм, призначені для вибору обладнання, розповсюджуються його виробниками.

Прогнозні ціни на енергію можуть бути отримані безпосередньо від постачальника або з бази даних прогнозу зростання цін на енергію. Витрати на водопостачання визначаються аналогічно. Інші експлуатаційні витрати – на утримання і ремонт – нормувати важче. Тому для розрахунків часто використовуються інженерні експертні оцінки. Проте у США можна знайти і статистичну інформацію та методики її використання і здійснювати розрахунки середньої вартості експлуатації на одиницю площі залежно від віку, місця розташування, поверховості, площі будівлі. А ось система Whitestone Research Building Maintenance and Repair Cost Reference надає річні витрати по елементах будівлі, як і витрати на повний експлуатаційний термін.

Фінансові витрати пов'язані переважно з процентними ставками і податками. Для бюджетних проектів процентних ставок або немає, або використовуються так звані соціальні норми дисконту, хоча це дискусійне питання. При фінансуванні через спеціальні фонди – ставки можуть бути пільговими.

У недержавному секторі фінансові витрати слід планувати на загальних підставах. Крім того, у процесі ухвалення інвестиційного рішення слід враховувати і негрошові витрати, а особливо – вигоди. Для цього пропонується використовувати методику Cost-effective-consider Non-monetary Benefits⁷.

Параметри, використовувані при аналізі теперішньої вартості (Present Value), наступні. Ставка дисконту, як відомо, є мінімальною прийнятною нормою прибутку інвестора. Для проектів, що фінансуються з держбюджету, держава визначає і публікує нормативне значення ставки дисконтування без урахування інфляції⁸. Горизонт проекту, наприклад, у федеральній програмі енергоменеджменту (FEMP) обмежений 40 роками. У проектах по контрактах на енергозбереження горизонт визначається терміном повернення кредиту. Інфляція враховується шляхом вживання в розрахунках постійного або змінного курсу. Причому перший підхід рекомендується для державних проектів.

Визначення теперішньої вартості життєвого циклу здійснюється за формулою:

$$LCC = I + E + W + O + R - S, \quad (1)$$

де LCC – теперішня вартість життєвого циклу; I – початкові інвестиції; E – енерговитрати; W – витрати на водопостачання; O – неенергетичні експлуатаційні витрати; R – вартість капітальних ремонтів тощо; S – залишкова вартість.

При виборі варіантів проекту використовуються і додаткові показники: чиста економія (Net Savings – NS) – економія при

експлуатації мінус різниця в капітальних інвестиціях; відношення економії до інвестицій (Savings-to-investment Ratio – SIR) – відношення економії до різниці в капітальних інвестиціях; приведена внутрішня норма прибутку (Adjusted Internal Rate of Return – AIRR) – річна прибутковість альтернативного проекту протягом аналізованого періоду, включаючи внутрішні реінвестиції з дисконтуванням; проста і дисконтована окупність (SPB і DPB).

Використання тих чи інших показників також регламентується державними нормативними документами. Наприклад, Федеральним регулятивним кодексом 10 CFR 436a9 передбачене використання показника SIR або AIRR для ранжування проектів в умовах обмеженого фінансування. Показники NS, SIR і AIRR використовуються при порівнянні проектів на однаковому горизонті. Показники окупності порівнянні, якщо вони розраховані на весь період аналізу, а не лише протягом періоду окупності.

Критерії оцінки за названими показниками наступні: мінімум LCC, NS > 0 (для визначення ефективності проекту; SIR > 1, AIRR > ставки дисконту (для ранжування проектів); SPB, DPB < періоду аналізу проекту.

Крім того, здійснюється аналіз невизначеності, чутливості і використовується низка інших підходів, щоб уникнути ризиків. Вони описані детально в Techniques for Treating Uncertainty and Risk in the Economic Evaluation of Building Investments, що видається Національним інститутом стандартів і технологій (NIST).

Використання комп'ютерних програм значно полегшує процедуру LCCA, допомагає готувати документацію. Нижче наведено декілька поширених програм, що рекомендуються у США: Building Life-cycle Cost (BLCC) Program – розроблена NIST для Міністерства енергетики, програми FEMP, ECONPACK – розроблені для проектів, що фінансуються Міністерством оборони США, а також Success Estimator і Energy-10. У цілому нормативне регулювання застосування процедури LCCA регламентоване цілим рядом державних документів США.

Як ми зазначали вище, у розвиток описаного загального підходу на основі аналізу останніх зарубіжних методик можна побачити застосування у проектуванні критерію сестейнабільності як стійкої (сталой) ефективності, який додатково розглядає не тільки енергетичні витрати, а й інші показники:

$$LCCs = I + Re + C + M + N, \quad (2)$$

де $LCCs$ – вартість експлуатації об'єкта упродовж життєвого циклу з аналізом сестейнабільності; I – початкові інвестиції у створення об'єкта (можливо по конструктивних елементах); Re – вартість капітальних ремонтів по конструктивних елементах; C – інші експлуатаційні витрати при «споживанні» властивостей об'єкта власником або користувачами; M – витрати на утримання об'єкта; N – витрати на відновлення природного середовища.

Попри очевидну складність такого підходу і віддалену перспективу його застосування для України, ми вважаємо, що в іншому випадку ринкова вартість об'єкта не може бути економічно і науково обґрунтована, відтак – витрати на спорудження та утримання об'єктів априорі не можуть бути оптимальними.

Емпіричні результати, приклади та моделі. Моделі визначення кількісно нормалізованих грошових потоків в управ-

⁵ <http://www.wbdg.org/tools/>

⁶ <http://doe2.com/equest/>

⁷ <https://secure.whitstoneresearch.com/>

⁸ http://www.wbdg.org/design/consider_benefits.php/

⁹ <http://www1.eere.energy.gov/femp>
<http://www.whitehouse.gov/omb/>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

лінійній вартістю життєвого циклу вперше були запропоновані Д. Рінком та Дж. Свенном [14]. Хоча не всі вони були емпірично підтверджені, це дало можливість отримати укрупнені пропорції і принципово обговорювати можливості впливу менеджменту на грошові потоки, особливо коли йдеться про розподіл обмежених ресурсів компанії на різні проекти або про різні проектні рішення.

Так, наприклад, було помічено, що за 25-річний період експлуатації звичайна офісна будівля вимагає приблизно утричі більших витрат, ніж вартість її будівництва. Типові витрати життєвого циклу виробничої будівлі складаються у співвідношенні 1:5 (будівництво: утримання та експлуата-

ція) [10, с. 12]. Конкретний приклад пропорцій між витратами на будівництво шкільної будівлі та експлуатацію упродовж 30 років до першого капітального ремонту (з дисконтом 4%) показав співвідношення, близьке до 1:1 (рис. 2).

Усереднені витрати життєвого циклу об'єктів інфраструктури подані на рис 2.

Є й інші переконливі дані, які дозволяють встановити, що вартість будівництва порівняна з подальшими витратами на утримання та експлуатацію об'єктів нерухомості. Більш конкретні висновки залежать від типу об'єкта, плану його ремонтів, допустимого рівня зносу порівняно з початковим станом, а також від методики розрахунків.

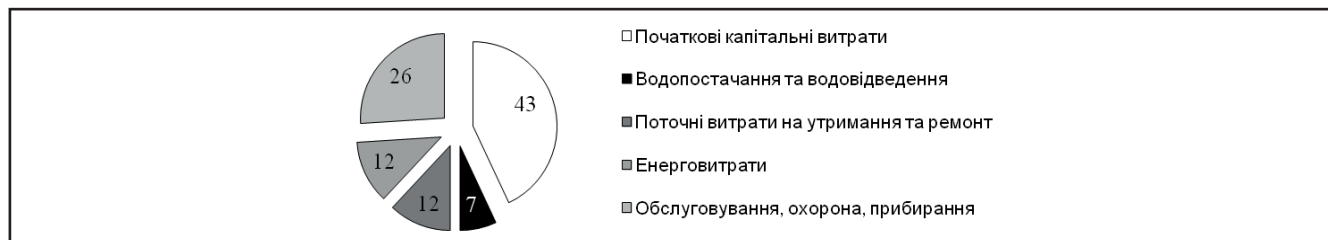


Рисунок 2. Структура витрат життєвого циклу шкільної будівлі

Джерело: [10].

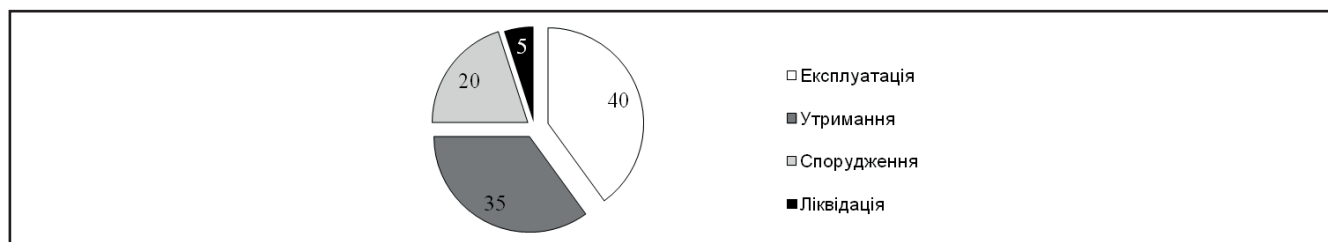


Рисунок 3. Структура витрат життєвого циклу об'єкта інфраструктури

Джерело: [10].

Підготовка і проектування	Будівництво	Початкове облаштування	Утримання, % від вартості будівництва							
			Роки	1 – 10	11 – 20	21 – 30	31 – 40	41 – 50	51 – 60	
			Види робіт та конструктивні елементи	Фарбування, ремонт підлоги	Внутрішні мережі	Механічне та електрообладнання	Перегородки, вікна і двері	Ремонт, заміна покрівлі, фасаду		
			Вартість	3	6	9	12	15	15	
			Сума	3	12	24	45	63	81	
20	100	20		143	152	164	185	203	221	
Вартість активів				140	130	120	100	80	70	
Різниця				-3	-22	-44	-85	-123	-151	

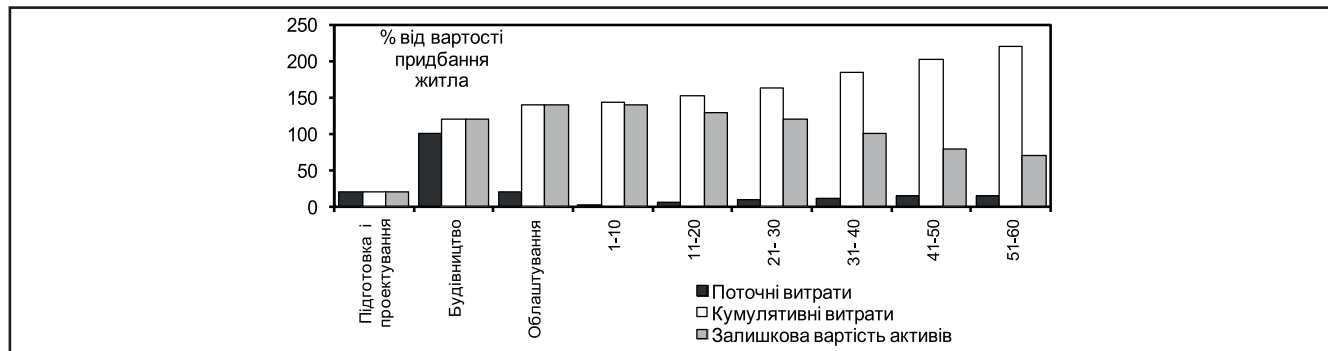


Рисунок 4. Рациональні пропорції у вартості життєвого циклу домоволодіння

Джерело: складено автором.

5. Николаев В.П. Нові засади ціноутворення в інвестиційно-будівельному процесі / В.П. Николаев // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К.: НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі, 2010. – №4. – С. 71–77.

6. Haworth D. The principles of life-cycle costing // *Industrial forum*, 1975. – Vol. 6. – P. 13–20.

7. Susman G. Product life cycle management // *Journal of cost management*, Vol. 3, Summer, 1989. – P. 8–22.

8. Николаев В.П. Введение в рыночную экономику строительства / В.П. Николаев. – К.: Будівельник, 1991. – 88 с.

9. Николаев В.П. Информационное и нормативно-методическое обеспечение анализа жизненного цикла капитальных инвестиций / В.П. Николаев // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К.: НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі, 2011. – №9. – С. 88–93.

10. Flanagan R., Jewell C., Norman G. Whole life appraisal for construction / John Wiley and Sons, 2005. – 182 p.

11. ISO 14040: 2006. Экологический менеджмент. Оценка жизненного цикла. Принципы и структурная схема. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iso.org/iso/ru/catalogue>

12. ISO 15686-4: 2014. Строительство зданий. Планирование срока службы с использованием информационного моделирования зданий. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.iso.org/iso/ru/iso_catalogue

13. ISO 55000: 2014. Менеджмент активов. Обзор, принципы и технология. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.iso.org/iso/ru/home/store/catalogue_tc

14. Rink D. Swan. J. Product life cycle research: A Literature review // *Journal of business Research*, Vol 40, 1979. – P. 219–243.

15. Николаева Т.В. Науково-методичні основи управління господарськими системами домоволодіння. Дис. ...канд. екон. наук: 08.00.04 / Николаева Тетяна Володимирівна. – К.: НДЕІ, 2013. – 175 с.

16. Николаев В. Международные классификации и нормы в управлении стоимостью жизненного цикла объектов / В. Николаев, П. Пантелеев, М. Жураковская // *Международное право и проблемы интеграции: научно-аналитический и практический журнал*. – Баку: Бакинский государственный университет. – 2014. – №3. – С. 391–398.

В.С. НИЦЕНКО,

к.е.н., доцент, Одеський національний університет ім. І.І. Мечнікова

Методичні підходи до формування раціональної збутової політики аграрних підприємств

У статті досліджено ефективність збутової політики аграрних підприємств на основі аналізу впливу чинників збутової політики. Встановлено, що формування визначальних принципів ефективної збутової політики сільськогосподарських підприємств базується на економічних, політичних, ринкових, інноваційних та соціально-культурних чинниках.

Ключові слова: збутова політика аграрних підприємств, ефективність збутової політики, чинники збутової політики, канали реалізації сільськогосподарської продукції.

В.С. НИЦЕНКО,

к.э.н., доцент, Одесский национальный университет им. И.И. Мечникова

Методические подходы к формированию рациональной сбытовой политики аграрных предприятий

В статье исследована эффективность сбытовой политики аграрных предприятий на основе анализа влияния факторов сбытовой политики. Установлено, что формирование определяющих принципов эффективной сбытовой политики сельскохозяйственных предприятий базируется на экономических, политических, рыночных, инновационных и социально-культурных факторах.

Ключевые слова: сбытовая политика аграрных предприятий, эффективность сбытовой политики, факторы сбытовой политики, каналы реализации сельскохозяйственной продукции.

V.S. NITSENKO,

Ph.D, associate professor, Odessa I.I. Mechnikov National University

Methodical approaches to forming of rational marketing policy of agricultural enterprises

In the article investigational efficiency of sale policy of agrarian enterprises is on the basis of analysis of influence of factors of sale policy. It is set that forming of determining principles of effective sale policy of agricultural enterprises is based on economic, political, market, innovative and social/no-kul'turnikh factors.

Keywords: sale policy of agrarian enterprises, efficiency of sale policy, factors of sale policy, ductings of realization of agricultural produce.

Постановка проблеми. Формування збутової політики для аграрних підприємств України є однією з невід'ємних умов досягнення успіху. Однак треба мати на увазі, що на вибір, форму реалізації та побудову ефективної збутової політики впливають багато чинників: продукт, ставлення до нього споживачів, їхні вимоги та переваги, платоспроможність,

типи посередників, кількість рівнів каналів товароруку, їх ширина та рівень інтенсивності, ступінь конкуренції тощо. При формуванні власної збутової політики слід зважати на те, що вона є складовою комплексної програми маркетингу і має змінний характер, тобто її мета, завдання та підходи до практичної реалізації не повинні бути константою.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Коригування збутової політики, її гнучкість та пристосування до реалій ринку – це необхідна умова ефективного функціонування підприємств. Розв'язання проблем збутової політики аграрних підприємств треба проводити інтенсивно та паралельно з державними заходами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема методичних підходів до побудови ефективної збутової політики на підприємствах аграрного сектору економіки присвячено чимало наукових праць. Зокрема, ці питання досліджували Л. Болдирева, Н. Воропай, В. Галуцук, Т. Дудар, О. Гогуля, В. Іванюта, О. Копитко, О. Костюк, К. Макконел, Ю. Мельник, Б. Пасхавер, В. Писаренко, П. Саблук, І. Ткачук, М. Шевич, О. Шпикуляк та ін.

Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання оцінки рівня ефективності збутової політики аграрних підприємств.

Метою статті є вивчення методичних підходів до побудови раціональної збутової політики аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Практика господарювання сільськогосподарських підприємств підтверджує думки провідних науковців. Зокрема, Т. Дудар вважає, що «у багатьох аграрних та агропромислових формуваннях ще не віджила психологія виробника, коли керівник підприємства передусім думає не про те, як і де реалізувати продукцію, а про те, як би її лише виробити» [1]. Певною мірою ми солідарні з вченим щодо відсутності швидких змін неформальних інститутів в системі менеджменту аграрних підприємств, які не встигають адекватно адаптуватися під нову філософію ведення аграрного бізнесу. Проте в збутовій діяльності сільськогосподарських підприємств існує низка інших проблемних питань. Насамперед це формування державою ринкових інституцій, покликаних сприяти безперешкодній реалізації продукції, виробленої сільськогосподарськими товаровиробниками, запровадження системи прогнозування цін на ринках основних видів продукції, стандартизація та сертифікація продукції тощо.

Загалом ефективність збутової діяльності можна визначити як співвідношення результатів, отриманих від збутової діяльності, та інвестиціями в неї [2].

Якість і ефективність роботи системи збуту підприємств АПВ залежать від рівня методичного забезпечення, об'єктивності кількісної, кількісно-якісної і якісної оцінок, створення і впровадження раціональної системи оцінок і управління цією системою, рівня організації і використання резервів її вдосконалення, раціоналізації тощо [3].

Ефективність системи збуту в цілому можна охарактеризувати за допомогою показників організації і функціонування, а також результативних показників. Перша і друга групи показників відображають організованість, налагодженість системи, третя група – результати функціонування всієї системи (ефективність рішень, що ухвалюються).

Визначення ефективності функціонування збутової системи національної економіки складається з оцінок наступних аспектів її збутової політики: розв'язання проблем на ринку; розроблення і реалізація технологій збуту; функціонування організаційного механізму системи збуту [3].

Діагностика ефективності системи збуту передбачає не тільки розрахунок показників її ефективності, а й аналіз

факторів, що впливають на відхилення фактичних показників збуту від планових. Кількісна оцінка ефективності системи збуту передбачає порівняння у динаміці та визначення темпів зміни і відхилення показників ефективності збутової діяльності. До таких показників належать: обсяг збуту, чистий прибуток від реалізації продукції, собівартість реалізованої продукції, рентабельність продукції, середній обсяг товарних запасів та ін. [4].

Важливим аспектом оцінки збутової діяльності на підприємстві є оцінка прибутковості системи збуту, що спрямована на виявлення найбільш прибуткових груп товарів підприємства і є базою для розробки стратегії позиціонування (репозиціонування) товарного асортименту підприємства, а також передбачає виявлення рентабельних структурних одиниць. Для визначення прибутковості збуту за кожним видом товарів необхідно розраховувати валовий дохід на кожен товар з урахуванням середніх покупних цін, прийнятої націнки на даний вид товару та встановленої ставки ПДВ (інших непрямих податків).

Збутова політика аграрних підприємств для підвищення ефективності їхньої діяльності зумовлена такими обставинами:

1) збутова система є однією з головних підсистем, що забезпечує відтворення процесу виробництва і функціонування сільськогосподарських підприємств. Тобто вона безпосередньо впливає на економічний ефект виробничої діяльності, обмежує зростання витрат на зберігання виробленої продукції на строки виконання замовлень. Таким чином, існує досить сильний взаємозв'язок між збутовою політикою і виробничою діяльністю аграрних підприємств [5];

2) формування джерел фінансування діяльності аграрних підприємств останнім часом все більше відбувається на відкритих ринках капіталу, на яких діють жорсткі умови відбору і виявляється чітка залежність вартості фінансових ресурсів від ефективності діяльності підприємств [6]. У зв'язку з цим вдосконалення збутової політики є не тільки завданням відповідних підрозділів аграрного підприємства, а й всієї системи управління на рівні топ-менеджменту;

3) в умовах підвищення корпоративізації і фондової відкритості великих господарюючих суб'єктів на перший план виходять такі інтегральні показники діяльності аграрних підприємств, як задоволеність акціонерів, ринкова капіталізація, взаємовідносини з ринком. Зміна пріоритетів зовнішнього середовища по відношенню до аграрного підприємства повинна викликати адекватну реакцію і зростання зусиль, спрямованих на підвищення ефективності діяльності. Підвищення ефективності виробництва в Україні базується на зростанні продуктивності праці, професійному зростанні співробітників і зниженні управлінських витрат [7, с. 110]. Доцільно додати до цього й удосконалення збутової політики. Зниження витрат при реалізації збутової функції є одним із найбільш доступних резервів підвищення ефективності виробничої діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств;

4) орієнтація сільськогосподарського виробництва на задоволення споживчого попиту вимагає удосконалення методології управління збутом продукції аграрних підприємств з урахуванням тенденцій розвитку вітчизняної ринкової ситуації, з одного боку, та особливостей конкретного виробництва – з іншого [8, с. 140]. Практика показує, що

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

удосконалення збутової політики вимагає комплексного підходу, оскільки в умовах ринку перед вітчизняними підприємствами поряд з іншими проблемами постала проблема самостійного пошуку споживачів своєї продукції.

Сільськогосподарське виробництво як галузь економіки характеризується низкою економічних особливостей, які здійснюють безпосередній чи опосередкований вплив на збут сільськогосподарської продукції. Безпосередній вплив на збутовий механізм агропродовольчого ринку мають такі економічні особливості сільського господарства:

1) коливання обсягів виробленої продукції внаслідок дії природних факторів, що має прямий вплив на формування вантажопотоків у сільському господарстві;

2) спеціалізація як технічна основа поділу праці сприяє зростанню продуктивності праці та ефективності господарювання в цілому і впливає на обсяги вантажопотоків в сільському господарстві;

3) внаслідок своєї специфіки сільське господарство відрізняється від промисловості порівняно низьким рівнем концентрації виробництва;

4) неспроможність одночасного завантаження та низький коефіцієнт використання пробігу транспортних засобів, що негативно впливає на їх продуктивність, зумовлює додаткові витрати пального та коштів;

5) аграрне виробництво може ефективно функціонувати при умові ритмічного надходження матеріально-технічних ресурсів та вчасного збуту продукції. Склади відіграють роль компенсаторів, де може зберігатися частка ресурсів і продукції. Однак частину продукції, що швидко псується, слід транспортувати дуже оперативно;

6) відставання впровадження результатів науково-технічного прогресу у сільському господарстві порівняно з промисловістю, а також нерівномірне використання інновацій у сільському господарстві, про що свідчить наявність значної кількості ручної праці у рослинництві та тваринництві, зокрема, на вантажно-розвантажувальних роботах;

7) значна кількість аграрних підприємств мають достатньо великі площі сільськогосподарських угідь, тут є можливості для

ефективного використання високопродуктивної, універсальної, а також вузькоспеціалізованої транспортно-вантажної техніки;

8) сільське господарство як об'єкт управління характеризується високим рівнем невизначеності умов функціонування і технологічних ризиків, недостатньою оперативністю надходження інформації та її оброблення, що негативно впливає на своєчасність прийняття управлінських рішень та рівень їх обґрунтованості, в тому числі при транспортному забезпеченні [9].

До економічних особливостей сільського господарства, що справляють опосередкований вплив, належать:

а) відносна іммобільність сільськогосподарських ресурсів;

б) цінова нееластичність попиту;

в) попит на сільськогосподарську продукцію є нееластичним до доходу;

г) низька норма прибутку;

Враховуючи вищезазначене, нами розроблено схему формування цілей і завдань з побудови ефективної збутової політики сільськогосподарських підприємств в ринкових умовах господарювання (див. рис.).

У складі генеральної цілі було виділено дві підцілі першого рівня:

1) зростання обсягів збуту і частки ринку;

2) забезпечення стабільного економічного становища агропромислового підприємства;

а також три підцілі другого рівня:

1) задоволення споживчого попиту;

2) досягнення переваг над конкурентами;

3) збереження частки ринку.

Перераховані цілі мають рівну значущість для збутової діяльності сільськогосподарських товаровиробників і надалі конкретизуються напрямками їх вирішення, конкретними завданнями та підкріплюються контролем результатів формування збутової політики.

Найбільшої результативності у використанні запропонованої схеми формування ефективної збутової політики можна досягти за такими умовами:

1) безпосередньо план збуту повинен мати єдину форму, бути коротким, гнучким, творчим та цілеспрямованим (тоб-

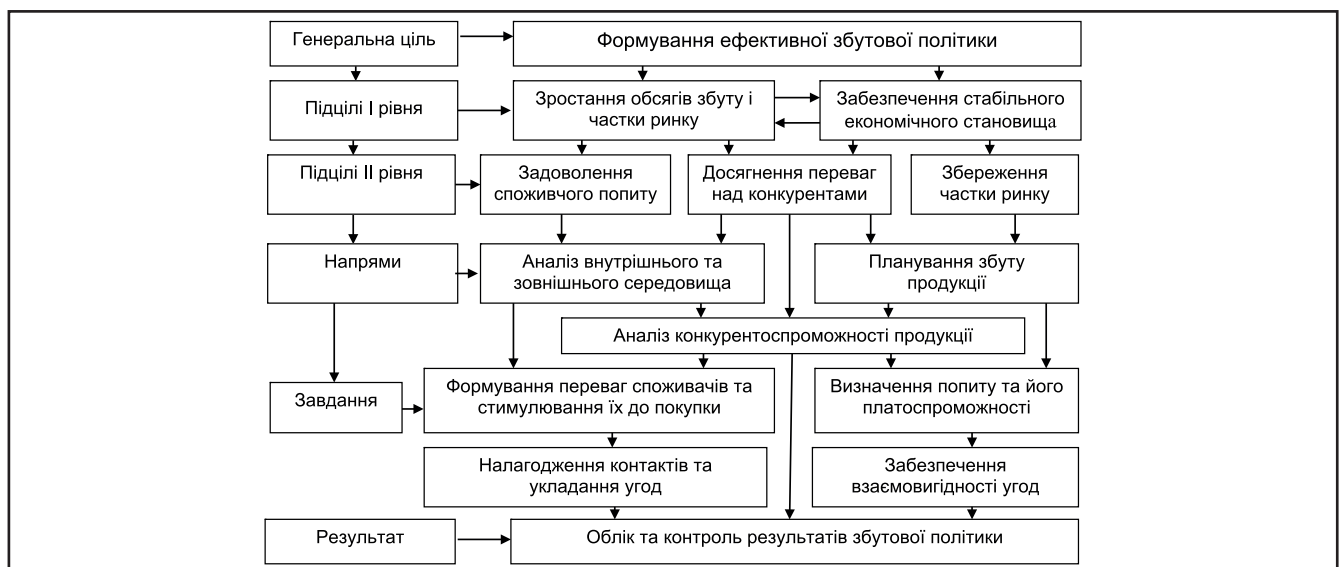


Схема формування цілей і завдань з побудови ефективної збутової політики сільськогосподарських підприємств
Джерело: сформовано автором з урахуванням [10].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

то держава повинна зосереджувати увагу на найкращих перспективних країнах-замовниках та видах продукції з точки зору прибутку з урахуванням основних джерел збільшення обсягів продажу);

2) проведення аналізу планів збутової діяльності повинно бути стандартизоване єдиною формою аналізу, що спростить процес його контролю, додасть візуальність аналізу отриманих результатів та їх подальше коректування.

Успішна діяльність аграрного виробництва значною мірою залежить від формування і функціонування внутрішнього аграрного ринку та його інфраструктури, створення ефективної маркетингової мережі руху сільськогосподарської продукції від виробника до споживача, яка мала б забезпечувати паритетність економічних інтересів виробників, переробників і кінцевих споживачів [11].

Проте нинішня інфраструктура аграрного ринку не зорієнтована на швидке просування сільськогосподарської продукції до споживачів. При цьому збитків зазнають і товаровиробники, які змушені використовувати неорганізовані канали збуту з непрозорими умовами купівлі-продажу й диктатом посередника, і споживачі, які змушені купувати продукцію часто сумнівної якості за завищеними цінами.

Водночас аналіз каналів реалізації сільськогосподарської продукції, зокрема дрібнотоварними виробниками, свідчить, що торгівля нею має стихійний характер, відсутня мережа структур, яка б сприяла впровадженню ефективного механізму реалізації продукції. На ринках наших міст спостерігається значне та не завжди обґрунтоване коливання цін реалізації плодоовочевої продукції. Така ситуація потребує докорінної зміни системи заготівлі й збуту цієї продукції [12, с. 54].

Висновки

Для забезпечення повної, швидкої і за високими цінами реалізації виробленої сільськогосподарської продукції виробничо-господарська діяльність сільськогосподарських підприємств повинна охоплювати цілеспрямовану організацію збуту продукції. Через те що держава не проводить закупівлю сільськогосподарської продукції за державними контрактами (винятком є закупівля зерна для державного резервного фонду), виробники вимушені шукати інші шляхи розв'язання проблеми вигідної реалізації своєї продукції.

Подальший розвиток сільського господарства України передбачає певні заходи щодо зміцнення позицій виробників на національному агропродовольчому ринку і вимагає визначення чинників, що зумовлюють формування ефективних механізмів організаційно-економічних взаємовідносин суб'єктів усіх його сфер.

Формування визначальних принципів ефективної збутової політики сільськогосподарських підприємств базується на економічних, політичних, ринкових, інноваційних та соціально-культурних чинниках і включає кооперування, узгодження цілей та дій учасників збутового каналу, чітке визначення і виконання ними функцій.

Список використаних джерел

1. Галушак В.В. Агрохолдинги у системі агропромислової інтеграції, оцінка їх потенціалу та ринкових позицій / В.В. Галушак, Т.Г. Дудар // Інноваційна економіка. – 2011. – №21. – С. 3–9.
2. Костюк О.С. Оцінювання ефективності функціонування маркетингу на підприємстві / О.С. Костюк, Н.В. Тижай, Н.В. Фаєк. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>
3. Писаренко В.В. Маркетинг овощной продукции (методические и практические аспекты): оценка эффективности маркетинговых мероприятий / В.В. Писаренко. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://agromage.com>
4. Шевчик М.Г. Інструменти оцінки збутової політики підприємства / М.Г. Шевчик. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>
5. Балабанова Л. Маркетинговий аудит системи збуту: навч. посіб. / Л. Балабанова, А. Балабаниць. – К.: Професіонал, 2004. – С. 6.
6. Воропай Н.С. Збутова політика промислового підприємства / С.Н. Воропай, Л.С. Тарасьева // Економіка і маркетинг в ХХІ сторіччі / Донец. нац. техн. ун-т, Донец. обл. держ. адміністрація. – Ч. 1. – 2006. – С. 66.
7. Гоголя О.П. Становлення маркетингу у ринковій трансформації сільського господарства / О.П. Гоголя // Економіка АПК. – 2002. – №5. – С. 110–114.
8. Господарський механізм агропромислового комплексу кризового періоду [відп. ред.: Б.Й. Пасхавер] – К., 2001. – 351 с.
9. Болдирева Л.М. Роль системи маркетингу в процесі функціонування продовольчого ринку / Л.М. Болдирева, О.В. Зернюк // Економіка і управління. – 2009. – №6. – С. 44–48. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>
10. Макконелл К.Р. Економіка: принципи, проблеми, політика / К. Р. Макконелл, С.Л. Брю: [пер.с англ.] – К.: Хагар – Демос, 1993. – 785 с.
11. Мельник Ю.Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю.Ф. Мельник, П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. – №1. – С. 3–15.
12. Ткачук В.І. Розвиток процесу диверсифікації аграрних підприємств у ринкових умовах / В.І. Ткачук // Вісник Львівського національного аграрного університету: Економіка АПК. – 2008. – №15. – С. 54–58.

Фінансова безпека сільськогосподарських підприємств

У статті проаналізовані найбільш типові кризові ризики для сільського господарства та запропоновано фінансові ва- желі та методи, які допоможуть значно підвищити рівень фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств. Роз- глянуто чотири форми фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: фінансова безпека, сільськогосподарські підприємства, фінансовий ризик, кредити, прибуток, інно- вації, інвестиції, страхові платежі.

Финансовая безопасность сельскохозяйственных предприятий

В статье проанализированы наиболее типичные кризисные риски для сельского хозяйства, предложены финансовые рычаги и методы, которые помогут значительно повысить уровень финансовой безопасности сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрены четыре формы финансового обеспечения сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: финансовая безопасность, сельскохозяйственные предприятия, финансовый риск, кредиты, прибыль, инновации, инвестиции, страховые платежи.

Financial security of agricultural enterprises

The article analyzes the most typical crisis risks for agriculture and proposed financial levers and methods that will help significantly increase the level of financial security of agricultural enterprises. Four forms of financial security of agricultural enterprises are considered.

Keywords: financial security, agricultural enterprises, financial risk, credits, income, innovation, investment, insurance payments.

Постановка проблеми. Проблема фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств є високоактуальною. Для сільськогосподарських підприємств, більшість яких є дотаційними, система фінансової безпеки повинна функціонувати постійно і бути спрямованою на зміцнення фінансового потенціалу, забезпечувати стабільний розвиток аграрного сектору економіки. З огляду на це необхідно розробити комплекс заходів, які створять дієвий інструмент стабільного фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств та їх економічного зростання в цілому. Тому актуальними є наукові дослідження дієвості інструментарію для зміцнення та нарощування фінансового потенціалу, що є запорукою стабільного розвитку сільськогосподарських підприємств та фінансової безпеки загалом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Загальні проблеми формування фінансового потенціалу виробничих структур достатньо опрацювали зарубіжні вчені, зокрема: О. Амоса, Ф. Томчак, Ю. Фрідман та ін. У різних аспектах питання формування фінансового потенціалу досліджували такі вітчизняні науковці, як К.В. Васьківська, Г.В. Возняк, Ю.М. Воробйов, С.І. Надточій, В.М. Опарін, П.А. Стецюк та ін.

Однак, незважаючи на значний науковий доробок українських учених, фрагментарність теоретичних і практичних питань зумовлює необхідність продовження комплексного дослідження процесу формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Мета статті є розробка заходів підтримання фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств, що формують захищеність їхніх фінансових інтересів.

Виклад основного матеріалу. Система фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств має на меті усунення причин кризових явищ і процесів у галузі, усунення

наслідків кризи та забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності. До інструментарію досягнення поставленої мети слід віднести фінансові методи й фінансові важелі.

Серед фінансових методів виділимо: управління прибутком, активами та капіталом, фінансову діагностику, фінансове планування і прогнозування, регулювання, кредитування, страхування, інвестування, оподаткування, лізинг, оренду, факторинг, а до фінансових важелів – прибуток, дохід, ціну, санкції, дивіденди, фінансове стимулювання, орендні та лізингові платежі, відсоткові ставки, амортизаційні відрахування, франшизу, дисконт, цільові фонди, валютні курси.

Фінансова діяльність сільськогосподарських підприємств має бути спрямована не тільки на підвищення прибутку, пошук нових ринків збуту продукції, реструктуризацію активів і пасивів тощо, а й на запобігання кризовим явищам за першого сигналу появи причин, які можуть призвести кризу [6].

Тому усунення причин появи кризи є найефективнішою антикризовою програмою. Ми проаналізували найбільш типові кризові ризики для сільського господарства і виходячи з цього запропонуємо фінансові методи і важелі.

До основних загроз у забезпеченні фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств належить залежність від кон'юнктури на зовнішніх ринках.

Це означає, що в разі зміни на світових ринках на продукцію сільського господарства суб'єкти господарювання автоматично зазнають збитків. З метою зниження цього ризику пропонуємо на рівні сільськогосподарських підприємств використовувати хеджування, удосконалювати власну цінову політику, а на рівні держави – збільшувати обсяги держзамовлення.

Проблемою для сільськогосподарських підприємств є залежність від світових цін на енергоресурси. Як короткострокові заходи слід вживати на рівні сільськогосподарських підприємств

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

кредитування, інвестування, а на рівні держави – дотації. А на перспективу доцільно використовувати новітні технології й переходити на енергоощадні, що вимагає державного інвестування.

Характерними для більшості сільськогосподарських підприємств є фінансовий ризик, слабо розвиненість внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції. Серед заходів запобігання ми пропонуємо використовувати фінансовий важіль – податки, з фінансових методів на рівні сільськогосподарських підприємств – фінансове планування та регулювання, а на рівні держави – дотації, пільгове оподаткування.

Зношеність основних засобів, яка властива майже більшості сільськогосподарських підприємств, є загрозою фінансовій безпеці. Тому для оновлення основних засобів основними фінансовими важелями є прибуток, кредити, інвестиції, оренда, лізинг, амортизаційні відрахування, а основними фінансовими методами з боку сільськогосподарських підприємств – амортизаційні фонди, кредитування, інвестування, орендні та лізингові платежі, а з боку держави – дотації, державне інвестування.

У теперішніх умовах у більшості суб'єктів господарювання аграрної сфери спостерігається незадовільне співвідношення власних і позикових коштів. З метою нейтралізації зазначеного ризику пропонуємо використовувати фінансові важелі – кредити, інвестиції, а серед фінансових методів – кредитування, інвестування, фінансове планування та регулювання (на рівні сільськогосподарських підприємств), держзамовлення (на рівні держави).

Вагомою загрозою у фінансовій безпеці сільськогосподарських підприємств є несприятливі природно-кліматичні умови. Для запобігання цьому ризику слід використовувати серед фінансових важелів страхові платежі, а серед фінансових методів на рівні сільськогосподарських підприємств – страхування, хеджування, на рівні держави – протекційні заходи.

До основних загроз фінансовій безпеці в аграрній сфері належить нестача оборотних коштів, а основною причиною цього є неповернення ПДВ. Реальний напрям вирішення проблеми – скасування ПДВ через внесення відповідних змін до чинного законодавства.

Стосовно фінансових важелів і методів, що мають запобігати негативному впливу платіжної дисципліни на фінансові результати, є санкції та ефективне фінансове планування, прогнозування і регулювання, а з боку держави – елементи пільгового оподаткування і дотації, що дасть змогу значно знизити критичні фінансові ризики.

Важливою для сільського господарства з точки зору забезпечення належного рівня підтримки сільськогосподарських товаровиробників є політика протекціонізму, податкова політика, а державні субвенції та дотації дозволять знизити ризику втрати фінансової безпеки. Саме посилення державної протекційної політики підвищує конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції як за ціною, так і за якістю. Використання інноваційних технологій позитивно впливає на зростання попиту на сільськогосподарську продукцію.

Не можна залишити поза увагою зміну валютних курсів гривні, що негативно впливає на кінцеві фінансові результати діяльності сільськогосподарських підприємств, конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку, оскільки внаслідок падіння цін на імпортовану сільськогосподарську продукцію різко зменшується попит на

вітчизняну, а відповідно знижується рівень фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств. Захистом від таких коливань з боку суб'єктів господарювання має бути використання страхування та хеджування, а держава повинна у валютному регулюванні враховувати інтереси підприємств.

Низька рентабельність підприємств аграрної сфери є проблемою, що негативно впливає на її фінансову безпеку. Для зменшення негативного впливу цього ризику пропонуємо фінансові важелі – ціни, податки, кредити, інновації, а серед фінансових методів – політику ціноутворення, оподаткування, інноваційні технології, кредитування (на рівні сільськогосподарських підприємств), а на рівні держави – пільгове оподаткування і кредитування, дотації і субвенції, що дасть змогу підвищити рентабельність сільськогосподарських підприємств та зміцнить їх фінансову безпеку.

Отже, використання запропонованих фінансових важелів і методів допоможе значно підвищити рівень фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств.

Ефективна фінансова діяльність сільськогосподарських підприємств вимагає удосконаленого фінансового контролю як складової фінансової безпеки підприємства. Саме фінансовий контроль забезпечує досягнення поставлених цілей. Мета його полягає у своєчасному виявленні відхилень фінансових показників від нормативних значень, що сигналізує про появу певної загрози, та в удосконаленні управлінських заходів з метою підвищення фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств. Ми можемо сказати, що фінансовий контроль – це комплекс заходів щодо забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Фінансовий контроль сільськогосподарських підприємств ми розділили на два види:

- поточний (місячний, квартальний);
- річний (за результатами звітного періоду).

Система поточного контролю охоплює:

- контроль за відхиленнями фінансових показників;
- оцінку рівня нейтралізації фінансових ризиків;
- забезпечення обміну інформаційними потоками.

Система річного контролю охоплює:

- контроль результатів діяльності;
- контроль вживання антикризових заходів;
- оцінку заходів із нейтралізації фінансових ризиків;
- контроль за доцільністю здійснення виробничої діяльності.

Отже, фінансовий контроль забезпечує взаємозв'язок між інформаційною базою, фінансовою діагностикою, плануванням і прогнозуванням діяльності та контролем досягнення поставлених цілей. Фінансовий контроль допоможе підвищити рівень фінансової безпеки та ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств.

Тому під фінансовим забезпеченням сільськогосподарських підприємств ми розуміємо наявність фінансового потенціалу для здійснення поточної діяльності. Процес оптимізації внутрішніх і зовнішніх джерел формування власного фінансового потенціалу ґрунтується на таких критеріях [7]:

1) забезпечення мінімальної частки сукупної вартості залучення власного фінансового потенціалу (вартість залучення власного фінансового потенціалу за рахунок зовнішніх джерел не повинна перевищувати вартість залучення позичкових коштів);

2) забезпечення збереження управління виробничою структурою його засновниками.

Фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств слід розглядати у чотирьох формах:

- самофінансування;
- кредитування;
- інвестування;
- бюджетні асигнування.

Самофінансування як форма фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств є визначальним, але не основним на сьогоднішньому етапі розвитку економіки країни. Ефективнішими формами фінансового забезпечення є кредитування та інвестування, що характеризують покриття частини витрат за рахунок залучених коштів. На увагу заслуговує така форма фінансового забезпечення, як бюджетні асигнування, що здійснюється за рахунок державного централізованого фонду [5].

У контексті самофінансування можна розглядати амортизаційні відрахування, які справедливо прирівнюють до валового прибутку (амортизаційні відрахування – це відшкодовані прибутки минулих років). Що стосується сільськогосподарських підприємств, то більшість з них є низькорентабельними і нерентабельними, тому актуальними є друга, третя і четверта, форми фінансового забезпечення.

Фінансова безпека сільськогосподарських підприємств охоплює чотири елементи:

- фінансову діагностику;
- фінансовий контроль; фінансове забезпечення;
- нормативно-правове забезпечення.

Усі ці структурні елементи взаємопов'язані між собою інформаційними потоками.

Структурні елементи фінансової безпеки можуть змінюватися відповідно до зміни умов функціонування сільськогосподарських підприємств, але їх цільова спрямованість є сталою – забезпечення стабільної фінансової рівноваги та економічного зростання в поточному та майбутньому періодах.

Висновки

Отже, можна стверджувати, що фінансова безпека сільськогосподарських підприємств забезпечує: фінансову стійкість; дозволяє визначити проблеми у поточній фінансово-господарській діяльності; нейтралізує фінансові ризики, що в цілому позитивно впливає на економічне зростання.

Розроблено комплекс заходів щодо нарощування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств:

- для бюджетного напрямку – це правове регулювання, цільові програми, регіональні пріоритети;
- для кредитного напрямку – це кредити банків, кредитних спілок, міжнародних фінансових установ;
- для напрямку страхування – це страхування ризиків, перестраховування;
- для амортизаційного напрямку – формування та використання амортизаційних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Азаренкова Г.М. Фінансові ресурси та фінансові потоки / Г.М. Азаренкова. – Х.: ПП Яковлева, 2003. – 102 с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
3. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. / О.Я. Базилінська. – К.: Центр навч. літ-ри., 2009. – 328 с.
4. Балабанов А. Финансы: учеб. пособие / А. Балабанов, И. Балабанов. – СПб.: Питер, 2002. – 192 с.
5. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.] / Н.М. Давиденко; Акад. муніцип. упр. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – 328 с.
6. Зятковський І.В. Финанси підприємств / І.В. Зятковський. – К.: Вища шк., 2002. – 365 с.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка: навч. посіб. / О.С. Федонін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
8. Финанси в період реформування агропромислового виробництва / [М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, П.І. Гайдучський та ін.]; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 645 с.

В.Е. АФТАНДИЛЯНЦ,

асистент, кафедра менеджменту сфери послуг, Київський національний університет технологій та дизайну

Методика оцінки ринку консалтингових послуг України

У статті запропоновано методику оцінки ринку консалтингових послуг України. Наведено характеристику стану консалтингу в Україні. Обґрунтовано напрями підвищення ефективності ринку консалтингових послуг.

Ключові слова: консалтинг, консультування, ринок консалтингових послуг, підприємство.

В.Е. АФТАНДИЛЯНЦ,

ассистент, кафедра менеджмента сферы услуг, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Методика оценки рынка консалтинговых услуг Украины

В статье предложена методика оценки рынка консалтинговых услуг Украины. Приведена характеристика состояния консалтинга в Украине. Обоснованы направления повышения эффективности рынка консалтинговых услуг.

Ключевые слова: консалтинг, консультирование, рынок консалтинговых услуг, предприятие.

V. AFTANDILYANTS,

assistant, department of service management Kyiv national university of technologies and design

Methods of assessing the consulting services market Ukraine

This paper proposes a methodology for evaluating consulting services market in Ukraine. The characteristic state of Consulting in Ukraine. The directions efficiency consulting market.

Keywords: consulting, consulting, market consulting services company.

Постановка проблеми. Важливою рушійною силою соціально-економічного розвитку національної економіки є консалтингові підприємства, які надають широкий спектр послуг щодо оптимальної роботи суб'єктів господарювання, раціонального використання трудових, фінансових, матеріальних, інвестиційних, інноваційних ресурсів.

Сьогодні перемогу в конкурентній боротьбі важко забезпечити тільки матеріальними ресурсами компанії. Основу її стратегічних компетенцій формують, передусім, нематеріальні активи, інтелектуальна складова бізнесу. Тому залучення такого інтелектуального ресурсу, як консалтинг, стає об'єктивною необхідністю для забезпечення довгострокового стратегічного розвитку сучасної компанії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням розвитку ринку консалтингових послуг у контексті сучасних економічних тенденцій присвячені праці відомих зарубіжних економістів: Р. Мецгера М. Кубра, К. Свейбі, Л. Грейнера, Л. МакДональда, Ф. Кросмана. Вагомий внесок у дослідження функціонування консалтингових компаній у пострадянському просторі зроблено російськими та українськими вченими: А. Бліновим, Г. Бутиріним, В. Вербою, А. Громовим, Г. Жаворонковою, М. Іванов, А. Посадським, Т. Решетняк, О. Трофімовою, М. Тюнякіним.

Ринок консалтингових послуг в українській підприємницькій традиції зазвичай вважається елементом інституційної інфраструктури, він повинен обслуговувати бізнес у відносно вузькому спектрі його проблем. Експерти зазначають, що в Україні найчастіше до консалтингових фірм звертаються для вирішення питань оподаткування та надання юридичних послуг, рідше – аудиту, ревізійної діяльності та бухгалтерського обліку. Менш поширеним є консалтинг щодо управління фірмами та компаніями [1].

Водночас, якщо розглядати консалтингову діяльність у ширшому контексті, стає зрозумілим, що розвиток ринку консалтингових послуг в Україні може вважатися своєрідним індикатором розвиненості ринкового середовища країни загалом. Крізь призму консалтингу можна сміливо досліджувати різні аспекти функціонування вітчизняної економіки, зокрема в її підприємницькому та регуляторному вимірах. Це дає змогу достатньо аргументовано визначити той магістральний напрям, у якому рухається Українська держава, враховуючи вибір нею системи геополітичних координат і цілей власного розвитку.

На сьогодні ведення підприємницької діяльності – досить складна та ризикована справа. Навіть в економічно розвинених країнах кожна фірма в процесі свого існування час від часу попадає в різні кризові ситуації. Для виходу з неї керівники застосовують різні методи. Але для ефективного управління підприємством будь-який керівник повинен вміти приймати рішення по великій кількості проблем, які виникають у процесі виробничої діяльності.

У той же час недостатньо розробленими залишаються питання консалтингового забезпечення підприємств у контексті підвищення прибутковості та конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на основі забезпечення високого рівня якості надання консалтингових послуг. Актуальність та практична важливість зазначених проблем обумовили актуальність теми дослідження.

Мета статті – запропонувати методику оцінки ринку консалтингових послуг України. Обґрунтувати напрями підвищення ефективності ринку консалтингових послуг.

Виклад основного матеріалу. Одним із способів вирішення виробничих питань різного характеру є налагодження роботи з інформаційно-консультаційними або консалтинговими службами. Проблематиці консультаційних послуг присвячено чимало публікацій. Зокрема, деякі автори відзначають, що однією з умов формування ринкових відносин в Україні є створення інформаційного простору та впровадження інформаційно-консультаційних технологій в усіх галузях народного господарства.

Консалтинг – це професійне сприяння, що надається відповідними фахівцями підприємству або організації в розв'язанні проблем їх функціонування і розвитку, у формі рекомендацій і конкретних пропозицій, що спільно виробляються.

Загалом суть консалтингу полягає в тому, щоб допомогти клієнту підвищувати ефективність своєї діяльності і створювати вартість як шляхом надання інформації та рекомендацій, так і пропонуючи свої послуги в досягнення поставлених цілей, реалізації визначених завдань. Консультантам і тренерам доводиться вивчати і аналізувати ситуацію, висувати гіпотези і пропонувати нововведення, а також переконувати клієнтів в необхідності запропонованих заходів і втілювати їх в життя.

Виділяють два основні підходи до консультування, що доповнюють один одного. Перший підхід розглядає управлінське консультування як метод удосконалення практики управління, який може бути використаний незалежною приватною фірмою, внутрішнім консультантським підрозділом, приватною або державною організацією, інститутом з підготовки керівних кадрів, установою, яка розробляє питання підвищення продуктивності праці, службою поширення знань і досвіду або окремою особою.

Другий підхід розглядає консультування як особливу професійну діяльність, що надає послуги на контрактній основі організаціям за допомогою спеціально навчених і кваліфікованих осіб, які допомагають організації-замовнику виявити управлінські проблеми, проаналізувати їх, дають рекомендації щодо вирішення цих проблем і сприяють, при необхідності, виконанню цих заходів.

Особливості функціонування консалтингового ринку в цілому визначаються специфікою самого продукту – консалтингової послуги. Консалтингова послуга – інтелектуальний продукт, що залишається у володінні клієнта після завершення консультування.

Згідно з визначенням Ф. Котлера послуга є діяльністю або послугою, яку одна сторона може запропонувати іншій, яка по суті є нематеріальною і не робить її споживача власником чого-небудь [2].

Щодо кон'юнктури ринку консультаційних послуг, то вона визначається співвідношенням попиту і пропозиції, рівнем ціноутворення і стратегією поведінки продавців та покупців на цьому ринку.

Основними причинами залучення консультантів на підприємство є:

- поточна завантаженість менеджерів фірми;
- прагнення одержати оцінку того, що відбувається в організації, незалежними об'єктивними експертами;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- відсутність чіткої та ефективної системи інформаційного забезпечення в галузі правового та економічного регулювання;
- інтеграція в світове економічне товариство, інтернаціоналізація вимог та стандартів;
- подолання стереотипів у розв'язанні існуючих проблем;
- навчання персоналу новим управлінським технологіям;
- подолання кризи, якщо вона настає на підприємстві, ідентифікація проблем та надання виконавчої допомоги для їх розв'язання.

Продуктом виробничої діяльності консалтингової фірми (якщо до виробництва можна віднести процес створення будь-якого кінцевого продукту, навіть послуги) є консультаційна послуга, яка є товаром і має конкретне матеріальне втілення. Як правило, послуги великої консультаційної фірми охоплюють досить широкий діапазон галузей та функцій підприємства: загальне керівництво, управління фінансами, управління виробництвом, маркетинг, управління працею та кадровим потенціалом і ін.

Консалтингова послуга – це діяльність професійних компаній в галузі надання комплексу інтелектуальних консультаційних послуг з широкого кола питань економічного, фінансового, аналітичного або юридичного характеру, які надаються підприємствам в режимі певної періодичності.

Сьогодні запорукою успіху є поєднання консультаційного професіоналізму та маркетингової кваліфікації. Ці поняття утворюють конкурентний статус консультаційної фірми. Одним з основних маркетингових завдань консалтингових фірм є пошук нового продукту, який міг би зацікавити клієнта. Такий продукт користуватиметься попитом, якщо він міститиме нові оригінальні ідеї, які сприятимуть корпоративному відтворенню.

На даному етапі розвитку економіки України період усвідомлення можливості і доцільності використання компаніями консалтингових послуг змінюється етапом свідомого вибору консалтингової компанії як бізнесового партнера. Реципієнти консультаційних послуг (власники, топ-менеджери підприємств) орієнтуються в консалтингових продуктах, розуміють необхідність пошуку нових можливостей і шляхів їх реалізації для посилення конкурентних позицій та системної побудови бізнесу.

Вони сприймають консультантів як каталізаторів інноваційних процесів, «лакмусовий папірець» нових ідей керівництва, провідників новацій, що забезпечують фінансове зростання.

Український консалтинг переходить від кризового до системного. Більшість компаній, які замовляють консультаційні послуги успішними зростаючими підприємствами, що прагнуть посилити конкурентний статус [3].

В умовах стабільного розвитку економіки користувачами консалтингових послуг є переважно стабільні та прибуткові клієнти, які планують серйозні кроки щодо свого розвитку: зміна форм власності чи вихід на нові ринки. Але в умовах економічної кризи, коли практично відсутня будь-яка активність ринку, кожне підприємство, фірма чи організація відчуває певні негаразди. Менеджери не знають, як реагувати на зміну кон'юнктури ринку, перепади валютного курсу, брак обігових коштів, зменшення попиту на продукцію чи послуги. Така ситуація створює можливості для консалтингових фірм розвиватися, збільшувати коло своїх клієнтів.

Консалтинговим фірмам потрібно вивчити та оцінити проблеми, які постають перед суб'єктами господарюван-

ня в умовах економічної кризи, і адаптувати свої послуги до розв'язання цих проблем.

Фінансова криза в нашій країні змінила умови функціонування ринку. Кожному суб'єктові господарювання, незалежно від величини та форми власності, потрібно пристосовуватися до цих змін. Це стосується і консалтингових компаній, ринок яких до настання економічної кризи розвивався дуже динамічно. Для того щоб економічна криза стала поштовхом до змін економічних моделей та якісного розвитку бізнесу, консалтинговим компаніям потрібно трансформувати пропозицію своїх послуг таким чином, щоб спрямувати зусилля на вирішення проблем суб'єктів господарювання і дати поштовх до оздоровлення економіки загалом.

Методику оцінки ринку консалтингових послуг України наведено на рисунку.

До найважливіших причин стрімкого розвитку консультування та зростання попиту на консалтингові послуги на світовому ринку відносять:

- загальну тенденцію глобалізації бізнесу, яка однаково сприяє попиту на консалтингові послуги і серед транснаціональних корпорацій, що захоплюють нові ринки, і серед щойно створених компаній, які сподіваються позиціонуватися на світовому ринку;

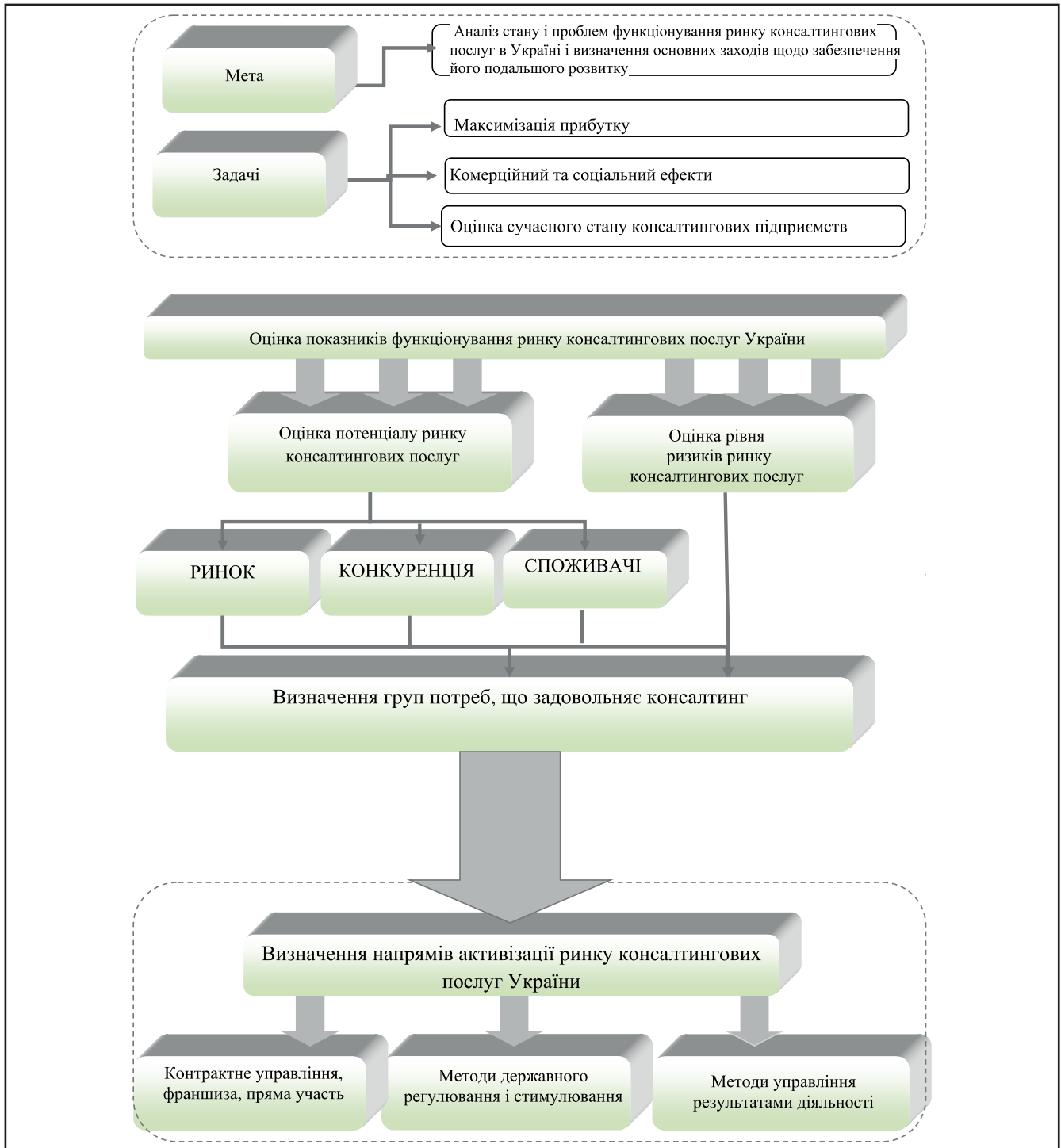
- можливість використання ідей і таланту консультанта в якості конкурентної переваги в ринковій боротьбі;

- необхідність впровадження інформаційних технологій, які дозволяють значною мірою підвищити продуктивність компанії [4].

В умовах інтеграції України у світове економічне суспільство питання, пов'язані з обслуговуванням бізнесу, набули великого значення для підприємств. З'явилися проблеми з переорієнтацією підприємств на новий тип економічної системи. Виникла необхідність підвищення конкурентоспроможності та управління бізнес-процесами з використанням передових технологій. Зазначене з урахуванням швидкої зміни умов функціонування вітчизняних підприємств потребувало професійної допомоги керівництву в управлінні діяльністю підприємства.

Традиційно ринок консалтингу сегментують за такими ознаками: функціональним призначенням консалтингового продукту; галузевою приналежністю клієнтів консалтингових послуг; географічним положенням консалтингових компаній.

Аналізуючи структурну конфігурацію консалтингового ринку за функціональними ознаками, можна констатувати досить низький рівень управлінської та бізнесової культури українських компаній, які переважно концентрують управлінські зусилля на пошуку можливостей оптимізації податкових платежів та правової підтримки своєї діяльності як способів підвищення ефективності функціонування. Про це свідчать такі дані: 30% вітчизняного консалтингового ринку пов'язано з наданням послуг з податкового та юридичного консалтингу. Прагнення забезпечити прозорість, достовірність інформаційної підтримки прийняття рішень зумовило значний попит на послуги інформаційного консалтингу, які у структурі ринку консалтингових послуг в Україні становлять 21%. Разом із тим з боку вітчизняних компаній простежується стійка тенденція зростання зацікавленості продуктами фінансового і стратегічного консультування, на які сьогодні припадає відповідно 17% та 13% загального ринку консалтингу. Прагнення підвищити свою продуктивність сприяло залученню вітчиз-



Методика оцінки ринку консалтингових послуг України

няними підприємствами і компаніями консультантів з питань управління персоналом та операційного менеджменту (відповідно 11% і 8% в структурі консалтингових послуг) [5].

Поступовий перехід українських провідних компаній на нові принципи ведення діяльності, що відповідають умовам інформаційної економіки, сприяє посиленню попиту на консалтингові продукти у сфері розроблення і впровадження інформаційних технологій, які формують жорсткі вимоги до організації відповідної системи підтримки управлінських рішень. Посилення ролі людського фактора у забезпеченні конкурентних переваг підприємств, ставлення до персоналу як до визна-

чального чинника інтелектуального потенціалу компанії, що формує її ключові компетенції, має сприяти посиленню попиту на комплексні рішення у сфері формування сильної корпоративної культури, управління знаннями компанії, створення і підтримки принципів соціальної відповідальності бізнесу.

У контексті галузевої належності клієнтів українські реалії підтверджують гіпотезу тісної кореляції між розвитком окремих сфер діяльності із зростанням попиту на консалтингові послуги. Ключовими клієнтами консалтингових компаній останніх п'яти років були підприємства металургійної, хімічної промисловості, телекомунікаційного, будівельного та фінансового секторів.

На відміну від розповсюдженого в розвинутих країнах пла- номірного співробітництва з консультантами, що здійснюють обслуговування компаній з питань управління, консалтингу в Україні, на жаль, застосовується епізодично. Зберігаються тенденції відсутності у більшості українських підприємців позитивного ставлення до цієї інфраструктурної складової ринку.

Досліджуючи причини достатньо низьких темпів розвитку українського ринку консалтингових послуг, необхідно відзначити, що серед стримуючих факторів його розвитку є відсутність нормативно-правової бази регулювання консалтингової діяльності, українського класифікатора консалтингових послуг, ефективно діючого професійного об'єднання консультантів. Таке об'єднання має сприяти підвищенню якості консалтингових послуг, захищати ринок від непрофесіоналів, а також розвивати бізнес-культуру суспільства в цілому.

Недостатність достовірної інформації про ринок консалтингових послуг (кількість операторів на ринку, види консалтингових продуктів, їх споживчі характеристики, вартість консалтингових послуг, обсяг і результативність роботи консалтингових компаній) не тільки створює умови для недоброякісної конкуренції, а й не дозволяє потенційним споживачам орієнтуватися на цьому ринку.

Висновки

На даному етапі розвитку економіки України період усвідомлення можливості і доцільності використання компаніями консалтингових послуг змінюється етапом свідомого вибору консалтингової компанії як бізнесового партнера. Реципієнти консалтингових послуг (власники, топ-менеджери підпри-

емств) орієнтуються в консалтингових продуктах, розуміють необхідність пошуку нових можливостей і шляхів їх реалізації для посилення конкурентних позицій та системної побудови бізнесу. Вони сприймають консультантів як каталізаторів інноваційних процесів, провідників новацій, що забезпечують фінансове зростання. Український консалтинг переходить від кризового до системного. Більшість компаній, які замовляють консалтингові послуги, є успішними зростаючими підприємствами, що прагнуть посилити конкурентний статус.

Список використаних джерел

1. Що таке консалтинг [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://korysne.co.ua/scho-take-konsaltnynh>
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с
3. Козаченко С.В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / С.В. Козаченко, В.Е. Новицький, О.С. Довгий / Інст. міжнар. економіки і міжнар. відносин НАН України. – К.: Арістей, 2006. – 380 с.
4. Верба В.А. Структурна конфігурація вітчизняного ринку консалтингових послуг / А.В. Верба // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Сер.: Проблеми економіки та управління. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка». – 2010. – №683. – С. 49–54.
5. Ринок консалтингових послуг. Його становлення та розвиток в Україні: офіційний інтернет-ресурс організації Менеджмент. методологія та практика [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua>
6. Obzor rynka konsaltnyhovykh usluh / Rynochnye obzory konsaltnyhovoy kompanyy RosByznesKonsaltnyh, available at: <http://www.rbc.ru/reviews/consulting/chapter01.shtml>

I.O. ГЕЕЦЬ,

к.е.н., доцент, в.о. завідувача кафедри міжнародної економіки, Національний авіаційний університет

Аналіз діяльності та стратегії розвитку авіакомпанії Emirates Airline на світовому ринку авіаційних перевезень

У статті проведений аналіз та оцінка діяльності авіакомпанії Emirates на світовому ринку регулярних пасажирських авіаційних перевезень, описано новий інноваційний продукт Emirates ID та оцінена стратегія розвитку як глобального авіаперевізника.

Ключові слова: авіакомпанія, авіаперевізник, ринок авіаційних перевезень, глобальний, Emirates, стратегія розвитку авіакомпанії, новітні інноваційні продукти, інноваційні електронні послуги, ID-картки.

I.O. ГЕЕЦЬ,

к.э.н., доцент, и.о. заведующего кафедрой международной экономики, Национальный авиационный университет

Анализ деятельности и стратегии развития авиаконпании Emirates Airline на мировом рынке авиационных перевозок

В статье проведен анализ и оценка деятельности авиаконпании Emirates на мировом рынке регулярных пассажирских авиационных перевозок, описан новый инновационный продукт Emirates ID и оценена стратегия развития как глобального авиаперевозчика.

Ключевые слова: авиаконпания, авиаперевозчик, рынок авиационных перевозок, глобальный, Emirates, стратегия развития авиаконпании, новейшие инновационные продукты, инновационные электронные услуги, ID-карты.

I.HEIETS,

Ph.D., associate professor Head of Department of International Economics National Aviation University

The analysis and strategy development of the airline Emirates in the air world market

The development airline Emirates has been analyzed in the passenger air transport market in the article. A new innovation product Emirates ID's has been described for a new global carrier.

Keywords: airline, air company, air transportation market, global, Emirates, the airline's development strategy, innovation products, e-services innovation, ID cards.

Постановка проблеми. Авиакомпания Emirates образована в 1985 году. Но несмотря на свой юный возраст, национальный перевозчик Объединенных Арабских Эмиратов является лидером на рынке почти двадцать лет. Динамично развивающаяся авиакомпания Emirates завоевала достойную репутацию в мировой авиационной индустрии и является достойным конкурентом таким гигантам европейской авиации, как Air France–KLM, British Airways и Lufthansa. Определение геоэкономической стратегии развития авиакомпании Emirates на мировом рынке авиационных перевозок как основного будущего монополиста является особенно актуальным в период мировой глобализации.

Анализ исследований и публикаций по проблеме. Удельный вклад в разработку проблемы развития авиационных перевозок сделали отечественные и зарубежные экономисты, среди которых А.С. Борисенко, Д.А. Бугайко, Т.А. Габриелова, В.М. Загоруйко, Е.В. Костромина, Д.А. Куча, Ю.Ф. Кулаев, И.Г. Михальченко, С.В. Петровская, Н.Е. Полянская, Г.М. Юн и другие.

Цель статьи. Анализ деятельности и стратегии развития основной авиакомпании ОАЭ на мировом рынке авиационных пассажирских перевозок является основной целью научной статьи.

Изложение основного материала. Базовым аэропортом авиакомпании является аэропорт Дубай. Отсюда авиакомпания Emirates осуществляет регулярные рейсы в более чем 120 городов, которые находятся на шести континентах. Компания позиционирует себя как глобального перевозчика, предлагая межконтинентальные рейсы со стыком через свой хаб в Дубайском аэропорту. Карта полетов авиакомпании Emirates постоянно расширяется новыми пунктами назначения [9].

Авиакомпания Emirates является мировым лидером среди авиакомпаний всего мира по обновлению парка воздушных судов, авиакомпания не пользуется услугами лизинговых компаний, поскольку имеет собственные средства на приобретение воздушных планеров [3].

Оперативный лизинг приобретения воздушных судов составляет всего 3%, наибольшая часть обеспечено так

называемым исламским финансированием, почти половина (49%) от всей суммы финансового потока (рис. 1).

Авиакомпания в настоящее время является крупнейшим в мире оператором самолетов Airbus 380 и Boeing 777.

Текущий портфель заказов авиакомпании Emirates включает в себя более 280 самолетов на сумму около \$138 млрд. по состоянию на ноябрь 2014 года. Учитывая, что Emirates уже обладает самым молодым и одним из самых современных парков самолетов в коммерческой авиации, компания ставит своей целью превратить Дубай в крупнейший узловой пункт авиационных перевозок.

За 2013–2014 финансовый год Emirates перевезла 44,5 млн. пассажиров и 2,25 млн. т груза. Авиакомпания с уверенностью смотрит в будущее, когда перевозит многие миллионы пассажиров по всем направлениям, расширяя сеть полетов (рис. 2–4).

В 2013–2014 финансовом году авиакомпания Emirates продолжила реализацию стратегии роста, добавив 24 широкофюзеляжных самолета во флот авиакомпании и вернула четыре самолета в конце их срока аренды. Это привело к дополнительному увеличению мощности на 5,9 млрд. тонно–километров. Руководство запустило девять новых направлений на пяти континентах, отправлены дополнительные 164 тыс. т грузов и осуществляется 5,1 млн. пассажиров больше, чем в 2012–2013 годах [9].

Авиакомпания Emirates работает на шести континентах благодаря своей сильной мультинациональной команде из более 52 тыс. человек, в которую входят представители более 160 национальностей (рис. 5) [1].

За 26 год работы прибыль авиакомпании от перевозок составила 3,3 млрд. дирхамов, существенное увеличение на 42,5% по сравнению с прибылью в 2012–2013 году, которая составила 2,3 млрд. дирхамов (рис. 6).

Расходы увеличивались все более меньшими темпами. Произошло снижение удельных затрат и стабильное увеличение пассажиропотока, что привело к увеличению рентабельности авиакомпании.

Рентабельность улучшилась до 3,9%, по сравнению с 2012–2013 годами на 3,1% и представляет собой положительный результат, учитывая, что мощность авиакомпании увеличилась на 32% в течение последних двух лет (рис. 7, 8).

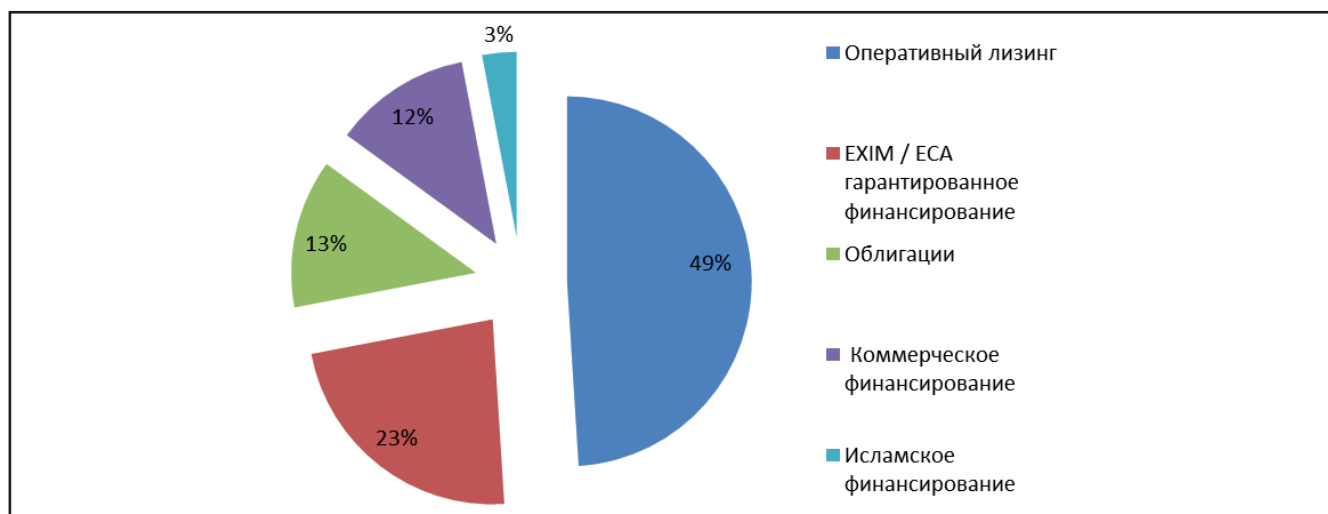


Рисунок 1. Источники финансирования приобретения воздушных судов авиакомпании Emirates, %

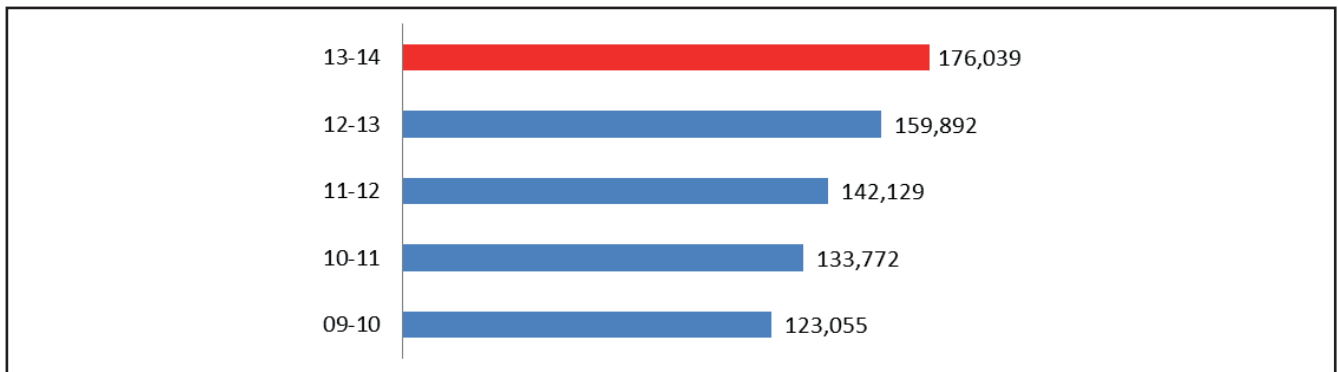


Рисунок 2. Кількість самолето-вильотів авіакомпанії Emirates

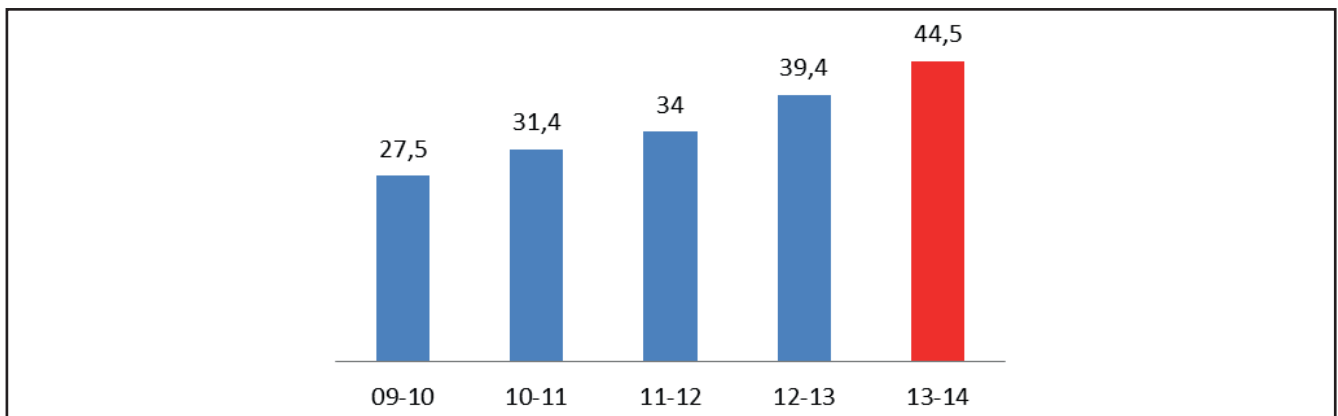


Рисунок 3. Пасажириоборот авіакомпанії Emirates, млн.

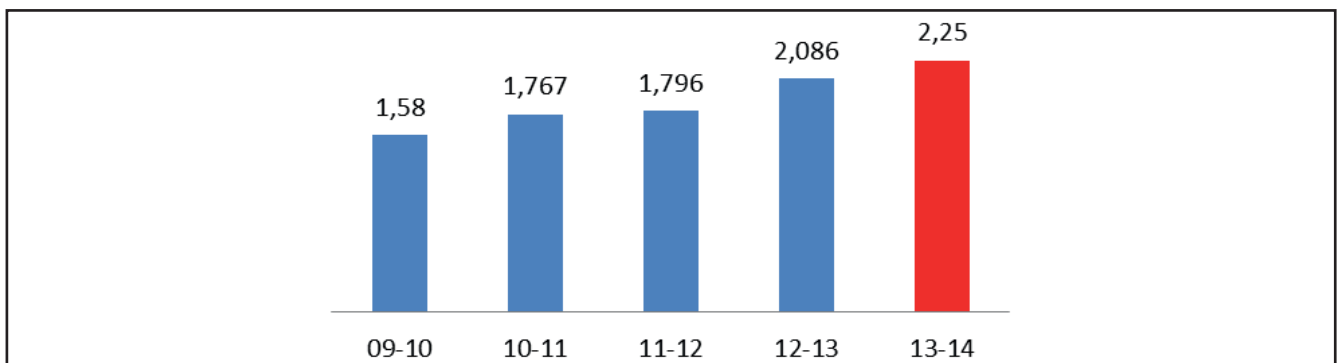


Рисунок 4. Грузооборот авіакомпанії Emirates, тонн



Рисунок 5. Географія робочей сили авіакомпанії Emirates, %

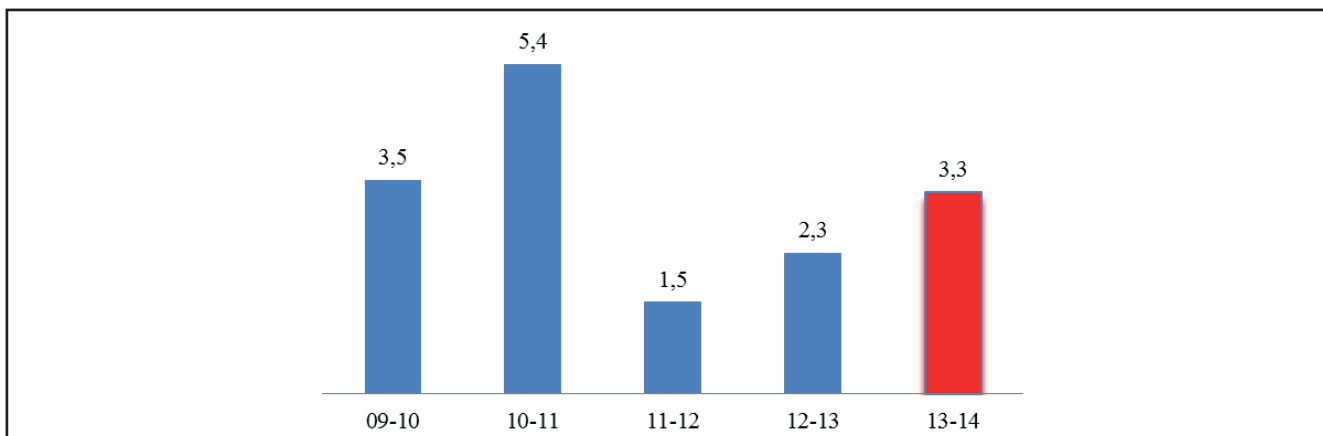


Рисунок 6. Прибуль авіакомпанії Emirates, млрд. дирхамов ОАЕ

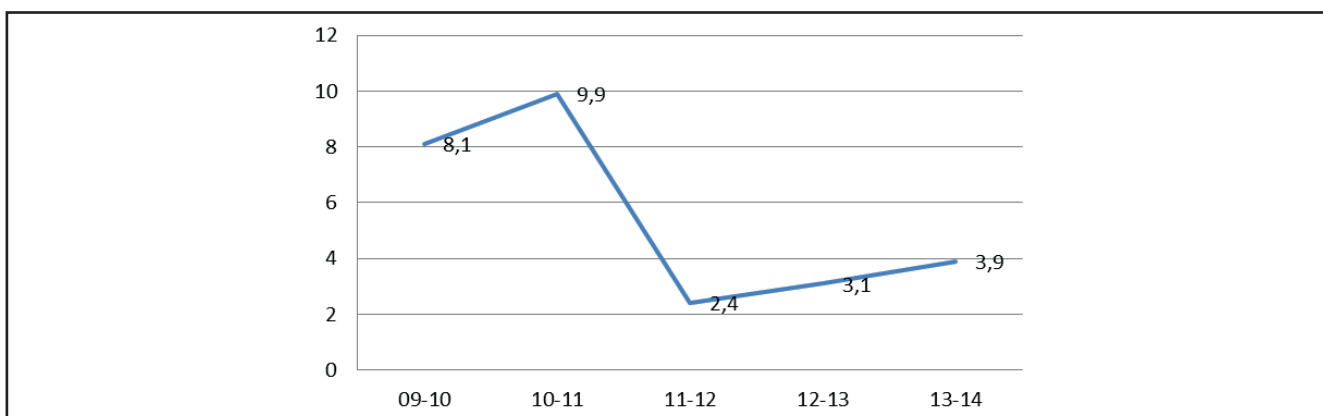


Рисунок 7. Рентабельність авіакомпанії Emirates, %

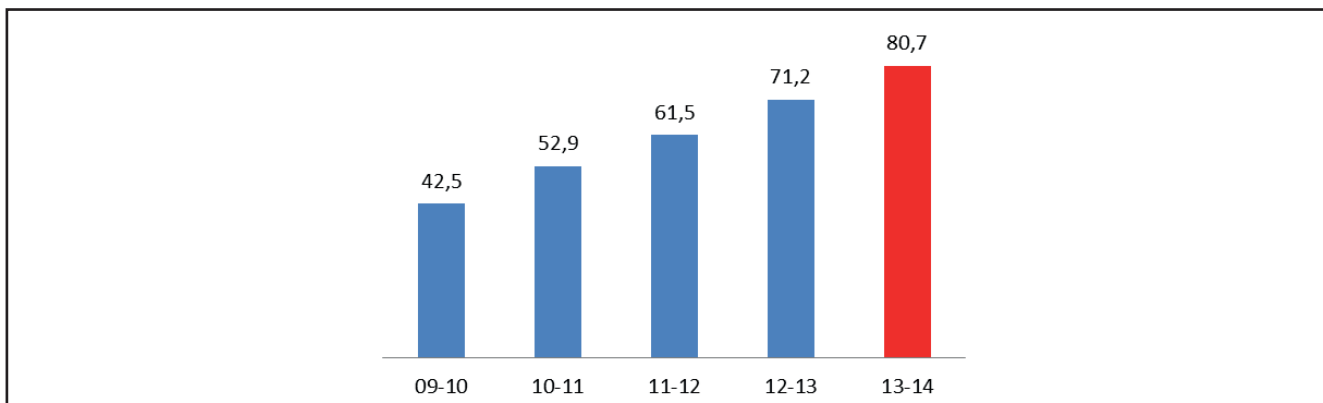


Рисунок 8. Доход авіакомпанії Emirates, млрд. дирхамов ОАЕ

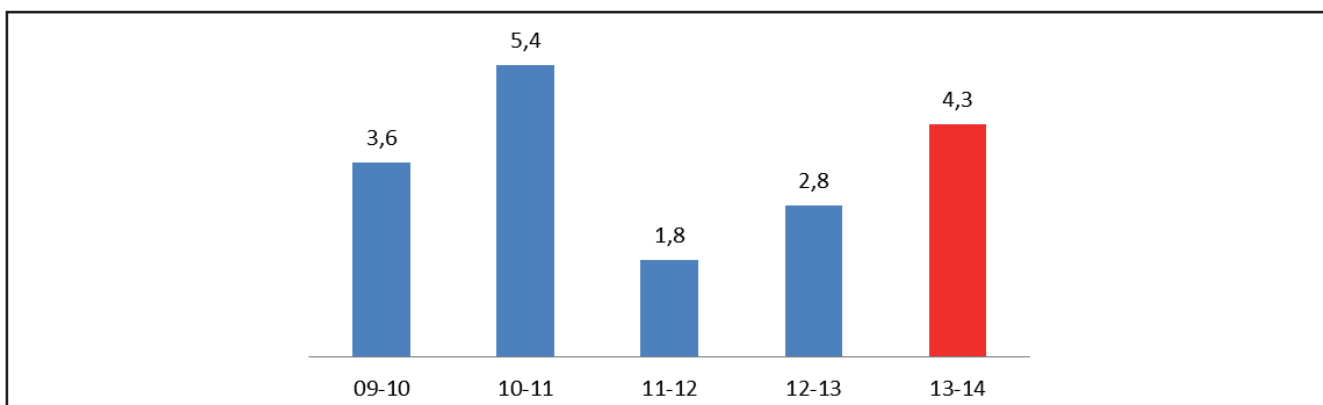


Рисунок 9. Операційна прибуль авіакомпанії Emirates, %

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Операционная прибыль увеличилась на 50,1% и составила 4,3 млрд. дирхамов, увеличившись на 1,5 млрд. дирхамов от уровня операционной прибыли в прошлом году, которая составляла 2,8 млрд. дирхамов. Этот результат увеличил операционную маржу до 5,2%, на 1,3 процентных пункта выше, чем в предыдущем 2012–2013 году, которая составляла 3,9% (рис. 9).

Повышение рентабельности привело к возвращению средств акционерам. Произошло повышение до 13,6%, повышение на 3,2 процентных пункта по сравнению с предыдущим 2012–2013 годом, которое составило 10,4%.

Доходы авиакомпании увеличились на 13,4% по сравнению с 2012–2013 годом и составили 80,7 млрд. дирхамов. В це-

лом валюта была слабее по отношению к доллару США, и это оказало влияние на уровень доходов авиакомпании (рис. 10).

Пассажирский доход (в том числе от сверхнормативного багажа) вырос на 13,7%, или 8 млрд. дирхамов, по сравнению с предыдущим годом, который составлял 65,8 млрд. дирхамов, результат роста – 14,2%.

Транспортные доходы остаются незначительными (95,5%) по сравнению с 2012–2013 годом (95,9%) от общей выручки (рис. 11, 12).

Сильным фактором пассажира по расширению возможностей привело к количеству пассажиров, превышающему 44 млн., увеличившись на 13,1%, или на 5,1 млн. пассажиров по сравнению с прошлым годом. Это увеличение про-

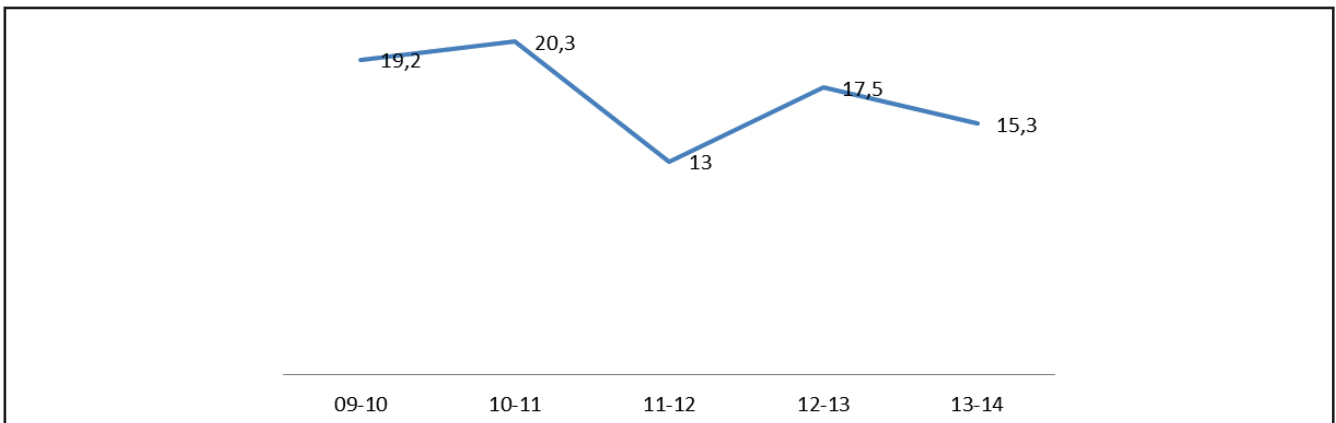


Рисунок 10. Операционная денежная маржа авиакомпании Emirates, %

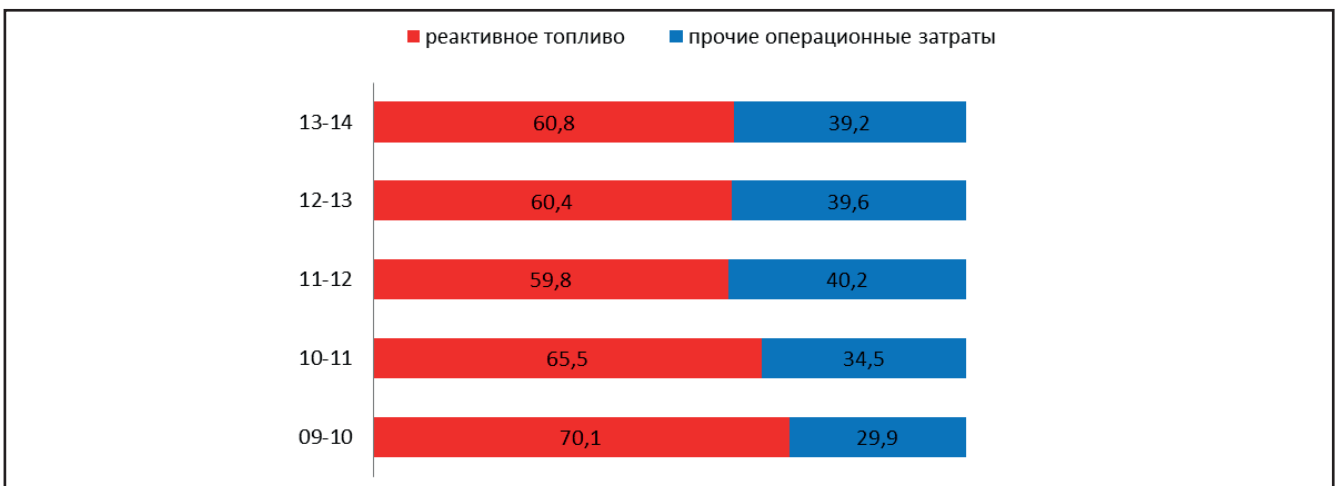


Рисунок 11. Операционные расходы авиакомпании, AED млрд.

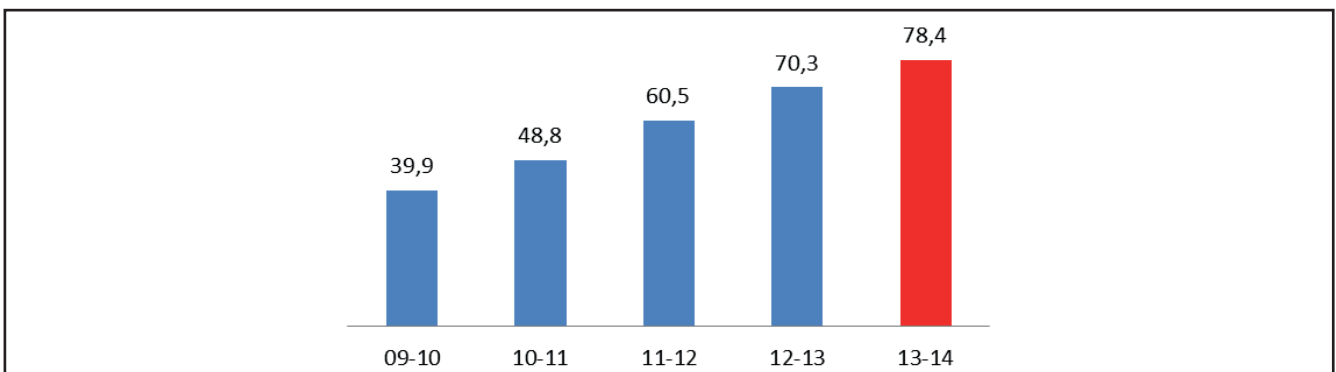


Рисунок 12. Операционные убытки авиакомпании Emirates, млрд. дирхамов ОАЭ

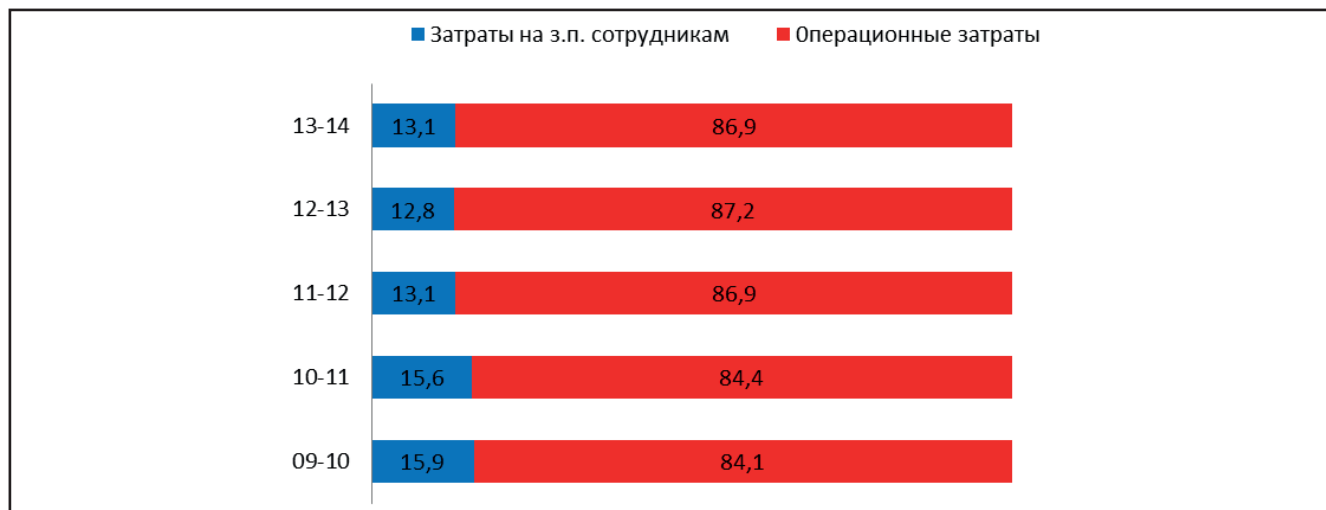


Рисунок 13. Расходы на персонал от общих эксплуатационных расходов авиакомпании Emirates, %

исходит на фоне из дополнительных 5,4 млн. пассажиров, перевезенных за последний финансовый год, и подчеркивает рост и расширение сети авиакомпании Emirates (рис. 13) [1].

Этапы развития стратегия авиакомпании Emirates содержат ряд ключевых элементов управления:

1. Соответствие концепции идентификации личности (Emirates ID's mission) авиакомпании Emirates с представлением стратегии федерального правительства.

2. Создание миссии Emirates ID's, которая основывается на его представлении.

3. Определение организационных ценностей в поддержку достижения целей Emirates ID's.

4. Определение стратегических целей.

5. Разработка ряда инициатив и программ для удовлетворения целевых задач.

6. Определение стратегических показателей деятельности для инициатив и программ.

7. Распространение проектов в рамках организационных единиц Emirates ID's.

8. Установка операционных показателей деятельности по проектам.

Для анализа нового продукта авиакомпании Emirates проведены PEST- и SWOT-анализ. Emirates ID's является ключевым элементом развития авиакомпании и основной концепцией идентификации личности. PEST-анализ позволил определить целый ряд политических, экономических, социальных, технических, правовых и экологических показателей и факторов, которые могут повлиять на стратегию авиакомпании (табл. 1) [9].

Власти ОАЭ обратили особое внимание на концепцию Emirates ID's и будущие возможности и угрозы, которые она охватывает. Emirates ID также попытался проанализировать внутреннюю среду на основе организационной передовой практики и с помощью PEST-анализа, мозгового штурма и рабочих групп, чтобы определить сильные и слабые стороны (табл. 2).

В стратегии развития команда использовала пять основных входов при разработке стратегии Emirates ID 2010-2013, как показано на рис. 14.

Таблица 1. PEST-анализ внедрения концепции идентификации личности Emirates ID's для авиакомпании Emirates

Компоненты PEST-анализа	Основные влияющие факторы
Политические	Внимание федерального правительства к активизации электронных услуг. Многочисленные конкурирующие партнеры, чтобы активировать электронные услуги локально. Связывание удостоверения личности (ID-карты) и другие смарт-карты требует координации со многими другими государственными структурами
Экономические	Платежи ID-карт превышают средства большого сегмента населения. Усиление регулирования со стороны Министерства финансов через принятие нулевой основы бюджета. Необходимость использования финансового менеджмента в свете увеличения нормативных требований
Социальные	Рост населения ОАЭ. Увеличение текучести кадров среди специалистов «белых воротничков». Значительная доля держателей карт не пользуются электронными услугами, к чему карты дают доступ
Технические (технологические)	Создание инфраструктуры цифрового удостоверения требует одобрения и безопасной авторизации. Необходимость повышения конкурентоспособности технологических применений. Необходимость большей емкости карт для реализации и активации карт электронных услуг
Юридические	Необходимость надежного правового механизма при установлении личности для частного и государственного секторов. Необходимо активировать Закон о регистре народонаселения для увеличения регистраций. Необходимость в национальных кадрах для решения определенных ключевых задач аутентификации
Экологические (окружающая среда)	Желание активировать зеленую систему охраны окружающей среды на объектах Emirates ID

Таблиця 2. SWOT-аналіз Emirates ID's авіакомпанії Emirates

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Исключительно ценные карты (ID-карты с комплексом услуг). Отличительная поддержка со стороны попечительского совета, исполнительного комитета и федерального правительства (использование ID-карт в некоторых государственных структурах для выполнения операций). Четкие прерогативы, основанные на федеральных законах. Лидерство в пользу внесения изменений для достижения результатов и целевых результатов. Каналы связи с федеральными и местными органами. Регистрация населенных пунктов постепенно становится более открытой во всех эмиратах. Инициирование развития в области системы работы и протоколов и совершенствование внутренних бизнес-отношений</p>	<p>Неспособность достичь числа регистраций целевым намеченным комплексным планом (только 1,2 млн. поступило в течение четырех лет). Ограниченные возможности центров для размещения большого количества регистраций. Ограниченные возможности электронных устройств и программного обеспечения. Недостаточный рекламный план. Плохая внутренняя связь. Отсутствие квалифицированных национальных кадров и кадров на уровне местного самоуправления. Неадекватные механизмы для связи с внешними организациями (предотвращение автоматического обновления данных) (только связываться с Министерством внутренних дел)</p>
Возможности	Угрозы
<p>Федеральное правительство движется в направлении предоставления электронных услуг государством. Приверженность ОАЭ к планированию наукоемкой экономики. Необходимость предоставления комплексных и точных статистических данных о населении с учетом продолжающегося роста численности населения и изменений демографических данных. Потребность в безопасной идентификации личности. Будет создаваться законодательство, чтобы помочь увеличить число претендентов на регистрацию. Высшее руководство поддерживает инициативы, направленные на курс лучших методов на фоне глобального информационного обмена и конкуренции</p>	<p>Плохая взаимосвязь внутренних систем. Отсутствие национальных технических и управленческих кадров, специализирующихся на сфере деятельности Emirates ID (эксперты в сфере отпечатков пальцев и фальсификации). Отсутствие надлежащей информированности и понимания потребностей и ожиданий потребителей. Плохая законодательная и правовая координация на выдачу законов и законодательных актов, необходимых для регулирования взаимосвязанной правовой системы и роли среди федеральных и местных государственных органов, занимающихся деятельностью Emirates ID. Все более дорогостоящими и сложными становятся инвестиции, которые используются современными технологиями для поддержки деятельности Emirates ID.</p>



Рисунок 14. Основные входы в развивающихся стратегиях Emirates ID

Emirates ID были изучены и рассмотрены компоненты стратегии правительства ОАЭ, вытекающие из представления 2021 ОАЭ в качестве плацдарма для стратегических целей Emirates ID. Emirates ID, затем идентифицируют компоненты и задачи, связанные с его деятельностью, как указано в табл. 3.

Стратегическим направлением для Emirates ID было создание в соответствии с законами и законодательными актами, которые регулируют деятельность соответствующего

органа власти [4]. Стратегические цели для Emirates ID заключаются в следующем (табл. 3):

1. Содействовать увеличению национальной и индивидуальной безопасности в качестве первичного поставщика достоверных в ОАЭ.

Emirates ID был создан в соответствии с Федеральным указом в 2004 году в качестве основного учреждения по поставке ID-карточек (установление личности). Таким образом, Emirates ID был уполномочен создавать, поддер-

Таблица 3. Компоненты деятельности Emirates ID в 2021 году

Федеральная стратегия		
Стратегические системы обеспечения	Основные направления	Субнаправления
Эффективный законодательный процесс и разработка комплексной политики	Повышение качества данных и статистика, разработка политики принятия решений	Разработка национальной системы статистики и комплексной базы статистических данных
		Содействие обмену информацией между государственными учреждениями
Хорошо институциональное правительство	Повышение общей работы управления кадрами в Федеральном Правительстве	Развитие культуры ответственности
Ориентированные на клиента услуги	Обеспечить бесперебойным и качественным обслуживанием клиентов	Удобный доступ к государственным услугам через инновации и дружественные клиенту каналы доставки
		Ускорение перехода к электронному правительству
		Интеграция предоставляет государственные услуги
		Реинжиниринг и оптимизация процессов качества и своевременная доставки государственных услуг
Квалифицированный человеческий капитал	Удержание и мотивация человеческого капитала	Создание мотивирующих и инновационный рабочих мест сотрудникам
Эффективное финансовое управление, повышение качества данных и статистики и разработку политики, принятие решений	Обеспечение устойчивости государственных финансов и оптимизация дохода	Приведение финансовых ресурсов к стратегическим приоритетам

живать и постоянно обновлять регистр населения для всех граждан и резидентов ОАЭ и выдавать идентификационные карты для физических лиц.

2. Чтобы упростить предоставление государственных услуг и облегчения сделок, Emirates ID будет стремиться играть важную роль в поддержке принятия решений и предоставления лицам, принимающим решения, обновленных статистических данных по демографии населения путем развития надежных, передовых систем, интегрированных с учреждениями, занимающимися записей гражданских актов в ОАЭ. Это, в свою очередь, позволяет автоматически обновлять ин-

формацию в регистре системы народонаселения. Предполагается, что в числе субъектов в этой электронной системе должны принять участие шесть министерств.

3. Создание условий для оказания инновационных электронных услуг. Emirates ID надеется внести свой вклад в эволюцию ОАЭ в полной мере (цифровое сообщество) путем создания инфраструктуры для развития E-услуг и активации смарт-карты ID приложения и электронной сертификации для установления личности человека на электронных сетях, таких как Интернет. Это позволит ОАЭ трансформироваться в комплексного поставщика электронных услуг государственной службы.



Рисунок 15. Анализ заинтересованных сторон Emirates ID

Таблиця 4. Ожидаемый переход в услугах Emirates ID

<p>Фокусировка на текущей работе</p> <p>В настоящее время Emirates ID специализируются прежде всего на регистрации населения и создании точной базы данных о населении, с ограниченным акцентом на упрощении операций, а также услуг передачи данных</p> 	<p>Фокусировка на текущей работе</p> <p>В конечном итоге Emirates ID надеются перейти на предоставление услуг передачи данных и упрощения операций, продолжая регистрировать людей/обновить или заменить удостоверения личности</p> 	<p>Фокусировка на текущей работе</p> <p>Emirates ID стремятся предложить все большую простоту в проведении сделок между людьми, государственными структурами и частными фирмами</p> 
--	---	---

4. Для разработки сервисной службы мирового класса Emirates ID будут использовать лучшие научные и прикладные подходы для достижения организационного превосходства в предоставлении внутренних и внешних услуг. Через предоставление цельных, инновационных и высококачественных услуг Emirates ID стремятся обеспечить удовлетворенность клиентов и подчеркнуть (важность клиентов) вклад в стратегию органов власти и формирование целей и приоритетов [9].

Emirates ID был определен для изучения потребностей всех заинтересованных сторон в проектах и привлечь их к созданию своей стратегии. Emirates ID также систематически работали, чтобы соблюсти баланс между потребностями и ожиданиями различных заинтересованных сторон в целях достижения положительных результатов для всех заинтересованных сторон. Сотрудничество с заинтересованными сторонами – его партнеры по превосходству (рис. 15).

Emirates ID признали важность использования опыта и практики других стран в осуществлении современных систем, удостоверяющих личность, в поисках ультрасовременных подходов для создания и формулирования результатов, намеченных своей новой стратегией. В табл. 4 приведены некоторые основные рекомендации для приложенной системы идентификации в качестве анализа базовых стран [9].

В процессе разработки стратегии авиакомпании Emirates нужно стремиться определить свою операционную модель для текущих операций, а также определить будущие изменения в своей деятельности [5]. Как показано в табл. 4, первая фаза операционной модели будет сфокусирована на регистрации всего населения ОАЭ и постепенно смещаться в сторону предоставления услуг, основанных ID-карт, как государственным, так и частным учреждениям. ID-карты в конечном итоге станут основным механизмом, с помощью которых люди идентифицируются, и заверяются в физических и виртуальных формах, и будут неотъемлемым условием для получения доступа к общественным услугам (табл. 4).

После установления стратегических инициатив и соответствующих приоритетов производственные (операционные)

планы нужно разработать компетентными ведомствами (отделами) с установленными временными рамками и оперативными KPI [9].

Выводы

В процессе разработки стратегии авиакомпании Emirates нужно стремиться определить свою операционную модель для текущих операций, а также определить будущие изменения в своей деятельности. Первая фаза операционной модели будет сфокусирована на регистрации всего населения ОАЭ и постепенно смещаться в сторону предоставления услуг, основанных ID-карт, как государственным, так и частным учреждениям. ID-карты в конечном итоге станут основным механизмом, с помощью которого люди идентифицируются, и заверяются в физических и виртуальных формах, и будут неотъемлемым условием для получения доступа к общественным услугам. Emirates ID будут использовать базу системы показателей как подход к управлению контроля и измерения производительности, а также в качестве инструмента для внутренней и внешней коммуникации.

Список использованных источников

1. Годовые отчеты Emirates [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.emirates.com/ua/russian/about/annual-reports.aspx>
2. Ефективність співробітництва авіакомпаній в умовах кризи [Електрон. ресурс] – Режим доступу: jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/.../3038/2972
3. Михальченко І.Г. Причини та форми прояву глобалізаційних процесів у світовій економіці / І.Г. Михальченко // Сучасні проблеми глобальних процесів у світовій економіці: II Міжн. наук.-практ. конф., 6 листопада 2007 р.: тези доп. – К.: НАУ, 2007. – С. 7–8 (О,06 д.а.).
4. Михальченко І.Г. Концептуальна структура інституціонального забезпечення функціонування авіакомпаній на світовому ринку авіаперевезень / І.Г. Михальченко // Стратегія соціально-економічного розвитку України: наук. видання. – К.: «Юрисконсульт», 2014. – Т. 2. – С. 139–147.

5. Mykhalchenko I. The institutional parameters of world air transport market / I. Mykhalchenko // Економічний форум: зб. наук. праць. – Луцьк: ЛНТУ, 2014. – №2. – С. 16–20.

6. Airline Business [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.flightglobal.com/blogs/airline-business/2006/01/>

7. IATA [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.iata.org/>

8. ICAO [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.icao.org/>

9. The Emirates Group [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.emiratesgroupcareers.com/english/>

УДК 519.08(075.8)

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.е.н., доцент

Управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу ДКВС України за допомогою інструментів економетричного моделювання

У статті досліджується процес економічної ефективності управління ресурсним потенціалом державних підприємств установ виконання покарань Державної кримінально-виконавчої служби України за допомогою методів економетричного моделювання, зокрема методології кореляційно-регресійного аналізу.

Ключові слова: ресурсний потенціал, економіко-математична модель, економічна ефективність, товарна продукція.

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.э.н., доцент

Управление ресурсным потенциалом производственного комплекса ГУИС Украины с помощью инструментов эконометрического моделирования

В статье исследуется процесс экономической эффективности управления ресурсным потенциалом государственных предприятий исправительных учреждений Государственной уголовно-исполнительной системы Украины с помощью методов эконометрического моделирования, в частности методологии корреляционно-регрессионного анализа.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, экономико-математическая модель, экономическая эффективность, товарная продукция.

O.G. GONCHARENKO,
PhD., economics sciences, assistant professor

Manufacturing complex of the state criminal and executive service of Ukraine resource potential management by means of econometric modeling instruments

The article studies the process of economical efficiency of the resource potential of the state enterprises in correctional colonies of the State Criminal and Executive Service of Ukraine by means of econometric modeling instruments, especially by means of correlation and regression analysis methodology.

Keywords: resource potential, economic and mathematical model, economical efficiency market products.

Постановка проблеми. Фінансові результати господарювання і ринкова ніша підприємства залежать від правильно обраної стратегії. Обираючи оптимальний варіант стратегічної поведінки на ринку, необхідно прогнозувати можливі ситуації, вміло ними керувати, спрямовувати на досягнення поставлених стратегічних орієнтирів [2]. Однією з найважливіших складових стратегічного управління ресурсним потенціалом є врахування впливу забезпеченості та ефективності використання ресурсів на кінцеві результати господарювання. Для державних підприємств виробничого комплексу ДКВС України таким стратегічним орієнтиром є кількість реалізованої товарної продукції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Економіко-математичне моделювання є універсальним інструментом прогнозування майбутнього стану організації. Проблемам застосування економетричного моделювання для прогнозування динаміки розвитку підприємств присвячено багато праць вітчизняних вчених (В. Боровиков [1], В. Вітлінський [2], В. Здрок [3], С. Прокопов [4], О. Ульянов [5],

В. Ярова [6]), але недостатньо досліджені особливості застосування інструментів економіко-математичного моделювання для управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу ДКВС України. Наукова теорія побудови і реалізації моделей, за допомогою якої досліджуються соціально-економічні явища та процеси, називається моделюванням [4]. Завдяки моделі можна мати умовний образ об'єкта, який створюється для глибокого і всебічного його дослідження. Застосування математичних моделей у діяльності виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи дасть можливість прийняти оптимальні управлінські рішення, що сприятимуть досягненню стратегічних цілей діяльності Державної кримінально-виконавчої служби України.

Метою статті є застосування інструментів економетричного моделювання, зокрема методології кореляційно-регресійного аналізу, в управлінні ресурсним потенціалом виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України та пошук перспектив підвищення ефективності його використання.

Виклад основного матеріалу. Для державних підприємств, які входять до складу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України, одним з показників, який характеризує ефективність їхньої діяльності, є товарна продукція в оцінці за оптовими цінами. В результаті вибіркового обстеження 125 державних підприємств установ виконання покарань, які входять до складу виробничого комплексу ДКВС України, з використанням факторного аналізу товарної продукції за оптовими цінами з подальших розрахунків нами було виключено 22 підприємства, в яких: середньорічна залишкова вартість основних засобів на одного засудженого (x_1) становила понад 70 тис. грн. (4 підприємства); середньорічна вартість оборотних засобів на 1 засудженого (x_2) більше 100 тис. грн. (11 підприємств); на 1 гривню основних фондів припадає 6–16 грн. обігових активів (x_3) (7 підприємств); із чисельністю засуджених (x_4) 3–9 осіб (2 підприємства), 500–600 осіб (2 підприємства), 1967 осіб (1 підприємство); випуск товарної продукції за повною собівартістю на одного засудженого (x_5) 0,01 тис. грн. (1 підприємство), 100–260 тис. грн. (3 підприємства). Таким чином, кількість одиниць вибіркового спостереження, для яких було проведено моделювання, становить $n = 103$ підприємства.

Розрахунки здійснювалися з використанням інтегрованої системи даних аналізу і управління даними STATISTICA [1]. Відбір незалежних змінних було проведено у два етапи. На першому етапі на основі якісного теоретико-економічного аналізу було підібрано фактори: x_1 – середньорічна залишкова вартість основних засобів на 1 засудженого, тис. грн.; x_2 – показник зносу основних засобів, %; x_3 – середньорічна вартість оборотних активів на 1 засудженого, тис. грн.; x_4 – припадає оборотних активів на 1 грн. основних засобів, грн.; x_5 – чисельність засуджених, осіб; x_6 – випуск товарної продукції за повною собівартістю на 1 засудженого (продуктивність праці), тис. грн.; x_7 – середньомісячні виплати на 1 засудженого, грн. На другому етапі було проаналізовано залежність включених у множинну регресійну модель показників між собою на основі матриці показників кореляції. Коефіцієнти інтеркореляції дозволяють виключити з моделі фактори, що дублюють один одного. Вважається, що дві змінних явно колінеарні або знаходяться між собою в лінійній залежності, якщо $r_{x_i x_j} \geq 0.7$ [3].

При дослідженні залежності вартості товарної продукції в оцінці за оптовими цінами по підприємствах виробничого комплексу ДКВС України (y) від середньорічної залишкової вартості основних засобів на 1 засудженого, показника зносу основних засобів, середньорічної вартості оборотних активів на 1 засудженого, вартості оборотних активів на 1 грн. основних засобів, чисельності засуджених, випуску товарної продукції за повною собівартістю на 1 засудженого (продуктивності праці), середньомісячних виплат на 1 засудженого отримано значення лінійних коефіцієнтів парної кореляції (коефіцієнти інтеркореляції).

Аналіз коефіцієнтів інтеркореляції показує, що із семи досліджуваних чинників жоден з них не дублює один одного. Про це свідчать значення лінійних коефіцієнтів парної кореляції між окремими факторами, які не перевищують 0,7 і коливаються від $r_{x_2 x_3} = 0.040216$ до $r_{x_1 x_2} = 0.583239$. Таким чином, для подальших розрахунків у рівняння множинної регресії нами були включені всі сім наведених факторів.

Для побудови багатофакторної моделі було використано прямолінійну функцію [5]. Синтезована за рівнянням прямої лінії багатофакторна модель залежності товарної продукції в оцінці за оптовими цінами на одне підприємство виробничого комплексу ДКВС України від середньорічної залишкової вартості основних засобів на 1 засудженого, показника зносу основних засобів, середньорічної вартості оборотних активів на 1 засудженого, вартості оборотних активів на 1 грн. основних засобів, чисельності засуджених, випуску товарної продукції за повною собівартістю на 1 засудженого (продуктивності праці), середньомісячних виплат на 1 засудженого має такий вигляд:

$$y_{x_{1..n}} = -1645,07 - 20,38x_1 - 7,89x_2 - 3,5x_3 + 279,71x_4 + 17,83x_5 + 97,61x_6 + 1,57x_7 \quad (1)$$

Аналіз знаків при коефіцієнтах регресії дозволяє зробити висновок про наявність прямого за напрямом зв'язку між товарною продукцією в оцінці за оптовими цінами та вартістю оборотних активів на 1 грн. основних засобів, чисельністю засуджених на 1 підприємство, продуктивністю праці, середньомісячними виплатами на 1 засудженого. Коефіцієнти регресії a_1, a_2, a_3 мають від'ємні значення, що свідчить про зменшення результативної ознаки при збільшенні середньорічної залишкової.

Множинний (сукупний) коефіцієнт кореляції становить $R^2 = 0.836$, що свідчить про наявність сильного ступеню лінійного зв'язку між розміром товарної продукції і досліджуваними змінними.

Найбільш потужним критерієм для перевірки гіпотез щодо істотності зв'язку є математичний критерій F –Фішера – Снедекора (або критерій F –Фішера). Критерій F –Фішера використовують для оцінки співвідношення дисперсій, для оцінки ступеня варіації ознак і надійності взаємозв'язку між показниками, а також для оцінки істотності сукупного коефіцієнта кореляції.

Оцінимо значущість рівня множинного коефіцієнта кореляції за допомогою F –критерію Фішера. Для цього визначимо фактичне значення F –критерію:

$$F_{\text{факт}} = \frac{R^2}{1-R^2} \cdot \frac{n-p-1}{p} = \frac{0,836^2}{1-0,836^2} \cdot \frac{103-7-1}{7} = 31,624 \quad (2)$$

За математичною таблицею «Розподіл Фішера – Снедекора (F –розподіл)» при імовірності 0,95 табличне значення F –критерію Фішера становить $F_{0,05;7;95} = 3,23$. Порівняємо фактичне і табличне значення F –критерію: $31,624 > 3,23$. Оскільки фактичне значення F –критерію Фішера більше за табличне, лінійну модель залежності товарної продукції від середньорічної залишкової вартості основних засобів на 1 засудженого, показника зносу основних засобів, середньорічної вартості оборотних активів на 1 засудженого, вартості оборотних активів на 1 грн. основних засобів, чисельності засуджених, випуску товарної продукції за повною собівартістю на 1 засудженого (продуктивності праці), середньомісячних виплат на 1 засудженого можна визнати статистично значимою на рівні імовірності 0,95 (або 95%).

Значення сукупного коефіцієнта детермінації становить $R^2 = 0.699714 \approx 0,7$, тобто 70% загальної варіації резуль-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

тативної ознаки пояснюється зміною включених у кореляційну модель факторів. На частку не врахованих факторів припадає 30%. Множинний коефіцієнт детермінації збільшується при додаванні нових факторів, хоча це не обов'язково означає поліпшення якості регресійної моделі. На відміну від R^2 скоригований коефіцієнт R^2 може зменшуватися при введенні у модель нових факторів, які не чинять істотного впливу на залежну змінну. Тому ми використали адаптований, скоригований (R^2_a , виправлений) коефіцієнт детермінації:

$$R_a^2 = 1 - \frac{n-1}{n-p-1} (1 - R^2) = 1 - \frac{103-1}{103-7-1} (1 - 0,83648924^2) = 0,67758794 \approx 0,678 \quad (3)$$

Таким чином, значення адаптованого коефіцієнта детермінації свідчить, що обсяг товарної продукції в досліджуваних підприємствах виробничого комплексу ДКВС України на 67,8% залежить від включених у модель факторів.

Фактичні значення товарної продукції в оцінці за оптовими цінами різняться від теоретичних, розрахованих за рівнянням множинної регресії $y_{x_1 \dots x_n}$. Для перевірки моделі множинної регресії на якість із відносних відхилень по кожному спостереженню визначимо середню помилку апроксимації. Значення середньої відносної помилки апроксимації не повинно перевищувати 12–15% [6]. Для побудованої нами множинної моделі середня відносна помилка апроксимації становить:

$$\bar{\varepsilon} = \frac{1}{n} \sum \frac{|y - y_{x_1 \dots x_n}|}{y} \times 100 = \frac{5307,1}{103} = 51,5\% \quad (4)$$

Значення середньої помилки апроксимації 51,5 перевищує нормативне значення. Але це не означає, що побудована нами прямолінійна множинна регресійна модель товарної продукції не пройшла перевірку на адекватність. По більшості досліджуваних підприємств розраховані теоретичні значення результативної ознаки відповідають емпіричним даним.

У результаті розкладання загального обсягу варіації (табл. 1) випуску товарної продукції встановлено, що найбільш суттєвими факторами, що впливають на модельований показ-

ник у досліджуваних підприємствах виробничого комплексу ДКВС України, є випуск товарної продукції за повною собівартістю на 1 засудженого, чисельність засуджених, середньомісячні виплати на 1 засудженого. На частку цих факторів припадає відповідно 37,85%, 27,04% і 3,34% загальної варіації результативної ознаки.

Узагальнимо оцінки параметрів множинної лінійної регресійної моделі випуску товарної продукції за оптовими цінами підприємствами виробничого комплексу ДКВС України у табл. 2.

Таким чином, синтезована за рівнянням прямої лінії математична модель випуску товарної продукції в оцінці за оптовими цінами для 103 підприємств виробничого комплексу ДКВС України на підставі її перевірки на вірогідність за різними критеріями в цілому адекватна. Отримані фактичні значення t -критеріїв Стьюдента свідчать про статистичну значимість усіх включених у модель незалежних змінних. Доведено, що найбільш суттєвими факторами, що впливають на розмір товарної продукції, є випуск товарної продукції за повною собівартістю на 1 засудженого (37,85%), чисельність засуджених (27,04%), середньомісячні виплати на 1 засудженого (3,34%). Множинна регресійна модель випуску товарної продукції в оцінці за оптовими цінами може бути використана для практичних цілей і здійснення прогнозів.

Вплив виробничого напрямку підприємств установ виконання покарань нами було досліджено за допомогою багатофакторного кореляційно-регресійного моделювання взаємозв'язку між випуском товарної продукції та середньорічною залишковою вартістю основних засобів на 1 засудженого, показником зносу основних засобів, середньорічною вартістю оборотних активів на 1 засудженого, вартістю оборотних активів на 1 грн. основних засобів, чисельністю засуджених, випуском товарної продукції за повною собівартістю на 1 засудженого (продуктивністю праці), середньомісячними виплатами на 1 засудженого окремо для підприємств з промисловим напрямком діяльності і для підприємств установ виконання покарань з сільськогосподарським напрямком діяльності.

Відбір підприємств установ виконання покарань, що виробляють промислову продукцію, проводився шляхом аналізу

Таблиця 1. Розкладання загального обсягу варіації вартості товарної продукції підприємств виробничого комплексу ДКВС України на окремі фактори

Фактор	Стандартизований коефіцієнт регресії (β)	Парний коефіцієнт кореляції r_{yx_j}	Розрахункова величина $\beta \cdot r_{yx_j}$	Частка фактора, %
Середньорічна залишкова вартість основних засобів на 1 засудженого, тис. грн., x_1	-0,170104	0,025193	-0,004285	0,42
Показник зносу основних засобів, %, x_2	-0,035693	-0,089165	0,003183	0,31
Середньорічна вартість оборотних активів на 1 засудженого, тис. грн., x_3	-0,020999	-0,0206	0,000433	0,04
Припадає оборотних активів на 1 грн. основних засобів, грн., x_4	0,129862	0,074959	0,009734	0,96
Чисельність засуджених, осіб, грн., x_5	0,607031	0,450909	0,273716	27,04
Продуктивність праці (випуск товарної продукції за повною собівартістю на 1 засудженого), тис. грн., x_6	0,721658	0,530923	0,383145	37,85
Середньомісячні виплати засудженим, грн., x_7	0,091992	0,367305	0,033789	3,34
Сума	-	-	0,699714	69,97

Джерело: власні розрахунки.

Таблиця 2. Оцінка параметрів лінійної множинної регресійної моделі випуску товарної продукції по підприємствах виробничого комплексу ДКВС України

Фактор	Коефіцієнт регресії a_i	t -критерій Стьюдента $t_{0,05} = 1,9799$	Коефіцієнт еластичності, E_{x_i}	Q -коефіцієнт	β -коефіцієнт	Частка фактора у загальній варіації, %
x_1	-20,38	-2,16532	-0,057	-14,38	-0,170104	0,42
x_2	-7,89	-2,00274	-0,110	-3,02	-0,035693	0,31
x_3	-3,50	-1,98343	-0,021	-1,77	-0,020999	0,04
x_4	279,71	2,09014	0,112	10,97	0,129862	0,96
x_5	17,83	9,46206	0,670	51,30	0,607031	27,04
x_6	97,61	9,57550	0,673	60,98	0,721658	37,85
x_7	1,57	2,37505	0,115	7,79	0,091992	3,34
Множинний (сукупний) коефіцієнт кореляції, R					0,8365	
Множинний (сукупний) коефіцієнт детермінації, R^2					0,6997	
Скоригований (адаптований) множинний коефіцієнт детермінації					0,6776	
F -критерій Фішера – Снедекора ($F_{0,05;7;95} = 3,23$)					31,624	

Джерело: власні розрахунки.

варіації кожної факторної ознаки. Так, рівень фондооснащеності (x_1) по 79 промислових підприємствах коливається від 0,3 до 10 тис. грн. включно; по 20 підприємствах – від 10 до 20 тис. грн. включно; по 10 підприємствах – від 20–50 тис. грн. на 1 засудженого. Маємо чотири підприємства, по яких середньорічна залишкова вартість основних засобів є нетиповою для сукупності і досягає рівня 70–120 тис. грн. на 1 засудженого (викиди).

Показник варіації коефіцієнта зносу (x_2) по 113 підприємствах з промисловим напрямом діяльності становить $V = 21\%$. Ступінь зносу коливалася від 17 до 90%. Середнє значення – 61,4%. Середнє значення вартості обігових активів на 1 засудженого (x_3) по 102 підприємствах, які виробляють промислову продукцію, становить 26,12 тис. грн. Підприємства з вартістю обігових засобів на одну особу понад 100 тис. грн. ($n = 11$) були нами виключені з подальшого аналізу. Середнє значення відносної величини координації між обіговими активами і основними засобами (x_4) по 106 підприємствах становить 1,58 грн. (коливається від 0,18 до 4,72 грн.). Значення від 6 до 16 грн. обігових активів на 1 грн. основних фондів по семи підприємствах є нетиповим для досліджуваної сукупності.

Аналіз рівня концентрації підприємств, показником якого можна вважати чисельність засуджених (x_5), показав, що по 108 підприємствах ($113 - 5 = 108$) він коливається від 13 до 477 осіб. Середня чисельність засуджених 149 осіб. Викиди становлять: два підприємства з чисельністю засуджених 3–9 осіб; 1 підприємство, в якому чисельність засуджених 1967 осіб; два підприємства з чисельністю засуджених 500–600 осіб. Продуктивність праці (x_6) по 109 підприємствах коливається від 1,66 тис. грн. до 91 тис. грн., середній рівень – 28,27 тис. грн. Із 113 підприємств для подальшого дослідження було виключено викиди: по трьох підприємствах випуск товарної продукції на одного засудженого становить 100–260 тис. грн. на особу; в одному підприємстві – лише 0,01 тис. грн.

Найбільш рівномірною порівняно з іншими факторами є варіація виплат засудженим (x_7), які коливаються від 32 до 600 грн.

на місяць. Середній розмір виплат 268,20 грн. Таким чином, із 113 підприємств установ виконання покарань з промисловим напрямом діяльності для подальшого багатфакторного аналізу було відібрано 103 одиниці. Результати кореляційно-регресійного аналізу для випуску товарної продукції в оцінці за оптовими цінами підприємствами виробничого комплексу в залежності від їхньої спеціалізації наведено у табл. 3.

Таким чином, отримано наступні багатфакторні лінійні рівняння кореляційного зв'язку вартості товарної продукції в оцінці за оптовими цінами від середньорічної залишкової вартості основних засобів на 1 засудженого, показника зносу основних засобів, середньорічної вартості оборотних активів на 1 засудженого, вартості оборотних активів на 1 грн. основних засобів, чисельності засуджених, випуску товарної продукції за повною собівартістю на 1 засудженого (продуктивності праці), середньомісячних виплат на 1 засудженого:

1) для підприємств установ виконання покарань з промисловим напрямом діяльності ($n_1 = 91$):

$$y_{x_{1...n}} = -4762,53 + 53,6x_1 - 0,80x_2 - 19,56x_3 + 369,97x_4 + 21,11x_5 + 129,13x_6 + 5,83x_7 \quad (5)$$

2) для підприємств установ виконання покарань із сільськогосподарським напрямом діяльності ($n_1 = 12$):

$$y_{x_{1...n}} = 1215,59 - 9,749x_1 - 34,883x_2 - 29,788x_3 + 1204,027x_4 + 4,125x_5 + 67,707x_6 + 1,956x_7 \quad (6)$$

На підставі результатів кореляційно-регресійного аналізу було доведено адекватність моделей випуску товарної продукції реальним даним як для підприємств з промисловим напрямом діяльності виробничого комплексу ДКВС України, так і для підприємств установ виконання покарань із сільськогосподарським напрямом діяльності. Так, по сукупності підприємств з промисловим напрямом діяльності множинний коефіцієнт кореляції досягнув рівня 0,903. Сукупний коефіцієнт детермінації (0,815) показує, що варіація залежної змінної на 81,5% зумовлена впливом включених до моделі факторів. Відповідні показники для підприємств із сіль-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 3. Результати кореляційно-регресійного аналізу для випуску товарної продукції підприємствами виробничого комплексу в оцінці за оптовими цінами з різними напрямками діяльності

№ пп	Показник	Параметри моделі		
		всі установи $N = 103$	підприємства УВП з промисловим на- прямом діяльності $n_1 = 91$	підприємства УВП із сільськогосподарським напрямом діяльності $n_2 = 12$
	Сукупний коефіцієнт кореляції, R	0,8365	0,902926	0,937352
	Сукупний коефіцієнт детермінації, R^2	0,6997	0,815276	0,701159
	Скоригований (адаптований) множинний коефіцієнт детермінації	0,6776	0,799696	0,178189
	F -критерій Фішера – Снедекора	31,6240	52,3310	1,3407
	Коефіцієнти регресії при відповідних факторах (a_j):			
	x_1	-20,38	53,60	-9,749
	x_2	-7,89	-0,80	-34,883
	x_3	-3,50	-19,56	-29,788
	x_4	279,71	369,97	1204,027
	x_5	17,83	21,11	4,125
	x_6	97,61	129,13	67,707
	x_7	1,57	5,83	1,956
	Парний коефіцієнт кореляції відповідного фактора, r_{yx_j}			
	x_1	0,025193	-0,259646	0,145740
	x_2	-0,089165	-0,080461	-0,041260
	x_3	-0,020600	-0,102895	0,310438
	x_4	0,074959	0,089206	0,036311
	x_5	0,450909	0,581800	-0,169248
	x_6	0,530923	0,508019	0,770102
	x_7	0,367305	0,450892	0,409258
	β -коефіцієнт відповідного фактора			
	x_1	-0,170104	0,129036	-0,178423
	x_2	-0,035693	-0,002881	-0,249654
	x_3	-0,020999	-0,116410	-0,166412
	x_4	0,129862	0,181259	0,359159
	x_5	0,607031	0,713555	0,148976
	x_6	0,721658	0,626232	0,916234
	x_7	0,091992	0,193208	0,183503

Джерело: власні розрахунки.

ськогогосподарським напрямом діяльності становлять 0,937 і 0,701 (або 70,1%). Отримані критерії Фішера – Снедекора свідчать про статистичну значимість коефіцієнтів кореляції на рівні імовірності 0,95.

Аналіз частинних коефіцієнтів регресії показує, що у порівнянні з раніше побудованою загальною моделлю випуску товарної продукції ($N = 103$) по всіх факторних ознаках зберігається напрям їхнього зв'язку з результативним показником. Виняток становить лише значення парціального коефіцієнта регресії $a_1 = 53,60$, який теоретично доводить, що по підприємствах з промисловим напрямом діяльності зі збільшенням фондоозброєності праці на 1 тис. грн. (середньорічна залишкова вартість у розрахунку на 1 засудженого) можна отримати приріст товарної продукції в оцінці за оптовими цінами у розмірі 53,6 тис. грн. (по інших моделях отримано обернений зв'язок). Результати кореляційно-регресійного аналізу випуску товарної продукції в оцінці за оптовими цінами у розрахунку на одне підприємство виробничого комплексу ДКВС України різних напрямів діяльності підтвер-

джують правильність підібраних факторів, адекватність і можливість подальшого використання побудованих багатофакторних регресійних моделей.

Використовуючи багатофакторну модель товарної продукції для 91 підприємства з промисловим напрямом діяльності, нами складено прогноз збільшення обсягів виробництва за оптовими цінами в залежності від зміни кількості засуджених за умови що інші фактори, включені до рівняння регресії залишаються на середньому рівні: $x_1 = 7,414$; $x_2 = 61,369$; $x_3 = 24,432$; $x_4 = 1,776$; $x_5 = 26,389$; $x_7 = 270,19$; (табл. 4).

Таким чином, для підприємств установ виконання покарань з промисловим напрямом діяльності, в яких чисельність засуджених коливається від 100 до 200 осіб (таких установ більшість), річний прогноз випуску товарної продукції за умови середнього фіксованого значення інших ресурсних факторних ознак міг би становити \$488,17 тис. із розрахунку на одне підприємство.

За курсу Національного банку станом на 01.05.2015 20,589 грн. за долар можливий обсяг виробництва про-

Таблиця 4. Прогноз випуску товарної продукції в оцінці за оптовими цінами для підприємств із промисловим напрямом діяльності

Чисельність засуджених, осіб	Вартість товарної продукції за оптовими цінами у розрахунку на одне підприємство УВП		Темпи зростання, %	
	тис. грн.	\$ тис. (за курсом НБУ)	чисельності засуджених	товарної продукції
До 50	1266,6	158,33	–	–
50–100	2322,1	290,26	300,0	183,3
100–200	3905,4	488,17	200,0	168,2
200–300	6016,4	752,05	166,7	154,1
300–400	8127,4	1015,92	140,0	135,1
400–500	10238,4	1279,80	128,6	126,0

Джерело: власні розрахунки.

дукції становить 10050,9 тис. грн. Порівнюючи темпи зростання змінної (чисельності засуджених) і результативної ознаки (випуску товарної продукції), можна припустити, що найбільш оптимальними за розмірами можна вважати підприємства установи виконання покарань з промисловим напрямом діяльності з чисельністю засуджених від 200 до 300 осіб та від 300 до 400 осіб. Прогнозні обсяги виробництва промислової товарної продукції по підприємствах такого розміру можуть коливатися від \$752 до \$1016 тис. на рік.

Висновки

Проведений кореляційно-регресійний аналіз дозволив зробити висновок, згідно з яким головний вплив на обсяги товарної продукції становлять показники використання трудового потенціалу, на що треба звертати першочергову увагу при побудові парадигми управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу. В той же час матеріально-технічний потенціал поступово втрачає свою роль та значення у виробничому процесі, що свідчить про неефективне та безгосподарне використання засобів та предметів праці, задіяних у виробничому комплексі.

Поглиблений аналіз дозволяє вести мову про більш тісний зв'язок між обсягами товарної продукції та ресурсним потенціалом саме в галузі сільського господарства. Цей факт дозволяє зробити висновок про необхідність кон-

центрації виробництва саме в цій галузі, яка поруч із на-рощуванням виробничих обсягів може стати джерелом самозабезпечення продуктами харчування установ виконання покарань Державної кримінально-виконавчої служби України.

Список використаних джерел

1. Боровиков В. Statistica: искусство анализа данных на компьютере. Для профессионалов. – СПб.: Питер, 2001. – 656 с.
2. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. Ризик у менеджменті. – К.: Борисфен, 1996. – 330 с.
3. Здрок В.В. Прикладна економетрика: Навч. посібник. У 2-х ч. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2004. – Ч. 1. Симулятивні моделі. – 112 с.
4. Прокопов С.В. Экономико-математическое моделирование в производственном менеджменте: Учебник. – К.: КНУТД, 2004. – 438 с.
5. Ульянченко О.В. Дослідження операцій в економіці / О.В. Ульянченко. – Харків: ХІАУ, 2002. – 580 с.
6. Ярова В.В. «Ефект деградації» коефіцієнтів регресії і перевірка адекватності багатofакторних моделей взаємозв'язку показників соціально-економічного розвитку / В.В. Ярова // Статистична оцінка соціально-економічного розвитку: зб. текстів доповідей за матеріалами XIII Всеукраїнської наук.-практ. конф., 23 травня 2013 р. – Хмельницький, Хмельницький університет управління та права, 2013. – С. 124–127.

УДК 336

Г.В. ВАСИЛЕНКО,
студент, спеціальність «Фінанси і кредит», Національний університет харчових технологій,
І.В. ДЕМ'ЯНЕНКО,
к.е.н., доцент, викладач кафедри фінансів, Національний університет харчових технологій

Контролінг у системі фінансового менеджменту суб'єкта господарської діяльності

У статті проаналізовано сутність та роль контролінгу в системі фінансового управління підприємством та визначено його взаємини з іншими підсистемами управління фінансами. Розглянуто концепції фінансового контролінгу як підсистеми управління фінансами підприємства, що спрямована на розвиток управлінських рішень щодо досягнення стратегічних цілей з мінімальним ризиком і включає функції управління активами, капіталом, грошовими потоками, інвестиціями, інноваціями і фінансовими результатами. Досліджено механізм і дана характеристика основних етапів контролінгу. Введення запропонованої підсистеми фінансового контролінгу дасть можливість приймати своєчасні та обґрунтовані управлінські рішення і, як наслідок, забезпечити ефективно використання ресурсів підприємства для збільшення прибутку та ринкової вартості підприємства.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, контролінг, управління, контроль, система, підсистема.

А.В. ВАСИЛЕНКО,
студент, спеціальність «Фінанси і кредит», Національний університет пищевих технологій,
І.В. ДЕМ'ЯНЕНКО,
к.э.н., доцент, преподаватель кафедры финансов, Национальный университет пищевых технологий

Контроллинг в системе финансового менеджмента субъекта хозяйственной деятельности

В статье проанализированы суть и роль контроллинга в системе финансового управления предприятием и определены его взаимоотношения с другими подсистемами управления финансами. Рассмотрены концепции финансового контроллинга как подсистемы управления финансами предприятия, направленной на развитие управленческих решений относительно достижения стратегических целей с минимальным риском и включающей функции управления активами, капиталом, денежными потоками, инвестициями, инновациями и финансовыми результатами. Исследован механизм и дана характеристика основных этапов контроллинга. Предложена организационная структура финансово-экономической службы предприятия. Введение предлагаемой подсистемы финансового контроллинга даст возможность принимать своевременные и обоснованные управленческие решения и, как следствие, обеспечить эффективное использование ресурсов предприятия для увеличения прибыли и рыночной стоимости предприятия.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, контроллинг, управление, контроль, система, подсистема.

H.V. VASYLENKO,
student, specialty «Finance and Credit» National University of Food Technologies,
I.V. DEMYANENKO,
associate Professor, PhD Lecturer in Finance National University of Food Technologies

Controlling system financial management business entities

The article is devoted to illumination of a place and role of controlling in the system of financial management of the enterprise with definition of its interrelations with other subsystems of financial management. The understanding of concept of financial controlling, as subsystems of financial management of the enterprise, directed on development of administrative decisions concerning achievement of strategic objectives with the minimum risk and constructed on system of the information flows covering functions of management of assets, the capital, cash flows, investments, innovations and financial results is given. Tasks, functions, principles, objects and subjects of controlling are exposed. The controlling directions concerning objects of financial management are presented. The mechanism of a subsystem of controlling in system of financial management of the enterprise on the basis of complex interrelation between subsystems of financial management, tools and ways of their interaction for realization of the main objectives of controlling is constructed. The main stages of controlling are characterized. The organizational structure of financial and economic service of the enterprise is offered.

Keywords: financial management, controlling, management, control, system, subsystem.

Постановка проблеми. Контролінг являє собою систему постійного спостереження за законністю і доцільністю господарських операцій і процесів, ефективністю використання майна, збереженням грошових коштів, матеріальних цінностей і є одним із основних важелів, який здійснює вплив на господарську діяльність підприємства. Від якості організації та здійснення на підприємствах процедури контролінгу значно залежить ефективність проведення й зовнішнього контролю. Фінансовий контролінг наявний на кожному підприємстві, проте його впровадження часто буває недостатньо ефективним. Це пов'язано з тим, що малі підприємства не мають такого штату працівників, який міг би забезпечити контроль на всіх етапах діяльності. Великі підприємства, навіть володіючи достатньою кількістю працівників для впровадження системи контролінгу, можуть бути погано керовані, і, як наслідок, значні ресурси на організацію цієї системи не дадуть бажаних результатів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У нинішній нестабільній економічній ситуації зростає роль контролінгу в системі управління господарюючими суб'єктами, що спрямований на досягнення достовірності, зрозумілості та законності відображення в обліковому процесі і звітних даних показників щодо результативності діяльності підприємств. Загальновідомо, що контролінг є одним із найвагоміших чинників системи управління підприємством, адже він забезпечує ефективне виконання функцій персоналу та прогнозування діяльності підприємства як у найближчій, так і у віддаленій

перспективі. Дослідження проблем організації контролінгу здійснювали такі вчені, як В.Д. Белік [2], І.А. Бланк [3], Т.А. Бутинець [5], С.В. Івахненко [6], Т.В. Калайтан [7], Н.П. Кузик [10], О.А. Маргополець [11], О.В. Оліфіров [12] та інші. В більшості наукових розвідок дослідниками розглядається проблематика лише окремих методів чи завдань контролінгу або лише один з етапів здійснення процесу контролю – контроль доходів, витрат тощо. Саме тому питання місця та ролі контролінгу в системі фінансового менеджменту є актуальним та потребує подальших системних досліджень.

Метою статті є дослідження особливостей організації контролінгу в системі фінансового менеджменту суб'єктів господарювання.

Завданнями даного дослідження є визначення основних правових та організаційних засобів забезпечення ефективності функціонування системи контролінгу.

Виклад основного матеріалу. Дослідники проблем фінансового контролінгу відзначають, що варто розмежовувати поняття «контроль» і «контролінг». Це розкривали у своїх працях О.Б. Акентьева, Н.П. Кузик, В.П. Пантелеєв. Контроль – один з елементів фінансового контролінгу. Тож потрібно більш детально розглянути ці поняття та розрити їхню сутність.

З погляду О.Б. Акентьева: внутрішній контроль – це технологічний процес, в якому необхідні процедури здійснюються у встановленому порядку і реалізуються за допомогою сукупності організаційних, методичних і технічних методів,

способів та прийомів, які сприяють зменшенню схильності до ризику [1]. А.Н.П. Кузик вважає, що внутрішній контроль слід розглядати як складову структуру всіх функцій у загальній системі управління. Метою такого контролю є досягнення управлінських цілей щодо забезпечення максимально позитивної результативності ведення бізнесу та мінімізації суб'єктом господарювання різного виду ризиків у їх діяльності через протидію появи помилок та недоліків.

На нашу думку, контроль є обов'язком працівників та перш за все керівників структурних підрозділів щодо досягнення суб'єктом господарювання встановлених цілей, максимізації позитивних результатів, виявлення та усунення недоліків на підприємстві протягом всього періоду його діяльності.

Контролінг вчені розглядають як нову прогресивну систему забезпечення ефективного функціонування підприємства та виконання встановлених цілей. Наприклад, контролінг – елемент антикризового фінансового управління; побудована на комплексі спеціальних методів і інструментів особлива функціональна система, що забезпечує менеджмент підприємства, в тому числі фінансовий, базою інформацією для прийняття управлінських рішень [16]. Контролінг у загальному розумінні є концепцією управління підприємством та визначається як провідна система менеджменту, яка представлена взаємопов'язаними складовими – плануванням, координуванням, моніторингом, інформаційними потоками, управлінським обліком, контролем та аналізом відхилень контролінг є підсистемою економічного управління, що ґрунтується на інтеграції методів ухвалення рішень, спрямованих на розпізнавання економічних ситуацій і управління станом господарської діяльності підприємства, розвитком його потенціалу на підставі облікових, аналітичних і планових даних [8].

Таким чином, узагальнюючи наведені висловлювання, можна визначити, що контроль повинен відстежувати відхилення від запланованих показників з метою досягнення управлінських цілей.

Фінансовий контролінг – це підсистема фінансового менеджменту підприємства, спрямована на розроблення управлінських рішень щодо досягнення стратегічних цілей з мінімальним ризиком та побудована на системі інформаційних потоків, охоплюючих функції управління активами, капіталом, грошовими потоками, інвестиціями, інноваціями та фінансовими результатами. Як і будь-яка підсистема, контролінг містить у собі ряд елементів: завдання, функції, принципи, об'єкти й суб'єкти. Об'єктами внутрішнього контролю є результати управління активами і капіталом підприємства, інвестиціями та інноваціями, фінансовими результатами діяльності підприємства, ризиком, тобто належні фінансовому менеджменту функції. Напрями контролінгу відносно даних об'єктів представлені в табл. 1.

Таким чином, очевидно простежується взаємозв'язок підсистеми контролінгу з іншими підсистемами фінансового менеджменту, що дає можливість побудувати механізм контролінгу, тобто комплексний взаємозв'язок між підсистемами фінансового менеджменту, інструментів і способів їх взаємодії для реалізації основних завдань контролінгу.

Для досягнення підприємством поставлених цілей необхідною умовою є забезпечення керівництвом системи внутрішньогосподарського контролю, яка б мала змогу виконати перелік певних завдань.

Описаний механізм та етапи контролінгу якраз-таки і визначають організаційну структуру фінансово-економічної служби на підприємстві. Можемо запропонувати її варіант, орієнтований на створення інформаційної системи, підпорядкованої завданням фінансового менеджменту й координуючої всі підрозділи службою контролінгу (рис. 2). Таким чином, служба контролінгу, що займає провідне місце в інформаційному забезпеченні керівництва об'єктивними даними прийняття управлінських рішень, повинна координувати діяльність підрозділів фінансової служби, що дозволить оперативніше приймати рішення фінансовим директором. Однак слід зазначити, що ефективність створення служби

Напрями внутрішнього контролю в системі фінансового менеджменту підприємства

Об'єкт внутрішнього контролю	Напрями контролю	Допоміжні підсистеми фінансового менеджменту
Активи	1. Контроль фондоємності. 2. Контроль зносу основних засобів. 3. Контроль ліквідності активів. 4. Перевірка стану дебіторської заборгованості	Підсистема діагностування фінансового стану, підсистема ризику
Капітал	1. Контроль ефективності використання власного капіталу. 2. Контроль фінансової незалежності. 3. Контроль маневреності капіталу. 4. Контроль потреби в капіталі. 5. Контроль платоспроможності	Підсистема планування, діагностування фінансового стану, підсистема ризику
Фінансові результати	1. Контроль ціноутворення та цінової політики, формування фінансових результатів. 2. Контроль використання ресурсів. 3. Контроль напрямів використання прибутку. 4. Перевірка джерел покриття збитків	Підсистема планування та бюджетування, діагностування фінансового стану, підсистема ризику, підсистема маркетингу
Грошові потоки	1. Моніторинг прогнозування доходів. 2. Моніторинг прогнозування витрат. 3. Контроль сплати податкових зобов'язань	Підсистема планування та бюджетування, підсистема ризику, підсистема маркетингу
Інвестиції та інновації	1. Контроль доцільності інвестицій та інновацій. 2. Контроль доходності інвестицій та капітальних вкладень. 3. Контроль зниження ризику інвестицій. 4. Контроль напрямів інвестицій та інновацій	Підсистема планування та бюджетування, підсистема ризику, підсистема маркетингу

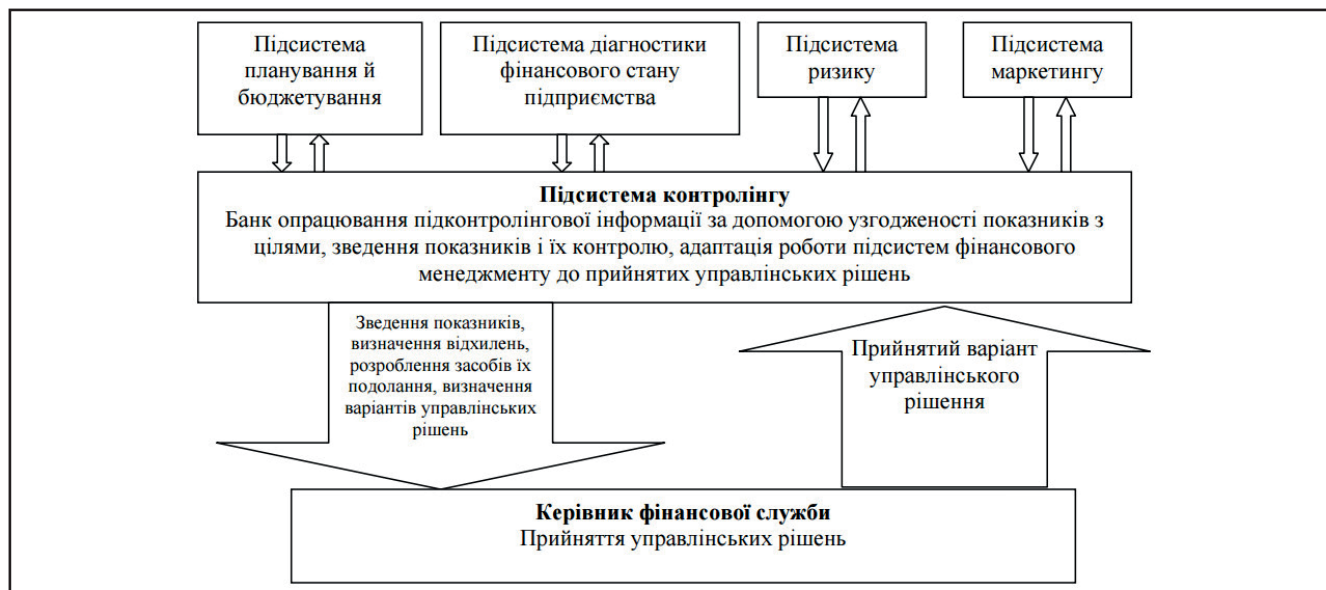


Рисунок 1. Механізм підсистеми контролінгу в системі фінансового менеджменту підприємства [15]

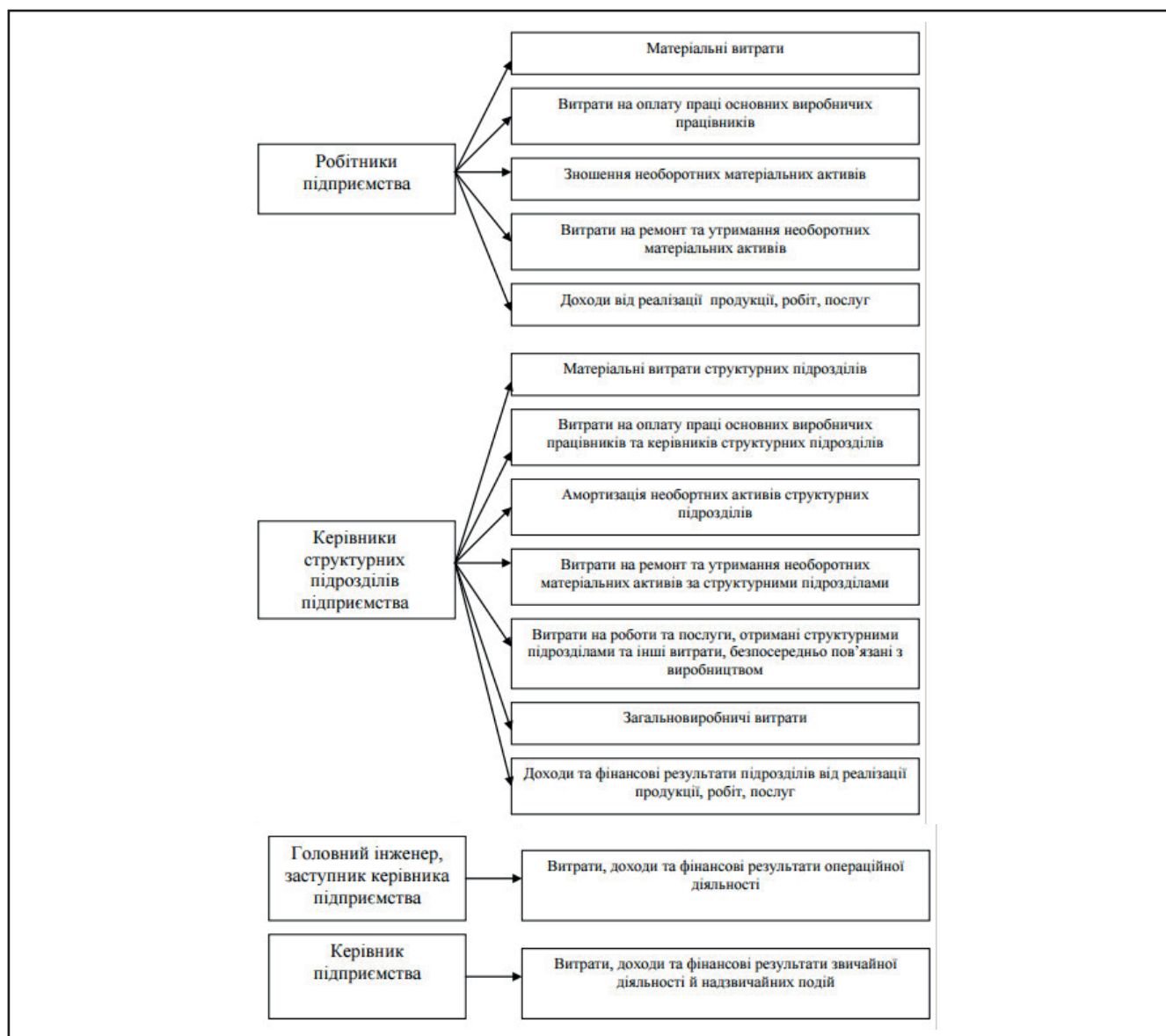


Рисунок 2. Розподіл об'єктів контролю за центрами відповідальності на підприємстві [18]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

контролінгу досягається у випадку, якщо чисельність її працівників буде менше кількості «підконтрольних» підрозділів, у кожному з яких має бути посада контролера (рис. 2) [18].

Отже, поняття внутрішнього контролю включає доволі вузьке коло проблем, до яких насамперед відносяться визначення відхилень та їх облік, тоді як поняття контролінгу носить глибший та глобальніший характер. Він дозволяє не тільки визначати відхилення, а й координувати їх, аналізуючи причини виникнення небажаних результатів, регулювати та створювати базу для прийняття управлінських рішень.

У механізмі фінансового менеджменту важлива роль належить системі фінансового контролінгу.

Контролінг являє собою організовану на підприємстві систему перевірки виконання і забезпечення реалізації всіх управлінських рішень в області фінансової діяльності з метою реалізації фінансової стратегії і попередження кризових ситуацій, що приводять до його банкрутства.

У практиці країн з розвинутою ринковою економікою широким розвитком одержала нова комплексна система внутрішнього контролю, застосовувана у великих компаніях з розгалуженою мережею або в холдингових компаніях, називана «контролінг».

У загальній системі контролінгу виділяється один з основних його блоків – фінансовий контролінг.

Фінансовий контролінг – це контролююча система, що забезпечує концентрацію контрольних дій за основними напрямками фінансової діяльності підприємства, своєчасним виявленням відхилень фактичних показників від нормативних (планових) і визначення факторів, що обумовили ці відхилення, прийняття управлінських рішень по нормалізації процесу керування фінансами підприємства.

Основними функціями фінансового контролінгу є [17]:

– спостереження за процесом втілення фінансових завдань, встановлених системою планових фінансових нормативів та показників;

– розрахунок ступеня відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від планових;

– знаходження причини великих за розміром відхилень у фінансовому стані підприємства й істотного сповільнення темпів його фінансового розвитку;

– розробка оперативних управлінських заходів по нормалізації фінансового стану суб'єкта господарювання згідно з передбаченими цілями і показниками;

– коригування при необхідності певних цілей і показників фінансового розвитку в зв'язку зі зміною кон'юнктури фінансового ринку, зовнішнього фінансового середовища та внутрішніх умов ведення господарської діяльності підприємства.

Фінансовий контролінг на підприємстві будується по таких основних етапах [3]:

1. Визначення об'єкта контролінгу. Цей процес є обов'язковим для побудови будь-яких видів контролінгу на підприємстві. Об'єктом фінансового контролінгу є управлінські рішення та витрати, які формують результати фінансової діяльності підприємства.

2. Визначення видів і сфер контролінгу. Контролінг можна розглядати за терміном втілення прийнятих рішень: оперативний, поточний і стратегічний. Кожному з вище зазначених видів контролінгу має відповідати відповідна його сфера і періодичність здійснення його функцій.

3. Формування системи пріоритетів контрольованих показників.

Вся система показників, які відносяться до певної сфери кожного виду фінансового контролінгу, ранжуються за значимістю. У процесі такого ранжирування на початку в систе-



Рисунок 3. Фінансовий контролінг [17]



Рисунок 4. Фінансовий моніторинг [17]

му пріоритетів вищого рівня відбираються найбільш важливі з контрольованих показників цього виду контролінгу; потім необхідно сформувати систему пріоритетів нижчого рівня, показники якого є в тісному фінансовому зв'язку з показниками пріоритетів вищого рівня.

4. Розробка системи кількісних стандартів контролю. Після ранжирування всіх контрольованих показників з'являється необхідність у встановленні кількісних стандартів по кожному з них. Вони можуть установлюватися як у відносних, так і в абсолютних вимірах. Такі кількісні стандарти можуть мати фіксований або плаваючий характер. Стандартами виступають показники поточних планів і бюджетів, цільові стратегічні нормативи тощо.

5. Побудова системи перевірки показників, які входять у фінансовий контролінг. Система перевірки становить основу фінансового контролінгу, найактивнішу частину його механізму.

6. Формування системи порядку дій зі зменшення відхилень для наближення показників до планових. Цей етап є фінальним у процесі побудови системи фінансового контролінгу на підприємстві. Принциповий порядок дій управлінців на підприємстві в цьому випадку є в трьох варіантах:

а) «нічого не починати». Цей варіант розвитку подій передбачений для ситуації, коли розмір негативних відхилень значно нижче запланованого «критичного» критерію;

б) «усунути відхилення». В даному варіанті визначена процедура пошуку та реалізації необхідних резервів що необхідно для належного виконання нормативних та планових показників. Також розглядаються резерви в різних аспектах фінансової діяльності та окремих фінансових операціях;

в) змінити систему планових або нормативних показників. Такий варіант дій застосовується в таких випадках, коли можливість стабілізації певних аспектів фінансового стану обмежений або взагалі відсутній. У такому випадку за результатами фінансової перевірки вносяться пропозиції по коригуванню системи стратегічних цільових показників, нормативів, які зазначені у фінансовому плані або окремому бюджеті. В певних критичних ситуаціях може бути обґрунтована пропозиція щодо призупинення окремих інвестиційних, фінансових і виробничих операцій та навіть діяльності окремих підрозділів.

Запровадження на підприємстві системи фінансового контролінгу забезпечить підвищення ефективності всього процесу управління його фінансової діяльності.

Висновки

Виходячи з вищевикладеного матеріалу можна зробити висновок, що у складі механізму фінансового менеджменту важлива роль відводиться системам і методам внутрішнього фінансового контролю. Внутрішнім фінансовим контролем є організований підприємством процес перевірки виконання і забезпечення реалізації всіх управлінських рішень в області фінансової діяльності з метою реалізації фінансової стратегії і запобігання кризовим ситуаціям, що призводять до його банкрутства.

Створення систем внутрішнього контролю є невід'ємною складовою частиною побудови всієї системи управління підприємством з метою забезпечення його ефективності. Системи внутрішнього контролю створюються на підприємстві за лінійним і функціональним принципом або одночасно поєднують в собі обидва ці принципи. В основі цих систем лежить розподіл контрольних обов'язків окремих служб та їх менеджерів. У цих традиційних системах внутрішнього контролю органічною складовою частиною є і система фінансового контролю.

Фінансовий контролінг є контролюючою системою, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності підприємства, своєчасним виявленням відхилень фактичних її результатів від передбачених і прийняттям оперативних управлінських рішень, що забезпечують її нормалізацію.

Процес розробки і удосконалення підсистеми фінансового контролінгу досить трудомісткий, проте має бути безперервним, комплексним, оперативним та має відповідати пріоритетним напрямкам фінансової діяльності суб'єкта господарювання. Впровадження відповідної системи внутрішнього фінансового контролю дасть можливість приймати своєчасні й обґрунтовані управлінські рішення та забезпечити ефективне використання ресурсів підприємства, максимізувавши прибуток і збільшити ринкову вартість підприємства.

Список використаних джерел

1. Акентьева, О.Б. Підвищення економічної ефективності системи внутрішнього контролю підприємства [Текст] / О.Б. Акентьева: автореф. дис....канд. ек. наук.: 08.06.01. – Донецьк, 2006. – 25 с.
2. Белік В.Д. Підходи до організаційної системи внутрішнього контролю / В.Д. Белік // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 3 (15). – С. 84–100.
3. Бланк І.А. Управление финансовыми рисками [Текст] / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 511 с.
4. Булкот Г.В. Місце внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємством / Г.В. Булкот // 36. наук. праць Черкаського технологічного університету, 2009. – Вип. 24 – С. 68–73.

5. Бутинець Т.А. Внутрішній контроль: елементи організації системи / Т.А. Бутинець // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – №1 (43). – С. 28.
6. Івахненко С.В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології [Текст] / С.В. Івахненко, О.В. Мелих. – К.: Знання, 2009. – 319 с.
7. Калайтан Т.В. Контролінг [Текст] / Т.В. Калайтан. – Л.: Новий світ, 2008. – 252 с.
8. Козуб О.В. Формування системи управління промисловими підприємствами на засадах контролінгу [Текст] / О.В. Козуб: дис....канд. ек. наук.: 08.00.04. – Запоріжжя, 2009. – 24 с.
9. Контролінг: учебник [Текст] / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под. ред. А.М. Карминского. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
10. Кузик Н.П. Система внутрішнього контролю в акціонерному товаристві [Текст] / Н.П. Кузик: автореф. дис....канд. ек. наук.: 08.06.04. – Київ, 2004. – 25 с.
11. Магопєць О.А. Організація внутрішньогосподарського контролю на сільськогосподарських підприємствах / О.А. Магопєць // Вісник Львівської комерційної академії. – 2014. – Вип. 16. – С. 310–316.
12. Оліфіров О.В. Контролінг інформаційної системи підприємства в умовах невизначеності [Текст] / О.В. Оліфіров: автореф. дис....докт. ек. наук.: 08.06.01. – Київ, 2004. – 38 с.
13. Пантелеєв В.П. Концепція внутрішньогосподарського контролю діяльності підприємств: методологія, організація, розвиток [Текст] / В.П. Пантелеєв: автореф. дис....докт. ек. наук.: 08.00.09. – Київ, 2009. – 42 с.
14. Смирнова Л.Д. Механізм гнучкого контролінгу в управлінні виробничо-господарськими системами [Текст] / Л.Д. Смирнова: дис....канд. ек. наук.: 08.02.03. – Донецьк, 2003. – 20 с.
15. Тельнова Г. Підсистема контролінгу в системі фінансового менеджменту підприємства / Г. Тельнова // Галицький економічний вісник. – 2012. – №4(37). – С. 140–147.
16. Терещенко О.О. Концепція фінансового контролінгу в Україні [Текст] / О.О. Терещенко // Формування ринкової економіки. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 12–18.
17. Фінансовий менеджмент у схемах і таблицях Ф59 / [Квач Я.П., Орлов В.М., Орлова О.В., Толкачова Г.В.]; за ред. д.е.н., проф. В.М. Орлова. – Одеса: 2012. – 72 с.
18. Шматковська Т.О., Ярош В.В. До проблематики організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства / Т.О. Шматковська, В.В. Ярош // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острого: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. – Вип. 25. – С. 200–205.

Теоретичні основи дивідендної політики корпоративних підприємств

У статті розкрито теоретичні аспекти формування дивідендної політики корпоративних підприємств у сучасних умовах господарювання, подано характеристику основних типів дивідендної політики, а також розглянуто особливості дивідендної політики як складової реалізації стратегічних і тактичних фінансових рішень.

Ключові слова: дивідендна політика, корпоративні підприємства, дивіденди, тезаврований прибуток, теорія іррелевантності, теорія переваги дивідендів, теорія податкових переваг, сигнальна теорія дивідендів, теорія клієнтури, стратегія, тактика; консервативна, компромісна, агресивна політика.

Теоретические основы дивидендной политики корпоративных предприятий

В статье раскрыты теоретические аспекты формирования дивидендной политики корпоративных предприятий в современных условиях хозяйствования, дана характеристика основных типов дивидендной политики, а также рассмотрены особенности дивидендной политики как составляющей реализации стратегических и тактических финансовых решений.

Ключевые слова: дивидендная политика, корпоративные предприятия, дивиденды, тезаврованная прибыль, теория иррелевантности, теория превосходства дивидендов, теория налоговых предпочтений, сигнальная теория дивидендов, теория клиентуры, стратегия, тактика; консервативная, компромиссная, агрессивная политика.

Theoretical Foundations of dividend policy of corporate enterprises

Article reveals the theoretical aspects of corporate dividend policy of companies in the current economic conditions, presents characteristics of the main types of dividend policy, as well as the features of dividend policy as part of the implementation of strategic and tactical financial decisions.

Keywords: dividend policy, corporate enterprises, dividends, profit, irrelevantness theory, theory advantages dividend tax advantages theory, signal theory dividend clientele theory, strategy, tactics; conservative, compromise, aggressive policy.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічних перетворень одним з актуальних завдань економічного розвитку є вдосконалення корпоративних відносин та формування ефективної моделі корпоративного управління. Для України актуальність цього питання набуває особливого значення, оскільки корпоративний сектор формує основу сучасної ринкової економіки та визначає її конкурентоспроможність, а ефективність його функціонування є однією з найвпливовіших складових сучасного стану розвитку економіки. Ефективна система корпоративного управління впливає на діяльність компаній багатьох галузей, визначаючи основні напрями для формування дивідендної політики, інвестицій, системи перерозподілу ризиків та вирішення проблем захисту прав акціонерів. Розвиток корпоративного руху в Україні сприймається як відповідний чинник закріплення позитивних тенденцій економічних реформ та забезпечення стабільного розвитку економічних відносин.

Важливим індикатором прозорості та ефективності функціонування корпоративних підприємств виступає їхня дивідендна політика, що характеризує розподіл прибутку підприємства. Дивідендна політика стає складовою загальної стратегії розвитку корпорації, насамперед її фінансової стратегії, в процесі ефективного реалізації прав власності, елементом корпоративної культури. Саме тому питання формування ефективної дивідендної політики останнім часом набуває особливої актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Свій внесок у розробку актуальних наукових проблем з теорії і практики формування дивідендної політики корпоративних підприємств в Україні зробили такі вітчизняні вчені, як М. Білик,

І. Бланк, Є. Боброва, А.О. Єпіфанов, О. Мендрул, В.П. Москаленко, Д. А. Леонов, Л. Лігоненко, серед російських науковців слід виділити напрацювання 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. Бріггем, Дж. Ван Хорн, М. Гордон, Д. Дюран, М. Дональд, Дж. Лінтнер, С. Майєрс, М. Міллер, Ф. Модільяні, Дж. Стігліц, Г. Дональдсон, Р. ла Порт, Ю. Фам, У. Шарп.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів формування дивідендної політики корпоративних підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Формування дивідендної політики підприємства є одним із найбільш складних завдань фінансового менеджменту в сучасних умовах. Необхідність вирішення цього завдання зумовлено забезпеченням вимог фінансової стратегії щодо підвищення ринкової вартості підприємства, інвестиційної політики, формування власних фінансових ресурсів та деяких інших аспектів фінансової діяльності підприємства. Дивідендна політика відіграє важливу роль у визначенні вартості підприємства, реалізації його фінансової стратегії. Разом із тим порядок та особливості виплат й оподаткування дивідендів в Україні виступають вагомим чинником впливу на процес залучення іноземних інвестицій [1].

Дивідендна політика підприємства – це сукупність стратегічних і поточних рішень щодо розподілу результатів діяльності акціонерного підприємства. У цілому дивідендну політику можна трактувати як сукупність заходів щодо розподілу чистого прибутку на тезавровану та споживчу частини [2, с. 155].

Основними завданнями дивідендної політики є:

- виявлення основних чинників, які впливають на прийняття рішення щодо виплати дивідендів чи реінвестування прибутку;
- визначення оптимального співвідношення між розподілом і тезаврованим прибутком;
- оцінка впливу рішення щодо порядку розподілу чистого прибутку на ринкову вартість корпоративних прав підприємства та його інвестиційну привабливість;
- визначення оптимальної для підприємства величини статутного і власного капіталу;
- узгодження стратегії виплати дивідендів із податковим законодавством;
- вибір найприйнятнішого методу та форми нарахування і виплати дивідендів;
- оцінку впливу дивідендної політики на вирішення конфлікту інтересів між власниками, кредиторами та керівництвом підприємства [3, с. 325].

Слід зазначити, що значна роль дивідендної політики підприємства характеризується такими основними положеннями:

- дивідендна політика є основною складовою політики розподілу прибутку, головна мета якої – збільшення рівня добробуту власників підприємства;
- дивідендна політика є основним інструментом впливу на зростання ринкової вартості підприємства;
- характер дивідендної політики є важливим індикатором інвестиційної привабливості підприємства;
- вибір дивідендної політики впливає на трудову активність персоналу підприємства, додаткову соціальну захищеність працівників;
- обраний тип дивідендної політики здійснює вплив на рівень поточної платоспроможності підприємства.

У процесі аналізу робіт вітчизняних і зарубіжних економістів виявлено, що у становленні теорій дивідендної політики корпорацій можна виділити два домінуючих напрями: перший – теорії, що досліджують вірогідність впливу дивідендів на ринкову вартість корпорації та характер такого впливу; другий – дослідження, що акцентують увагу на визначенні оптимального розміру дивідендів і апіорі визнають суттєвий вплив дивідендної політики на вартість корпорації.

Складність економічних відносин у сфері дивідендів призводить до поширення у науковій літературі визначень, автори яких намагаються максимально врахувати багатогранність дивідендної політики.

Сучасна теорія дивідендної політики фактично складається з різних концепцій, які не завжди можуть бути використані у практиці фінансового менеджменту корпорацій у країнах із різним рівнем розвитку. Подальші наукові розробки у сфері дивідендної політики корпорацій пов'язані з особливостями розвитку корпоративного сектору та фінансового зовнішнього середовища – корпоративними конфліктами, посиленням ролі інформації, особливо її асиметричності, невідомістю сучасних ринків капіталів.

Критичний аналіз наукових позицій провідних вітчизняних та зарубіжних фахівців дав можливість визначити головні змістовні ознаки дивідендної політики:

- вона є невід'ємною підсистемою загальної системи фінансової політики акціонерного товариства;

- об'єктом управління, яке охоплює юридичні та економічні дії, є розподіл чистого прибутку;

- цілі дивідендної політики є множинними і визначаються впливом зовнішнього фінансового середовища та процесом узгодження інтересів суб'єктів управління у сфері корпоративних фінансів.

Систематизація інтересів суб'єктів корпоративного управління в дивідендній політиці дає змогу детермінувати принципи, на яких має базуватися розподіл чистого прибутку та виплата дивідендів у корпоративних підприємствах:

1) принцип адекватності (кожен економічний агент має отримати такі дивіденди, що відповідні його зусиллям, спрямованим на отримання позитивного результату діяльності корпорації в цілому);

2) принцип консолідації (намагання досягти консолідації цілей усіх груп суб'єктів управління у сфері корпоративних фінансів);

3) принцип обачливості (дивідендна політика в будь-якому випадку не повинна призвести до погіршення фінансово-господарського стану підприємства) [4].

Теорії дивідендної політики достатньо освітлені у фаховій літературі [2, с. 504–514; 11; 12; 13]. Існує декілька теорій, що пов'язані з механізмом формування дивідендної політики. До найбільш розповсюджених належать:

1. Теорія Модільяні – Міллера (теорія іррелевантності).
2. Теорія переваги дивідендів (теорія Д. Гордона і Д. Літнера).
3. Теорія мінімізації дивідендів (теорія податкових переваг).
4. Сигнальна теорія дивідендів.
5. Теорія відповідності дивідендної політики складу акціонерів («теорія клієнтури»).

Однією з ключових теорій дивідендної політики є концепція **Франко Модільяні та Мертона Міллера**. Згідно з їхньою теорією вкладення коштів у розвиток товариства повинно домінувати, адже це є основною умовою зростання ринкової вартості підприємства, а водночас і доходів власників акцій. Ця теорія впливає з їхньої гіпотези про те, що вартість капіталу не залежить від його структури. З цього вони роблять висновок, що рішення корпорації про нові інвестиції не обумовлене тією політикою, яку проводить компанія відносно дивідендів.

Вартість корпорації визначається грошовими потоками, які отримані в результаті інвестицій. Якщо частина прибутку корпорації не розподілена у вигляді дивідендів, а інвестована в нові проекти, в майбутньому вона збільшиться. Зміцнення економічного стану підприємства призведе до того, що його акції на фінансовому ринку будуть котируватися за високою ціною. Отже, майбутній прибуток збільшить вартість звичайних акцій і відповідно капітал акціонерів. Відповідно до цієї теорії дивідендній політиці приділяється пасивна роль у механізмі управління прибутком. Потрібно відмітити, що ця теорія побудована на певних припущеннях, які роблять її практичне використання нереальним, а саме:

- відсутній податок на прибуток фізичних та юридичних осіб;
- відсутні витрати на випуск акцій та трансакційні витрати;
- дивідендна та інвестиційна політики незалежні одна від одної;

- інвестори і менеджери володіють однаковою інформацією.

Незважаючи на уразливість щодо практичного використання, теорія Модільяні – Міллера стала відправною точкою

пошуку більш оптимального механізму формування дивідендної політики [5].

Авторами **теорії переваги дивідендів**, або як її часто називають «синиці в руках», вважають Д. Гордона та Д. Лінтнера. Ця теорія базується на тому, що при виборі між капіталізацією прибутку і виплатою дивідендів інвестор віддасть перевагу останній, тобто виплата дивідендів буде переважним фактором для привернення уваги потенційних інвесторів. Автори цієї теорії стверджують, що кожна одиниця поточного доходу, виплачена у формі дивідендів, через те, що вона «звільнена» від ризику, коштує завжди більше, ніж дохід, відкладений на майбутнє у зв'язку з властивим для нього ризиком. Виходячи з цієї теорії перевагу необхідно надавати максимізації дивідендних виплат, а не капіталізації прибутку.

Дана теорія розрахована перш за все на ті групи акціонерів, які розглядають акцію як джерело постійного доходу. Можливість отримання стабільного доходу супроводжується бажанням вкладати кошти саме в цінні папери цієї компанії. Для акціонера завжди вигідніше отримати високі дивіденди (поточні доходи), ніж очікуваний у майбутньому приріст капіталу, тобто «краще синиця в руках, ніж журавель в небі». Автори теорії стверджують, що виплата дивідендів менш ризикована, ніж мобілізація і реінвестування коштів у розвиток компанії. Отже, корпорація повинна встановити частку акціонерів в отриманому прибутку. Тобто розподілений прибуток має бути досить значним для того, щоб знизити вартість свого капіталу.

Найбільш практичною і використовуваною є **теорія податкової диференціації**. Теорія податкової диференціації (мінімізації доходів) Літценбергера та Рамасаві формується на основі податкових переваг капіталізації прибутку над виплатою дивідендів. При цьому, як правило, ставка оподаткування за дивідендами вища, ніж для майбутніх доходів. Саме тому віддається перевага капіталізації прибутку. Тобто ефективність дивідендної політики визначається критерієм мініміза-

ції податкових виплат за поточними та майбутніми доходами власників. Однак тому, що оподаткування поточних доходів у формі отримуваних дивідендів завжди вище, ніж майбутніх (з урахуванням фактору вартості грошей в часі, податкових пільг на прибуток, який капіталізується тощо), дивідендна політика має забезпечувати мінімізацію дивідендних виплат і відповідно максимізацію капіталізації прибутку для того, щоб отримати найвищий податковий захист сукупного доходу власників.

Сигнальна теорія дивідендів ґрунтується на суттєвих перевагах виплати дивідендів як для акціонерного товариства, так і для інвестора. Ця теорія побудована на тому, що в основних моделях оцінки ринкової вартості акцій як базисного елемента використовується розмір дивідендів, які виплачуються.

Тому приріст рівня дивідендних виплат визначає автоматичне збільшення реальної, а відповідно й ринкової вартості акцій, що при реалізації їх приносить акціонерам додатковий дохід. Виплачуючи дивіденди, акціонерне товариство привертає увагу інвестора і заохочує його вкладати кошти в розвиток компанії, акумулюючи тим самим нові фінансові ресурси. З позиції акціонера реалізація сигнальної теорії дивідендів вигідна, тому що свідчить про стійкий, стабільний фінансовий стан підприємства і, зрештою, реалізує наміри про одержання певної частки прибутку від вкладення коштів у компанію.

Теорія відповідності дивідендної політики складу акціонерів часто розглядається як «ефект клієнтури» і у своїй основі містить підхід, спрямований на вибір між виплатою дивідендів і капіталізацією прибутку залежно від бажання акціонерів, тобто переваги більшості акціонерів вирішують питання дивідендних намірів. Ця теорія нерозривно пов'язана з високою «прозорістю» фондового ринку, на якому оперативно отримана інформація відображає істотний вплив на коливання ринкової вартості акцій.

Теорія клієнтури, як і теорія податкової диференціації, вказує на залежність дивідендної політики від зовнішніх факто-

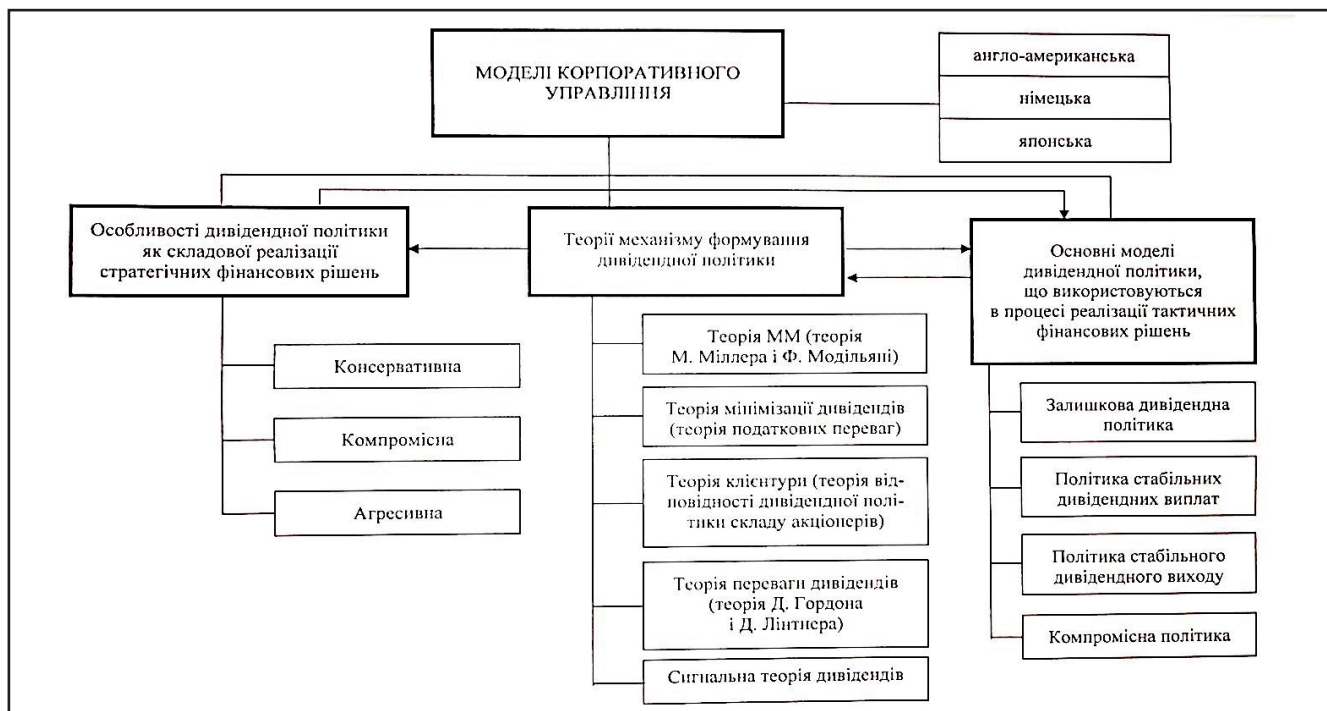


Рисунок 1. Особливості дивідендної політики як складової реалізації стратегічних і тактичних фінансових рішень [6]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

рів: у першому випадку – це пріоритети самих акціонерів, у другому – прийнятна для країни політика оподаткування.

Відповідно до цієї теорії компанія повинна здійснювати дивідендну політику, що відповідає очікуванням більшості акціонерів, їхньому менталітету. Якщо основний склад акціонерів віддає перевагу поточному доходу, то дивідендна політика повинна виходити з переважного напрямку прибутку на цілі поточного споживання й навпаки. Та частина акціонерів, яка з такою дивідендною політикою не згодна, реінвестує свій капітал в акції інших компаній, у результаті чого склад «клієнтури» буде більш однорідним.

Вибір і застосування на практиці вказаних теорій залежить і від того, який з типів дивідендної політики обрано акціонерним товариством, що часто виправдовує наміри акціонерного товариства привернути увагу більшої кількості акціонерів, що реалізується через застосування компромісної або агресивної політики нарахування дивідендів, або додержатися пропорцій між виплатою дивідендів і приростом прибутків, що є основою консервативної дивідендної політики [5].

Слід зазначити, що особливості дивідендної політики як складової реалізації стратегічних і тактичних фінансових рішень потребують детального аналізу, тому в процесі дослідження було здійснено порівняльний аналіз основних теорій механізму формування дивідендної політики: теорії MM; теорії мінімізації дивідендів; теорії відповідності дивідендної політики складу акціонерів; теорії переваги дивідендів; сигнальної теорії дивідендів (рис. 1).

Особливості дивідендної політики як складової реалізації стратегічних і тактичних фінансових рішень зумовлюють і відповідну їй класифікацію. Специфіка реалізації прав власності відповідно до існуючої моделі корпоративного управління безпосередньо впливає на особливості формування дивідендної політики. Як складова стратегії фінансового розвитку

корпорації дивідендна політика поділяється на консервативну, компромісну, агресивну. Для забезпечення реалізації відповідних тактичних фінансових рішень виділяють такі основні моделі дивідендної політики: залишкова дивідендна політика, політика стабільних дивідендних виплат, політика стабільного дивідендного виходу та компромісна дивідендна політика.

У світовій практиці існує декілька моделей дивідендної політики, які мають свої переваги та недоліки. У сучасних умовах до основних видів дивідендної політики можна віднести такі: політика залишкового дивіденду, політика стабільних дивідендів, компромісна дивідендна політика, політика стабільного дивідендного виходу (рис. 2) [6].

Як видно з рис. 2, вдосконалення організації виплати дивідендів зумовлює необхідність їх детальної характеристики за певними класифікаційними ознаками: періодичністю отримання дивідендів, розміром виплати, способом формування доходу, правом вимог виплати дивідендів, а також джерелом, формами і строками виплати.

У процесі формування дивідендної політики підприємствам необхідно враховувати дві протилежні економічні мотивації інвесторів (акціонерів, вкладників) – одержання високих поточних доходів та значне збільшення доходів у перспективному періоді [7].

Також справедливо зауважити, що поняття ефективності дивідендної політики для різних категорій учасників корпоративних відносин має різне функціональне навантаження. Так, для власників корпоративних прав ефективною дивідендною політикою буде, очевидно, та політика, яка веде до максимізації достатку акціонерів. Своєю чергою, для менеджерів підприємства оптимізація дивідендної політики зводиться до максимізації корпоративного достатку. Свої власні інтереси при формуванні та реалізації дивідендної політики суб'єкта господарювання мають і інші учасники, у тому числі,

Особливості реалізації	Специфіка організації виплати дивідендів	Переваги даного типу дивідендної політики	Недоліки даного типу дивідендної політики	Компаніям якого типу рекомендується для переважного застосування
Політика залишкового дивіденду				
Першочергове урахування інвестиційних можливостей корпорації; обмеженість зовнішніх джерел фінансування; висока вартість альтернативних джерел фінансування	Дивіденди сплачуються з прибутку, що залишається після формування фондів розвитку виробництва	Забезпечення високих темпів розвитку підприємства; оптимізація бюджету капіталу; збільшення фінансової стійкості підприємства	Нестабільність та непередбаченість розмірів дивідендних виплат; відмова у сплаті дивідендів в періоди високої інвестиційної активності	Використовується переважно новоствореними компаніями або компаніями з великим потенціалом зростання
Політика стабільних дивідендів				
Виплата стабільних за розміром і низьких за рівнем дивідендів протягом певного часу; повільні темпи приросту прибутку; середня ризикованість діяльності компанії	Фонд дивідендних виплат характеризується дотриманням постійної суми дивідендів на одну акцію	Є привабливим для дрібних акціонерів внаслідок незмінності розміру поточного доходу; орієнтований на забезпечення стійкості котування акцій на фондовому ринку	Слабкий зв'язок з фінансовими результатами діяльності підприємства; обмеження інвестиційної діяльності компанії у разі зниження обсягів прибутку	Доцільно для стабільно працюючих компаній
Компромісна дивідендна політика				
Динаміка прибутку нестабільна; орієнтація на забезпечення мінімального стабільного розміру дивідендів з надбавкою в окремі періоди; політика суттєво не впливає на рівень інвестиційної активності	Розмір фонду дивідендних виплат фіксований за обсягом. Передбачається сплата екстра-дивіденду залежно від ефективності роботи компанії	Можливість впливати на забезпечення стабільної динаміки курсу акцій; стабільно гарантована виплата дивідендів у мінімально передбачуваному розмірі; високий зв'язок з фінансовими результатами діяльності компанії; політика забезпечує компанії фінансову гнучкість	Часта виплата екстра-дивідендів не є стимулюючим фактором у забезпеченні відповідного курсу акцій; при тривалій виплаті мінімальних дивідендів падає інвестиційна привабливість компанії	Використовується на підприємствах з нестабільним розміром прибутку
Політика стабільного дивідендного виходу				
Стабільність суми отриманого прибутку; низька ризикованість діяльності компанії; стабільна курсова вартість акцій; забезпечення високої ліквідності діяльності	Встановлення оптимального значення дивідендного виходу і дотримання його протягом певного періоду	Простота формування; тісний зв'язок з розміром прибутку	Нестабільність розмірів дивідендних виплат на акцію; розбіжність у ринковій вартості акцій за окремими періодами; зміни у виплатах свідчать про високий рівень ризику господарської діяльності	Застосовують лише конкурентоспроможні компанії, які отримують стабільний прибуток

Рисунок 2. Характеристика основних типів дивідендної політики

кредитори, працівники, контрагенти та держава (і як власник, і як представник суспільства) [8].

У даному контексті також варто відмітити, що дивідендні виплати сприйматимуться позитивно інвесторами, якщо вони задовольняють вимогам акціонерів і не спричинять продажу акцій і зміни структури власності, не погіршують фінансового стану підприємства і не підвищують рівень його фінансової залежності та відповідають результатам діяльності підприємства [9].

Зважаючи на те що вимоги різних груп учасників корпоративних відносин до дивідендної політики підприємства досить суперечливі, слід наголосити на тому, що формування ефективної дивідендної політики має бути здійснено на основі взаємодії акціонерів, правління, зовнішніх інвесторів і кредиторів та збалансуванні їх інтересів [15].

Висновки

Узагальнюючи все вище викладене, можна сказати, що формування ефективної дивідендної політики підприємства передбачає визначення такого розміру дивідендних виплат, який при задоволенні прав акціонерів на частину прибутку корпоративного підприємства забезпечить наявність достатнього обсягу інвестиційних ресурсів як внутрішніх, так і зовнішніх, не порушить фінансового стану підприємства та сприятиме ефективній взаємодії учасників корпоративних відносин. Крім того, формування ефективної дивідендної політики повинно бути здійснено на основі збалансуванні інтересів акціонерів, правління, зовнішніх інвесторів та кредиторів, а також їх взаємодії.

Список використаних джерел

1. Стацук О.В. Особливості формування дивідендної політики на підприємстві / О.В. Стацук, Ю.В. Малишко, Л.С. Яковук // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 239–242. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2013_23_48.pdf
2. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент [Текст]: навч. посіб. / І.А. Бланк. – Вид. 2-ге. – К.: Ельга; Ника-Центр, 2007. – 521 с.

3. Федотова К.О. Теоретичні аспекти формування дивідендної політики акціонерного товариства / К.О. Федотова // Комунальне господарство міст: наук.-техн. зб. Сер. Економічні науки. – К.: Техніка, 2008. – Вип. 80. – С. 322–330.

4. 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>

5. Дивідендна політика акціонерного товариства // Електрон. ресурс. – Режим доступу: <http://msd.in.ua/dividendna-politika-akcionernogo-tovaristva/>

6. Пігуль Н.Г. Дивідендна політика як складова сучасної моделі корпоративного розвитку [Текст]: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Пігуль Н.Г.; Українська академія банківської справи. – Суми, 2002. – 19 с.

7. Белз О.І. Моделювання ефективної дивідендної політики акціонерного товариства [Текст] / О.І. Белз, А.В. Мартинишин // Формування ринкової економіки в Україні. – 2008. – Випуск 18. – С. 29–33.

8. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Текст]: навчальний посібник / О.О. Терещенко, Я.І. Невмержицький, А.П. Куліш. – К.: КНЕУ, 2006. – 312 с. – ISBN: 966–574–808–4.

9. Федотова К.О. Моделювання ефективної дивідендної політики акціонерного товариства [Текст] / К.О. Федотова, Д.А. Горючий // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2009. – Вип. 35 (1). – С. 169–175.

10. Федотова К.О. Умови виникнення дивідендної премії при розміщенні акцій на фондовому ринку [Текст] / К.О. Федотова // Економіка транспортного комплексу. – 2008. – Вип. 12. – С. 25–35.

11. 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.

12. 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.

13. 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.

УДК 658.310.8.012.32(045)

А.Ю. ОСІПОВА,
аспірант, Хмельницький національний університет

Особливості моніторингу показників ефективності використання персоналу підприємств у механізмі управління

У роботі узагальнено існуючі підходи щодо оцінки окремих показників ефективності використання персоналу підприємств з метою подальшої розробки комплексної системи аналітичних показників ефективності використання персоналу. З'ясовано, що моніторинг показників ефективності використання персоналу в механізмі управління дає змогу оцінити і покращити систему ефективного використання персоналу підприємства, проводити зміни у напрямках та цілях економічної діяльності підприємства. Висвітлено різні види ефективності використання персоналу. Виділено основні показники ефективності використання персоналу, окреслено основні завдання та етапи їхнього моніторингу. Виділено і проаналізовано п'ять основних блоків моніторингу основних елементів механізму ефективного управління персоналом підприємства. Використання результатів дослідження і перехід до систематичної оцінки показників використання персоналу на сьогодні є найкращим способом підвищення конкурентоспроможності персоналу, зниження плинності кадрів та розвитку підприємства в цілому. Пропонована робота містить розроблений алгоритм, моніторингу основних показників механізму ефективного управління персоналом підприємства.

Ключові слова: моніторинг, оцінка, показники ефективності, використання персоналу, механізм управління, нормування праці, наукова організація праці, професійно-кваліфікаційний рівень персоналу, економічна мотивація, соціальна мотивація, корпоративне управління.

Особенности мониторинга показателей эффективности использования персонала предприятий в механизме управления

В работе обобщены существующие подходы оценки отдельных показателей эффективности использования персонала предприятий с целью дальнейшей разработки комплексной системы аналитических показателей эффективности использования персонала. Выяснено, что мониторинг показателей эффективности использования персонала в механизме управления позволяет оценить и улучшить систему эффективного использования персонала предприятия, проводить изменения в направлениях и целях экономической деятельности предприятия. Освещены различные виды эффективности использования персонала. Выделены основные показатели эффективности использования персонала, определены основные задачи и этапы их мониторинга. Выделены и проанализированы пять основных блоков мониторинга основных элементов механизма эффективного управления персоналом. Использование результатов исследования и переход к систематической оценке показателей использования персонала на сегодня является лучшим способом повышения конкурентоспособности персонала, снижения текучести кадров и развития предприятия в целом. Предлагаемая работа содержит разработанный алгоритм, мониторинг основных показателей механизма эффективного управления персоналом.

Ключевые слова: мониторинг, оценка, показатели эффективности, использование персонала, механизм управления, нормирование труда, научная организация труда, профессионально-квалификационный уровень персонала, экономическая мотивация, социальная мотивация, корпоративное управление.

Features of indicators monitoring of efficient use of personnel in the management mechanism

This article summarizes the existing approaches of evaluating individual indicators monitoring of to further development of the comprehensive system of analytical indicators of efficient use of personnel. It was found that the indicators monitoring of efficient use of personnel in the management mechanism makes it possible to evaluate and improve the efficient use of personnel, makes changes in the areas of economic and objectives of the company. Article deals with various kinds of efficient use of the staff. The main indicators of efficient use of staff, the main tasks and stages of their monitoring are outlined. Five major mechanism units of monitoring of efficient use of personnel are identified and analyzed. Today the using of results of the research and the transition to systematic evaluation of the indicators of using staff is the best way to increase competitiveness of staff, reducing staff turnover and enterprise development in general. The proposed work includes the algorithm of monitoring mechanism of key indicators of effective personnel management.

Keywords: monitoring, assessment, indicators of efficiency, use of the personnel, management mechanism, regulation of labor, organization of work, professional and qualification level of personnel, economic motivation, social motivation, corporate governance.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання для більш широкого застосування ефективних методів управління персоналом необхідна комплексна методологія і заснований на ній інструментарій, які б допомогли більш ефективно використовувати їх з метою підвищення привабливості праці персоналу.

Рациональне використання персоналу є основним резервом підвищення обсягів виробництва як на рівні кожного окремого підприємства, так і на рівні держави. Зважаючи на це, питання оцінки ефективності використання персоналу є важливим методологічним завданням на теоретичному та на практичному рівнях.

У науковій літературі на сьогодні немає єдиного підходу до методики визначення ефективності використання персоналу підприємств. Значна кількість дослідників з аналітичною метою застосовують виключно показники продуктивності праці, що не дає повного уявлення про стан використання персоналу підприємства. Тому актуальним є узагальнення наукових підходів щодо моніторингу та оцінки ефективності використання персоналу підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження теорії, методології та практики моніторингу показників ефективності використання персоналу підприємств зроблено у працях як вітчизняних, так і за-

кордонних вчених-економістів. На деякі з них зроблено акцент у даному дослідженні, а саме праці: А.В. Калининої [1], М.Б. Махсма [2], І.І. Цаль [3], А.М. Колота [4], В.І. Крамаренка, Б.І. Холода [6], В.М. Гриньової, І.А. Грузіної [7], Г.М. Гнатієнка, В.Є. Снитюка [8], І.Ю. Верейної [9], Р. Байцара, М. Сколоздрої, Л. Сопільника [5].

Незважаючи на численні наукові дослідження з питань оцінки ефективності використання персоналу, на сьогодні практично відсутні розробки комплексної методики моніторингу ефективності використання персоналу підприємства в механізмі управління. Саме це й визначає актуальність даної статті.

Мета статті. Узагальнення існуючих підходів щодо оцінки окремих показників ефективності використання персоналу підприємств з метою подальшої розробки комплексної системи аналітичних показників ефективності використання персоналу. Поставлена мета обумовлює вирішення ряду завдань: дослідити особливості оцінки персоналу на рівні підприємства; узагальнити методику аналізу ефективності використання персоналу; уточнити поняття ефективності використання персоналу в механізмі управління; виділити основні показники ефективності використання персоналу; виділити етапи їх моніторингу; висвітлити різні види ефективності використання персоналу.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні найкращим способом підвищення конкурентоспроможності персоналу, зниження плинності кадрів та розвитку підприємства в цілому є перехід до систематичної оцінки показників використання персоналу. Для проведення моніторингу слід користуватися однією системою, що дасть змогу визначити динаміку зміни показників ефективності використання персоналу підприємства.

Моніторинг показників ефективності використання персоналу слід проводити один раз на квартал із повним охопленням працівників, що дасть можливість оцінити ефективність використання персоналу поквартально. Основними завданнями даного процесу вважається: оцінка якості нормування праці; оцінка наукової організації праці; оцінка підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу підприємства; оцінка мотивації персоналу підприємства; оцінка персоналу підприємства; оцінка корпоративної культури.

Процес моніторингу показників ефективності використання персоналу проводиться у декілька етапів. *Перший етап* – визначення мети моніторингу. Після визначення мети моніторингу показників ефективності використання персоналу слід визначити обсяги і повторюваність його проведення.

На *другому етапі* потрібно обрати метод проведення моніторингу. У процесі моніторингу показників ефективності використання персоналу передбачені різні методи збору інформації. Від збору інформації залежать термін та вибір самих методів проведення моніторингу. Збір інформації може проводитись на основі анкетування, соціологічних опитувань, інтерв'ю тощо. При виборі методів моніторингу показників ефективного використання персоналу підприємства потрібно враховувати стратегію підприємства, його галузеві особливості.

Третій етап – визначення вартості і можливості проведення моніторингу. При проведенні моніторингу керівництво стикається із затратами на виготовлення анкет, комп'ютерну техніку, програмне забезпечення, працівників-дослідників, витрати на обробку матеріалів тощо.

Наступним *четвертим етапом* потрібно визначити складові елементи моніторингу в механізмі мотивації, а саме: відповідність роботи персоналу його мотиваційній спрямованості; відповідність якості результативності персоналу підприємств; відповідність рівня зарплати рівню продуктивності; відповідність затрат результатам і зарплаті персоналу.

П'ятий етап – оцінка мотиваційної спрямованості персоналу підприємства, що передбачає визначення потреб і мотивів працівника. На даному етапі встановлюються ефективні напрями розвитку мотивації, особистісні цілі персоналу; встановлюються найбільш актуальні потреби персоналу.

Шостий етап – визначення видів моніторингу показників ефективного використання персоналу, а саме: моніторинг полікритеріальних показників підвищення мотивації в діяльності персоналу; моніторинг якості та результативності роботи керівників, фахівців і технічних службовців; моніторинг якості та своєчасності виконання робіт.

Наступний, *сьомий етап* – проведення моніторингу за його видами: місце, час проведення, збір інформації.

І останній, *восьмий етап* – оцінка результатів моніторингу: обробка результатів, виявлення абсолютних і відносних відхилень.

При проведенні моніторингу на підприємстві велике значення має побудова багатоаспектної системи плануван-

ня і контролю: переклад оперативних та стратегічних планів у форму конкретних показників оперативного управління; оцінка діяльності підприємства в рамках досягнень стратегічних цілей; забезпечення зв'язку стратегії з системою бюджетування; створення ефективної системи мотивації; обов'язковість впровадження систем моніторингу.

Моніторинг показників ефективності використання персоналу автор пропонує проводити по наступним блокам (рис. 1). Проведемо дослідження кожного з блоків розробленого алгоритму.

1. Робота з організації нормування праці на підприємстві та її ефективність багато в чому залежить від якості планів, які складаються, і організації їхнього виконання. Для моніторингу якості організації і нормування праці на підприємстві слід планувати і аналізувати такі показники: питому вагу чисельності робітників, праця яких нормується по міжгалузевих, галузевих і інших прогресивних нормативах; охоплення технологічних і трудових процесів нормами затрат праці; величину зниження затрат праці на виробництво (в процентах до всього об'єму затрат праці) за рахунок покращення нормування, підвищення якості норм; коефіцієнт корисного використання робочого часу і коефіцієнт використання виробничої потужності ділянки, цеху підприємства; ступінь освоєння проектної трудомісткості і проектної продуктивності праці; частку приросту продуктивності праці за рахунок перевищення норм виробітку (часу) в загальному прирості продуктивності праці.

З метою забезпечення систематичного вдосконалення організації і нормування праці на підприємстві автор рекомендує розробляти плани на п'ятирічку і по роках за такими напрямками: нормативно-дослідну роботу по розробці нормативів праці; зниження трудомісткості продукції і робіт по розробці і обслуговуванню виробництва; аналіз діючих норм затрат праці і їх перегляд; вивчення використання робочого часу (фотографія робочого часу, хронометраж і ін.); вивчення передового досвіду і поширення найбільш раціональних форм і прийомів роботи; підготовку і підвищення кваліфікації спеціалістів по організації і нормуванню праці.

Для планування на підприємстві потрібно встановлювати планову нормативну та фактичну трудомісткість. Співставлення нормативної і фактичної трудомісткості дозволить виявити резерви її зниження.

Зміни організаційно-технічних і санітарно-гігієнічних умов виробництва, підвищення кваліфікації робітників та наявність помилок в нормах, що були розроблені свого часу, обумовлюють необхідність перегляду норм праці на підприємстві. Співвідношення цих факторів, своєю чергою, залежить від стадії освоєння виробництва, його масштабів, рівня механізації і автоматизації трудових і технологічних процесів. Автор також підкреслює, що на підприємстві необхідна система нормативних періодів перегляду норм.

З метою подальшого розвитку і вдосконалення нормування праці на підприємстві необхідно запроваджувати такі заходи: нормування інтенсивності праці та ступеню використання робочого часу разом з витратами часу на виготовлення одиниці продукції (чи всього обсягу) та витратами, в процесі цієї діяльності, фізичної і нервової енергії працівників; індивідуалізація норм, що дозволить більш повно використовувати людський потенціал підприємства, своєю чергою, це потребує глибо-

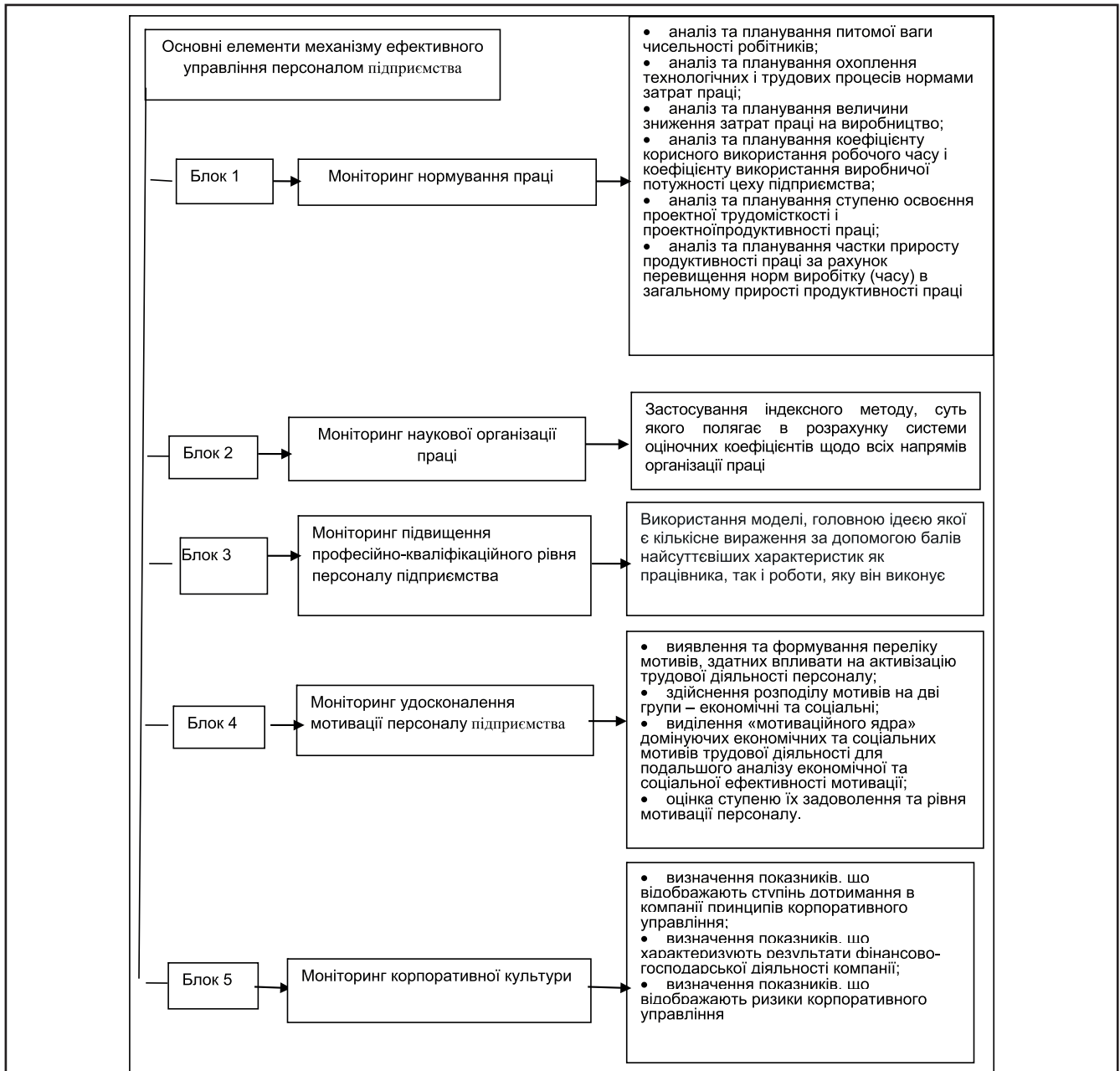


Рисунок 1. Алгоритм моніторингу основних елементів механізму ефективного управління персоналом підприємства [1-9]

ких досліджень колективу; комп'ютеризація розрахунків норм і нормативів, що дозволить суттєво скоротити трудомісткість розрахунків та підвищити їх обґрунтованість, деталізувати та поглиблювати процес нормування тощо. Автор зауважує, що зміна норм може відбуватися і при незмінній технічній базі за умови зростання навичок працівників.

Організація оплати праці на підприємстві суттєво впливає на якість норм. Тому з метою забезпечення стабільності коефіцієнта виконання норм необхідно своєчасно переглядати тарифні ставки та використовувати систему надбавок за зниження трудомісткості продукції і зростання ефективності виробництва.

2. Для моніторингу рівня наукової організації праці на підприємстві автор пропонує застосовувати індексний метод, суть якого полягає в розрахунку системи оціночних коефіцієнтів щодо всіх напрямів організації праці.

Є різні способи розрахунку коефіцієнтів щодо кожного з напрямів організації праці, тобто складових організації праці. Кінцевий (узагальнений) коефіцієнт ($K_{y.o.n.}$) розраховується за такою формулою:

$$K_{y.o.n.} = \sqrt[n]{K_1 \times K_2 \times K_3 \dots K_n}, \quad (1)$$

де $K_1, K_2, K_3 \dots K_n$ – складові коефіцієнти, відображають рівень організації праці щодо кожного з напрямів, які аналізуються; n – кількість оцінених напрямів організації праці.

Інший підхід до оцінки рівня наукової організації праці як в цілому по підприємству, так і по окремих цехах розраховується як середньозважена величина на базі загальних (інтегральних) показників, отриманих по окремих робочих місцях (дільницях), і розраховується за формулою:

$$K_{y.o.n} = \frac{\sum (P_i K_{y.o.n_i})}{\sum P_i} \quad (2)$$

де $K_{y.o.n}$ – загальний (інтегральний) коефіцієнт організації праці на окремих i -х ділянках виробництва; P_i – чисельність робочих на відповідних окремих виробничих ділянках, чол. [1, 92–95; 2, 134–136].

Для моніторингу підвищення кваліфікаційного рівня персоналу підприємства автор пропонує використовувати модель, що була видана Науково-дослідницьким інститутом праці у 1989 році та послужила основою для вдосконалення практики оцінки персоналу на основі системи балів. Головною ідеєю цієї оцінки є кількісне вираження за допомогою балів найсуттєвіших характеристик як працівника, так і роботи, яку він виконує. Для характеристики працівника кількісній оцінці підлягають його професійно-кваліфікаційний рівень (Кя) і ділові якості (Д), що створюють необхідні передумови для виконання відповідних функціональних обов'язків [3, с. 78].

За ознаки, що характеризують роботу, взято складність роботи функцій (СJ і конкретно досягнутий результат (Рр). Так, оцінка поточних результатів роботи підтверджує оцінку ділових якостей. Корелюють між собою професійно-кваліфікаційний рівень працівника і складність його роботи. Для комплексної оцінки персоналу доцільно означені характеристики розглядати в сукупності. Комплексна оцінка конкретного працівника (Кпр) розраховується за формулою:

$$K_{пр} = 0,5 \times K_n \times D_n + C_{\phi} \times P_r \quad (3)$$

де 0,5 – коефіцієнт.

Професійно-кваліфікаційний рівень працівника визначається за єдиним набором ознак загальним для всіх категорій персоналу, якими є: освіта, стаж роботи за фахом, активність участі в системі безперервного підвищення професійної майстерності.

У методичних рекомендаціях, розроблених Науково-дослідницьким інститутом праці, стаж роботи оцінюється: до 15 років за кожний рік – 0,01 бала; 15 і більше років – 0,15 бала.

Також за даною методикою для загальної оцінки професійно-кваліфікаційного рівня враховується активність участі в системі безперервного підвищення професійної майстерності. Оцінка активності працівників, що навчаються, може бути такою: короткострокові курси, стажування на підприємстві, курси цільового призначення й масові форми навчання – 0,05 бала; навчання у школі робітничої молоді – 0,05 бала; отримання другої професії, спеціальності, підтвердження свідоцтвом – 0,10 бала; курси підвищення кваліфікації (один раз на 4 роки) з видачею свідоцтва – 0,15 бала; навчання у вузі 0,20 бала.

Коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня визначається за формулою:

$$K_n = (O+C+A)/0,85, \quad (4)$$

де O – оцінка освіти; C – оцінка стажу роботи за спеціальністю; A – активність участі в системі безперервного навчання; 0,85 – максимальна бальна оцінка професійно-кваліфікаційного рівня.

За освітою всі працівники поділяються на п'ять груп, кожній з яких відповідає певна бальна оцінка (табл. 1).

Оцінка ділових якостей працівника здійснюється за найбільш універсальними ознаками, що суттєво впливають на індивідуальну продуктивність праці, морально-психологічний клімат у колективі, а отже на всю атмосферу трудового процесу і його практичні результати. У табл. 1 автор пропонує перелік можливих характеристик для оцінки ділових якостей робітників.

Кожна оцінка ділових якостей має чотири рівні виявлення й оцінюється в балах: низький – 0,5, середній – 1, вище середнього – 2, високий – 3 бали. Оцінка від 0,5 до 3 балів встановлюється робітникові за кожною з ознак з врахуванням її питомого значення. Оцінка всієї сукупності ділових якостей (Д) визначається підсумком оцінок рівнів ознак з врахуванням їх питомої значимості (табл. 2) [5, с. 151–152].

Належним чином організована та проведена оцінка професійно-кваліфікаційного рівня персоналу дасть можливість ви-

Таблиця 1. Бальна оцінка груп персоналу*

Групи персоналу	Оцінки в балах
Із загальною середньою освітою	0,1
Після закінчення 1 НУ і СПТУ	0,15
Із середньою спеціальною освітою	0,25
З вищою чи незакінченою вищою освітою	0,4
Із двома вищими освітами, що відповідають профілю роботи, або з ученим ступенем	0,5

* Складено автором на основі [4].

Таблиця 2. Оцінка ділових якостей персоналу підприємства*

Характеристика	Питома значимість у частках одиниці	Оцінка рівнів ознак з врахуванням їх питомої ваги			
		1	2	3	4
		0,5	1	2	3
Професійна компетентність	0,17	0,08	0,17	0,34	0,51
Виявляє винахідливість та ініціативність на роботі	0,15	0,08	0,15	0,3	0,45
Добре виконує роботу, не допускає бездіяльності	0,14	0,07	0,14	0,28	0,42
Точно виконує всі доручення, відповідальний	0,13	0,06	0,13	0,26	0,39
Вміє ефективно працювати в колективі, допомагає іншим його членам	0,15	0,08	0,15	0,3	0,49
Сприймає зміни на виробництві, виявляє здатність до неординарних рішень та нових ідей	0,15	0,08	0,15	0,3	0,43
Емоційно-витриманий	0,11	0,05	0,11	0,22	0,33

* Додовнено автором на основі [6, с. 150–153].

значити рівень управління персоналом. На основі результатів даної оцінки здійснюються: вдосконалення підбору персоналу завдяки найму найбільш професійно придатних претендентів на вакантні посади та робочі місця; підвищення ефективності використання працівників шляхом визначення ступеня завантаженості робітників, удосконалення організації праці фахівців і керівників; визначення вкладу працівників у досягнуті результати роботи та забезпечення на цій основі більш тісного взаємозв'язку оплати праці з результатами праці, посилення матеріальних і моральних стимулів персоналу; покращення організаційної структури управління підприємством, оптимізація чисельності працівників внаслідок уточнення норм виробітку, нормативів чисельності персоналу, перегляду посадових інструкцій, кваліфікаційних карт, карт компетенцій; удосконалення стилю та методів керівництва трудовим колективом з боку керівників підприємства, підвищення відповідальності працівників за доручену ділянку роботи, покращення соціально-психологічного клімату в трудових колективах; встановлення основних напрямів удосконалення планування і організації розвитку персоналу підприємства тощо.

4. Моніторинг ефективності мотивації праці має відображати ступінь досягнення тих цілей, які ставить керівництво підприємства і працівники. Сутність розробки методики визначення сили економічної та соціальної мотивації працівника і колективу працівників відбиває наступний алгоритм: виявити та сформулювати перелік мотивів, потенційно здатних впливати на активізацію трудової діяльності персоналу, використовуючи експертний метод; здійснити розподіл мотивів на дві групи – економічні та соціальні; виділити «мотиваційне ядро» домінуючих економічних та соціальних мотивів трудової діяльності для подальшого аналізу економічної та соціальної ефективності мотивації; оцінити ступінь їх задоволення та рівень мотивації персоналу, використовуючи кваліметричні факторно-критеріальні моделі.

Мотиваційний моніторинг на рівні підприємства має бути спрямований на вивчення потреб, інтересів, ціннісних орієнтацій працівників у сфері праці, мотиваційного потенціалу і ступеня його використання у трудовому процесі, мотивів їх трудової діяльності, виявлення змін у структурі мотивів і прогнозування їх розвитку та впливу на результати діяльності. Він має сприяти визначенню найбільш дієвих важелів і стимулів впливу на поведінку конкретних працівників з метою досягнення їх цілей і цілей підприємства.

Мотиваційний моніторинг передбачає проведення регулярних опитувань працівників на аналіз наявної економічної, соціологічної, психологічної інформації. Для оцінки мотивації трудової діяльності у взаємозв'язку із соціально-економічними процесами важливо мати набір ключових показників, а саме:

- характеристики трудової діяльності і якості трудового потенціалу; якість професійної підготовки та перепідготовки робочої сили на підприємстві, в регіоні; стан зайнятості; професійно-кваліфікаційний склад працівників; оцінка конкурентоспроможності працівників; форми і методи матеріального стимулювання трудової діяльності працівників та їх дієвість, форми і методи нематеріальної мотивації та їх ефективність; умови й організація праці; рівень задоволення працею та результатами трудової діяльності; основні мотиви трудової діяльності і зміни в їх структурі; рівень продуктив-

ності праці; роль і місце праці в ціннісних орієнтаціях працівника тощо;

- структура доходів; показники рівня життя: номінальна і реальна заробітна плата; диференціація доходів; реальний бюджет працівників та їх сімей; рівень забезпечення дипломом, послугами медицини, освіти, культури; екологічна ситуація, особиста безпека; структура витрат тощо;

- характеристика стану суспільної думки щодо ефективності соціально-економічної політики держави, соціальної спрямованості ринкових перетворень.

Система моніторингу мотивації трудової діяльності потрібно базувати на таких принципах: системність – побудова набору оцінних показників для кожного напрямку мотивації трудової діяльності; комплексність – отримання й обробка соціально-економічної, соціологічної, психологічної інформації, яка характеризує стан і зміни мотивації трудової діяльності; аналітичність – аналіз основних причин зміни стану мотивації трудової діяльності з урахуванням впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників; періодичність – регулярне поповнення інформаційної бази, необхідної для розробки ключових характеристик мотивації трудової діяльності; виробничо-територіальний підхід – досягнення оптимального поєднання виробничих і територіальних принципів проведення моніторингу службами мотивації.

Існує значна кількість методів, за допомогою яких можна отримати інформацію про рівень досягнення цілей підприємства та працівників. На думку автора, найкращим для відповідного моніторингу є метод опитування експертів [7, с. 102–114]. Експертами виступають працівники системи управління, які володіють інформацією не лише про рівень досягнення власних цілей, задоволення власних потреб, а й про рівень досягнення цілей підприємства.

На підготовчому етапі важливим елементом є визначення критеріїв, за якими здійснюватиметься оцінка результативності. Існує ряд правил, якими слід керуватися при розробці критерію: назва критерію повинна відповідати сутності (тому, що вимірюється); критерій повинен бути зрозумілим, відповідати певній меті і сприяти підтримці певних стратегій чи ініціатив. Необхідно також встановити, чи можливо визначити даний аспект ефективності та за допомогою яких методів [8, с. 136–137].

5. Моніторинг ефективності корпоративної культури проводиться за обмеженою кількістю параметрів стану корпоративної культури. Результати такого дослідження потрібно зводити в аналітичні аспекти, що мають вигляд оцінних, рангових, диференційних. Можна ідентифікувати сили, від яких залежить поведінка компанії, і розглянути суперечливі вимоги, що впливають на її діяльність. Такі елементи постійно змінюються.

Автор виділяє три основні групи показників, які є необхідними та достатніми при оцінці ефективності корпоративного управління (рис. 2). Для моніторингу корпоративної культури, автор пропонує врахувати такі критерії: характеристики корпоративної культури; основні орієнтації корпоративної культури; чинники, що впливають на зміну корпоративної культури; однорідність корпоративної культури; відповідність інструментів управління. Важливо встановити рівень її ефективності у визначений період, для того, щоб мати можливість описати стан, до якого потрібно прагнути.



Рисунок 2. Основні складові елементи в розрізі груп показників для оцінки ефективності корпоративного управління [9]

Оскільки даний аналіз заснований на неупередженому ставленні працівника методом анкетування до іміджу підприємства, він є не точним, а досить умовним. Оцінити ж ефективність корпоративної культури автор пропонує за допомогою вивчення всіх аспектів діяльності підприємства на ринку: скарг споживачів; скарг працівників підприємства; браку у виготовленні продукції; помилковості прийняття управлінських рішень; оборотності капіталу; ефективності функціонування підприємства; граничного значення рівня доходів підприємства; порушень виробничих і торговельних правил тощо.

Висновки

Отже, моніторинг показників ефективності використання персоналу в механізмі управління включає в себе економічні, соціальні, психологічні процеси, які забезпечують об'єктивну інформацію, попередження негативних наслідків тощо. Даний процес дає змогу оцінити і покращити систему ефективного використання персоналу підприємства, проводити зміни у напрямках та цілях економічної діяльності підприємства. Проведення моніторингу на підприємстві дасть можливість виявити ймовірність настання кризових ситуацій ще до їх виникнення, розробити певні методи їх уникнення.

Одержані результати щодо розробки цілісної системи оцінки показників ефективності використання персоналу підприємств та динамічний розвиток господарських процесів і недостатня ефективність сучасних інструментів управ-

ління зумовлюють необхідність подальшого дослідження цього питання.

Список використаних джерел

1. Калинина А.В. Економіка праці: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / А.В. Калина. – К.: МАУП, 2004. – 272 с.
2. Махсма М.Б. Економіка праці та соціально-трудова відносини: навч. посіб. / М.Б. Махсма. – К.: Атака, 2005. – 304 с.
3. Цаль І.І. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / І.І. Цаль – Вінниця: ВФЕУ, 2010. – 322 с.
4. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: навч. посіб. / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
5. Байцар Р. Методологічні аспекти оцінювання персоналу дослідних лабораторій / Р. Байцар, М. Сколозда, Л. Сопільник // Вимірвальна техніка та метрологія: міжвідомчий науково-технічний збірник Вип. 70 / Національний університет «Львівська політехніка»; відп. ред. Б.І. Стадник. – Л.: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 216 с.: іл. – С. 148–156.
6. Крамаренко В.І. Управління персоналом фірми: навч. посіб. / В.І. Крамаренко, Б.І. Холода. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 272 с.
7. Гриньова В.М. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства: монографія / В.М. Гриньова, І.А. Грузіна. – Харків: ІНЖЕК, 2010. – 184 с.
8. Гнатієнко Г.М. Експертні технології прийняття рішень: монографія / Г.М. Гнатієнко, В.Е. Снитюк. – К.: Маклаут, 2008. – 444 с.
9. Верейтіна І.Ю. Організаційно-методичне забезпечення оцінки ефективності корпоративного управління: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / І.Ю. Верейтіна. – Д., 2007. – 278 с.

О.П. ФЕЩЕНКО,

аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Методичні підходи до фінансової діагностики підприємств

У статті розкрито зміст та проведено класифікацію методів фінансової діагностики підприємства. Проаналізовано переваги та недоліки їхнього використання. Визначено перспективні методики, що потребують подальшого розвитку.

Ключові слова: фінансова діагностика, фінансовий аналіз, формалізовані та неформалізовані методи, дискримінантний аналіз, метод нейронних мереж.

А.П. ФЕЩЕНКО,

аспірант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Методические подходы к финансовой диагностике предприятий

В статье раскрыта суть и осуществлена классификация методов финансовой диагностики предприятия. Проанализированы преимущества и недостатки их использования. Определены перспективные методики, требующие дальнейшего развития.

Ключевые слова: финансовая диагностика, финансовый анализ, формализованные и неформализованные методы, дискриминантный анализ, метод нейронных сетей.

O.P. FESCHENKO,

graduate student Kyiv National Economic University named after V. Getman

Methodological approaches to financial diagnostics companies

The article deals the classification of content and methods of financial diagnostics company. The advantages and disadvantages of their use. Perspective methods that require further development.

Keywords: finansova diagnosis, financial analysis, formal and non-formalized methods, discriminant analysis, neural network method.

Важний внесок у розробку теоретичних та методичних засад діагностики фінансового стану підприємств зробили вітчизняні економісти: М. Білик, В. Галасюк, Л. Костишко, О. Клементьєва, Л. Лігоненко, О. Мендрул, Є. Мних, О. Островська, В. Савчук, В. Собко, О. Степурина, О. Терещенко, А. Турило, М. Чумаченко та ін.

Питання фінансової діагностики підприємств розглядалися в працях зарубіжних науковців і практиків, зокрема М. Баканова, І. Балабанова, Л. Бернстайна, О. Волкової, В. Ковальова, Б. Коласс, М. Крейніної, Е. Маркар'яна, О. Муравйова, Н. Русак, В. Русак, Г. Савицької, Е. Хелферта та ін.

Постановка проблеми. У літературних джерелах, присвячених проблематиці діагностики діяльності підприємства, існує одностайне визнання важливості обраних методів діагностики у процесі дослідження і отриманих результатах. Проте в літературі та на практиці проблеми систематизації, вибору, обґрунтування методів діагностики є недостатньо розкриті та висвітлені.

Метою статті є узагальнення, класифікація та оцінка існуючих методів та підходів фінансової діагностики підприємств.

Виклад основного матеріалу. Дослідження методологічної бази фінансової діагностики свідчить про наявність значного різноманіття методичних підходів, що представлені у вітчизняних та зарубіжних дослідженнях. Фактично будь-яку методику прогнозування банкрутства, оцінки кредитоспроможності позичальника, аналізу інвестиційної привабливості підприємства можна вважати такою, що присвячена проблематиці фінансової діагностики. Велика кількість використовуваних у науці та практиці господарювання методик фінансової діагностики підприємств зумовила необхідність їхньої класифікації за певними ознаками [2].

До основних методів діагностики О.О. Гетьман, В.М. Шаповал та Т.О. Загорна відносять такі [2, 3]:

– аналітичні, які ґрунтуються на безконтактних дослідженнях, опрацьованні статистичних даних, використанні комплексного аналізу;

– експертні: засновані на дослідженнях та висновках експертів;

– динамічне програмування: розрахунковий метод вирішення управлінських завдань з використанням математичних моделей;

– лінійне програмування: математичний метод, заснований на оптимізації досягнення кількісно визначеної мети.

Вищевказаний перелік методів діагностики В.В. Лук'янова доповнює такими методами: аналоговими, методами моделювання, оптимізації, стохастичного програмування, економіко-статистичними тощо [4].

Варто зауважити, що дані підходи до групування методів діагностики ґрунтуються на змішуванні класифікаційних ознак, адже йдеться про виокремлення методів за різними ознаками одночасно.

Такі науковці, як Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексюк, визначають, що діагностика діяльності підприємства характеризується єдністю дидактичних та індуктивних прийомів дослідження, а також ґрунтується на використанні формалізованих і неформалізованих, логічних та евристичних методів [5].

Слід підкреслити, що підхід Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренка і О.І. Олексюка не характеризується системністю, оскільки вказується різноманіття діагностичних методів, які також не згруповані за певними істотними ознаками.

Інші автори пропонують класифікувати методи від етапів фінансового аналізу, Р.О. Костишко на першому етапі класифікує методи фінансового аналізу як [6]:

– неформалізовані (методи експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняльні, табличні, графічні);

– формалізовані (статистичні, бухгалтерські, економіко-математичні).

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На думку Р.О. Костирко і Н.В. Ковалева, до традиційних методів фінансово-економічного аналізу відносять [6, 7]:

- горизонтальний аналіз, згідно з яким досліджується динаміка показників, тенденції зміни;
- вертикальний аналіз, який полягає у вивченні структури показників та моделей їхньої консолідації;
- факторний аналіз, у межах якого відбувається дослідження впливу факторів на основні показники діяльності підприємства;
- порівняльний аналіз, який ґрунтуються на порівнянні індикаторів діяльності підприємства із середньогалузевими значеннями ідентичних показників, або із показниками конкурентів;
- коефіцієнтний аналіз, в межах якого розраховуються відношення між різними показниками.

Пропозиції в теорії та практиці щодо кількості показників для аналізу поточного фінансового стану досить відрізняються, так в економічній літературі з фінансового менеджменту пропонується використовувати близько 50 показників, тоді як на практиці використовують близько 14 показників.

При цьому їх завжди потрібно порівнювати з такими, які відповідають вимогам безпечного функціонування, середньогалузевими значеннями підприємств.

У процедурі фінансового діагностування складається рейтингова оцінка підприємств, що входять до складу певної галузі. У процесі фінансового діагностування також вивчається:

- можливість отримання короткострокових та довгострокових кредитів;
- можливість використання альтернативних фінансових стратегій;
- величина капіталу підприємства, його структура порівняно з галузевими показниками та показниками конкурентів;
- структура та величина податків;
- робота з власниками майна підприємства, інвесторами та акціонерами;
- ефективність контролю за витратами;
- ефективність обліку.

Є.А. Ананькіна, С.В. Данілочкін, Н.Г. Данілочкіна та інші автори всі методи діагностики поділяють на такі групи [8]:

- методи стратегічної діагностики (методи аналізу відхилень, SWOT-аналіз, матриця БКГ, матриця Мак-Кінсі, конкурентний аналіз М. Портера, метод діагностики за слабкими сигналами тощо);
- методи оперативної діагностики (методи діагностики фінансового стану, беззбитковості, матеріальних та інформаційних потоків, ризиків тощо).

А.М. Ковальова для оцінки фінансового стану підприємства пропонує використовувати графічний метод, в основі якого покладено побудову балансограм. Балансограма є діаграмою, яка показує співвідношення показників бухгалтерської звітності. Діаграму будують у системі координат, в якій вісь абсцис – це елементи фінансової звітності, а саме: розділи, підрозділи та статті й розділи пасиву. Вісь ординат у даній системі координат є шкалою питомої ваги елементів фінансової звітності.

А.О. Недосекін і О.Б. Максимов розглядають можливість застосування теорії нечітких множин для оцінки фінансового стану підприємства. Вказані автори розбивають множину

станів підприємства на п'ять нечітких підмножин: «неблагополуччя середньої якості», «відносно благополуччя» та «граничне благополуччя». Даний підхід ґрунтується на визначенні комплексного показника фінансового стану підприємства.

Особливістю даного методичного підходу є використання функції належності параметрів нечітким множинам, які є кількісною мірою інформаційної невизначеності відносно заданих параметрів, значення яких описується в лінгвістично нечіткій формі. На думку авторів, запропонована ними методика комплексної оцінки фінансового стану підприємства насправді відтворює розумові людські процеси, засновані на суб'єктивній думці [21].

О.О. Терещенко виділяє: традиційний, підхід з використанням методології багатфакторного дискримінантного аналізу та експертні методи діагностики фінансового стану підприємства [22].

Трансформаційні методики спрямовані в основному на перетворення звітності в більш зручний для сприйняття вигляд (агрегування статей, трансформація в закордонні форми звітності тощо). При цьому використовуються офіційні індекси інфляції, іноземні валюти й оцінки експертів, покликані першою чергою забезпечити порівняльність даних різних звітних періодів.

Горизонтальний аналіз звітності передбачає вивчення тенденцій розвитку підприємства й прогноз показників на майбутнє, при цьому висновок робиться, як правило, не більш ніж по двох звітних датах. Горизонтальний аналіз полягає у порівнянні кожної позиції звітності з аналогічною позицією попереднього періоду. Він дає змогу виявити тенденції зміни окремих статей або їх груп, що входять до складу бухгалтерської звітності. В основу цього аналізу покладено обчислення базисних темпів зростання балансових статей чи звіту про фінансові результати підприємства.

Вертикальний аналіз спрямований на дослідження змін структури активів і зобов'язань підприємства, зіставлення даної структури з деяким ідеальним шаблоном. Така інформація дуже корисна, тому що дозволяє керівництву відразу ж побачити можливі проблеми, такі як непропорційне зростання вартості реалізованої продукції у процентному вираженні відносно до доходу (виторгу) чи дебіторської заборгованості стосовно загальної суми активів.

Трендовий аналіз базується на вивченні темпів зростання та приросту окремих показників, і визначається загальна тенденція їх зміни або тренд.

Аналіз фінансових коефіцієнтів базується на розрахунку співвідношення різних абсолютних показників. У процесі здійснення цього аналізу передбачають використання різних відносних показників, які характеризують окремі аспекти господарської діяльності. З таких показників традиційно виділяють показники координації, розподілу та ефективності використання.

Суть порівняльного аналізу полягає в порівнянні фінансових показників звітного періоду з їхнім плановим значенням із показниками попереднього періоду. Для того щоб на основі результатів порівняння можна було зробити правильні висновки, необхідно забезпечити відповідність показників та їх однорідність.

Обов'язковою умовою зіставлення порівнювальних показників є єдність методики їх розрахунків, оскільки бувають ви-

падки, коли показники плануються за однією методикою, а для їх фактичного визначення застосовується інша методика [9].

Методика відносних величин (відсотки, коефіцієнти, індекси) дає змогу глибше зрозуміти суть і характер відхилення від базового показника. Відносні величини особливо необхідні для вивчення динаміки показників звітних періодів. Зростання чи зниження показника розраховують відносно єдиної бази, прийнятої за вихідну, або відносно «ковзаючої» бази, тобто до попереднього показника.

Методика факторного аналізу – це аналіз впливу окремих факторів (причин) на результативний показник за допомогою детермінованих чи стохастичних прийомів дослідження. Причому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), тобто роздроблення результативного показника на складові частини, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Бальна система дозволяє здійснити оцінку фінансового стану підприємства в балах, що присвоєні їм за кожним з оціночних показників. Зведена бальна оцінка дає можливість визначити фінансовий стан підприємства. Така система часто використовується в банках для оцінки кредитоспроможності позичальників [9].

Одним зі шляхів здійснення фінансової діагностики підприємства є використання моделей передбачення неплатоспроможності, розроблених на основі методу дискримінантного аналізу – так званих Z-коефіцієнтів – показників ймовірності банкрутства [11].

Даний підхід базується на:

- дослідженні емпіричної інформації про минулий і поточний фінансовий стан обраної сукупності підприємств, що працюють успішно або знаходяться на межі банкрутства;
- виборі основних показників діяльності підприємства, які формують уявлення дослідника про майбутній розвиток компанії;
- визначенні ступеня впливу кожного з обраних показників на можливість банкрутства організації;
- формуванні узагальненої формули розрахунку ймовірності банкрутства підприємства.

Розрізняють однофакторний та багатofакторний дискримінантний аналіз. Однофакторний аналіз являє собою відособлене дослідження окремих показників (які є складовою певної системи показників) та класифікацію підприємств за принципом дихотомії. Така класифікація являє собою поділ досліджуваної сукупності підприємств на дві підсукупності залежно від значення обраного показника.

Одним із найбільш відомих моделей однофакторного дискримінантного аналізу є системи показників В. Бівера.

В основу досліджень американського економіста В. Бівера покладено 30 найчастіше вживаних у фінансовому аналізі показників. За ознакою однорідності вони були згруповані у шість груп. З кожної групи В. Бівер вибрав по одному найтипівішому показнику, які й склали його систему прогнозування [11].

На мою думку, головним суперечливим моментом однофакторного дискримінантного аналізу є те, що значення окремих показників може свідчити про позитивний розвиток підприємства, а інших – про незадовільний. Така ситуація унеможливує об'єктивне прогнозування банкрутства.

Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є застосування багатofакторного дискримінантного аналізу.

Зміст багатofакторного дискримінантного аналізу зводиться до виведення та інтерпретації значення однієї залежної змінної за допомогою значень багатьох незалежних змінних. В основу однофакторного дискримінантного аналізу покладене відокремлене дослідження окремих показників (які є складовою певної системи показників). Головне завдання багатofакторного дискримінантного аналізу в контексті діагностики фінансового стану підприємств зводиться до побудови оптимальної дискримінантної моделі, за допомогою якої з достатньо високим рівнем ймовірності можна здійснювати класифікацію підприємств за рівнем їх фінансового стану [12].

За методологією дискримінантного аналізу О.О. Терещенком була розроблена модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства на основі даних українських суб'єктів господарювання. Вона ґрунтується на наборі показників, які мають вирішальний вплив на фінансову стійкість підприємства саме в українських умовах.

Модель О.О. Терещенка існує у двох варіантах. Перший – це універсальна модель, що включала шість показників і побудована на основі даних 850 підприємств різних галузей. Друга модель містить десять показників і враховує диференціацію підприємств за галузями [23, 24]. Дана модель знайшла своє відображення у Положенні НБУ про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями №23 від 25.01.2012 [25].

Особливістю методики О.О. Терещенко є те, що вона має дещо зміщені оцінки. В ній зроблено акцент на зменшенні помилкового віднесення фінансово неспроможних підприємств до групи стійких. Така асиметричність має на меті забезпечити інвестора від ризикового вкладання коштів, але знижує точність прогнозу в цілому. Іншим суттєвим недоліком цієї моделі є широкий інтервал невизначеності.

Дискримінантна модель О.О. Терещенка, на мою думку, має такі переваги:

- простота у розрахунку;
- розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних й враховує галузеві особливості підприємства;
- за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішує проблему визначення критичних значень показників, які є індикатором вірогідності банкрутства підприємства конкретної галузі;
- модель має значне практичне підґрунтя, яке статистично підтверджує її дієвість.

Виділяють також кластерний аналіз, який дозволяє здійснити класифікацію об'єктів, на основі подання результатів, виражених фінансовими коефіцієнтами – крапками відповідного геометричного простору, з наступним виділенням груп як «згустків» цих крапок (кластерів).

Метод дерев класифікації одержав широке поширення в закордонній практиці. Основними перевагами методу побудови дерев класифікацій при діагностиці фінансового стану підприємства є те, що він має високий ступінь наочності (графічне подання), легкістю інтерпретації отриманих результатів, ієрархічністю обчислень у процесі класифікації

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

(питання задаються послідовно, і остаточне рішення залежить від відповіді на всі попередні питання).

Новий та досить перспективний метод нейронних мереж являє собою нові підходи до дослідження динамічних завдань у фінансовій галузі [18].

Головною перевагою методу нейронних мереж є можливість комплексної, одночасної оцінки значень різноманітних фінансових показників діяльності підприємств. Нейронна мережа може ефективно відтворювати залежності між вхідними/вихідними змінними навіть за повної відсутності значимих кореляційних зв'язків між ними, бо здатна виявити лінійні закономірності розвитку (в класичних економетричних моделях) і складні нелінійні функціональні залежності [17]. Завданням деяких нейронних мереж є передбачення часу до банкрутства підприємства після декларування фінансових звітів.

Одним із найефективніших і найточніших методів, які здійснюють прогнозування банкрутства підприємства, є метод карти Кохонена. Суть полягає в тому, що проводиться аналіз підприємств на основі набору показників фінансового стану підприємств. Для характеристики розподілу ринку використовуються структурні показники питомої ваги основних статей активів і пасивів, доходів і витрат організацій. Після ґрунтовного вибору цих структурних показників та побудови карти Кохонена забезпечується проста, чітка і логічна візуалізація розподілу компаній на ринку.

Далі внаслідок економіко-математичних перетворень складається карта самоорганізації, яка містить сукупність нейронів, що відповідають певним секторам, в яких знаходяться підприємства. Як зазначає автор, точність діагностування підприємств із незадовільним фінансовим станом на базі подібної моделі сягає 97,3%, а стабільних компаній – 56%.

Таким чином, апарат нейронних мереж дозволяє не лише пояснити сучасний стан досліджуваного ринку та оцінити фінансовий стан кожного з його об'єктів (підприємств), а й встановлювати запобіжні обмеження для будь-якого з цих об'єктів з метою підтримки заданого рівня фінансової платоспроможності та стійкості підприємств.

Основними нормативно-правовими актами, що регулюють здійснення фінансової діагностики в Україні, є Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені Наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 №14 у редакції наказу Міністерства економіки України від 26.10.2010 №1361. На думку О.А. Островської, є ефективним діагностичним продуктом з ознаками інновацій при його використанні у вітчизняній аналітичній практиці.

Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 14.02.2006 №170. Методика визначає основні показники, які характеризують фінансово-господарський стан підприємств, установлює порядок їхнього розрахунку за даними фінансової та податкової звітності, напрями перевірки діяльності підприємств з метою виявлення об'єктивних і суб'єктивних причин збитковості, а також критерії оцінки ефективності управління підприємствами. Дана модель є обмеженою, оскільки, незважаючи на всі переваги цих діагностичних продуктів, коло

користувачів ними обмежується фінансовими аналітиками підприємств державної форми власності [26].

Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджено наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26.01.2001 №49/121.

Порядок проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування і погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України 01.04.2003 №247.

Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями затверджено постановою Правління НБУ №23 від 25.01.2012.

Висновки

Отже, дослідження методологічної бази фінансової діагностики свідчить про наявність значного різноманіття методичних підходів до її здійснення. Вибір конкретного методу діагностики фінансового стану підприємства залежить від специфіки його діяльності, організаційної структури, кваліфікації кадрового потенціалу підприємства. Контроль за фінансовим станом підприємства першою чергою лежить на працівниках фінансово-економічної служби підприємства та керівниках.

Розрізняють традиційний підхід, підхід із використанням методології багатofакторного дискримінантного аналізу. Найбільш широко використовуються у вітчизняній аналітичній практиці методики, що ґрунтуються на традиційному підході, до яких, зокрема, відносять коефіцієнтні та бальні методики оцінки фінансового стану.

Список використаних джерел

1. Фінанси підприємств: проблеми та перспективи: В 3 т. / За наук. ред. д.е.н., професора М.Д. Білик: Монографія. – Київський національний університет технологій та дизайну. – К.: ТОВ «ПанТот», 2013. – 338 с.
2. Гетьман О.О. Економічна діагностика: [навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
3. Загорна Т.О. Економічна діагностика: [навч. посібник] / Т.О. Загорна. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
4. Лук'янова В.В. Діагностика ризику діяльності підприємства: [монографія] / В.В. Лук'янова. – Хмельницький, ПП Ковальський В.В. – 2007. – 312 с.
5. Швиданенко Г.О. Бізнес-діагностика підприємства: [навч. посібник] / Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 344 с.
6. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: [навч. посібник] / Р.О. Костирко. – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
7. Кольцова І.В. Практика фінансової діагностики і оцінки проектів / І.В. Кольцова, Д.А. Рябых. – М.:ООО «І.Д. Вільямс», 2007. – 416 с.
8. Контроллінг як інструмент управління підприємством / [Е.А. Ананькіна, С.В. Данилочкін, Н.Г. Данилочкіна і др.]; под ред. Н.Г. Данилочкіной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 279 с.
9. Герасимчук З.В., Вахович І.М. Фінансовий менеджмент. – Луцьк: Наддніпря, 2007. – 409 с.

10. Бородкин К.В., Преображенский Б.Г. Анализ инструментария финансовой диагностики // Финансы. – 2004. – №3. – С. 65–66.

11. Прохорова Ю.В. Антикризове фінансове управління підприємством: дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» Ю.В. Прохорова. – К., 2008. – 216 с.

12. Ходаков В.Є. Оцінка стійкості фінансового стану підприємства / Ходаков В.Є., Соколова Н.А., Лук'яненко Т.В. // Економіка і управління. – 2003. – №2. – С. 70–74.

13. Малахова В.В. Методы управления хозяйственными рисками в деятельности транспортных организаций / Малахова В.В. // Экономика и управление. – 2006. – №6. – С. 14–19.

14. Деева Н.М. Фінансовий аналіз: навч. посібн. / Н.Д. Деева, О.І. Дедіков. – К.: Вид-во ЦНЛ, 2007. – 328 с.

15. Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового положення підприємства / О. Терещенко // Экономика Украины. – 2003. – №8. – С. 38–44.

16. Економічна кібернетика: навч. посібн. / О.Д. Шарапов, В.Д. Дербенцев, Д.Є. Семьонов. – К.: Вид-во КНЕУ, 2004. – 231 с.

17. Матвійчук А. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу // Вісн. НАН України. – 2010. – №9. – С. 24–46.

18. Заруцька О.П. Використання методу нейронних мереж для аналізу структури банківської системи [Текст] / О.П. Заруцька // Вісник Національного банку України. – 2011.

19. Недосекин А.О. Простейшая комплексная оценка финансово-го состояния предприятия на основе нечетко-множественного под-

хода/ Недосекин А.О., Максимов О.Б. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.sedok.narod.ru

20. Недосекин А.О. Применение теории нечетких множеств к финансовому анализу предприятий [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.sedok.narod.ru

21. Управління фінансовою санацією підприємств: підручник / О.О.Терещенко. – К.:КНЕУ, 2006. – 536 с.

22. Терещенко О.О. Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників-юридичних осіб // Вісник НБУ. – 2012. – №1. – С. 26–30.

23. Терещенко О.О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства // Економіка України. – 2003. – №8. – С. 38–45.

24. Положення НБУ про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями від 25.01.2012. №23 // www.rada.gov.ua.

25. Островська О.А. Інновації у фінансовій діагностиці вітчизняних підприємств // Фінанси України, №9 (190). – 2011. – С. 110–119.

26. Деева Н.М. Фінансовий аналіз: навч. посібн. / Н.Д. Деева, О.І. Дедіков. – К.: Вид-во ЦНЛ, 2007. – 328 с.

27. Партин Г.О. Фінанси підприємств: навч. посібник / Г.О. Партин, А.Г. Загородній. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 265 с.

28. Давыдова Г.В. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий / Г.В. Давыдова, А.Ю. Беликов // Управление риском. – 1999. – №3. – 26–36 с.

УДК 658 (477)

О.З. ЦАР,

аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. Івана Франка

Планування та фінансування санації підприємств в Україні

У статті запропоновано послідовність проведення планування та фінансування санації на підприємствах України в умовах фінансової кризи, розроблено факторні моделі для оцінки санаційного потенціалу суб'єктів господарювання та оптимізації їх капіталу, запропоновано показник оцінки динаміки фінансового стану підприємства.

Ключові слова: санаційна спроможність, джерела фінансової санації, структура капіталу, фінансовий стан.

О.З. ЦАР,

аспірант кафедри фінансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. Ивана Франко

Планирование и финансирование санации предприятий в Украине

В статье предложена последовательность проведения планирования и финансирования санации на предприятиях Украины в условиях финансового кризиса, разработаны факторные модели для оценки санационного потенциала субъектов хозяйствования и оптимизации их капитала, предложен показатель оценки динамики финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: санационная способность, источники финансовой санации, структура капитала, финансовое состояние.

O.Z. TSAR,

graduate student of the Department of Finance, monetary circulation and credit, Lviv National Ivan Franko University

Planning and financing the readjustment of enterprises in Ukraine

The article is suggested the sequence of planning and financing the readjustment in the Ukraine's enterprises during the financial crisis, factor models are developed to estimate potential readjustment entities and optimize their capital, it is proposed figure assess of the dynamics of the financial condition of the enterprise.

Keywords: readjustment ability, sources of financial readjustment, capital structure, financial position.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки підприємства розвиваються нерівномірно. Це проявляється в коливанні обсягів виготовленої ними продукції та можливостях її збуту. В результаті може відбуватися значний спад ви-

робництва, що характеризується як кризовий стан підприємства. Якщо за такої ситуації керівниками не вжито відповідних профілактичних заходів, це може призвести до значного розбалансування економіки підприємства. А за такого стану під-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

приємство неспроможне забезпечити необхідне фінансування своїх зобов'язань, що кваліфікується як його банкрутство.

Для запобігання кризи велике значення має своєчасне виявлення ознак майбутньої проблемної ситуації. Тому керівники підприємства, менеджерам надзвичайно важливо кваліфіковано вміти спрогнозувати причини і джерела виникнення кризових ситуацій і мати про запас заздалегідь спроектований механізм їхнього розв'язання. Головне завдання такого підходу полягає в розробці інструментальних методів і засобів, що дозволяють передбачати й аналізувати потенційні кризові ситуації, спроектувати варіанти процедур їхнього вирішення і відповідну цим процедурам інформаційну базу управління.

Головним способом запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. Тому цей процес можна визначити як систему управлінських заходів і рішень з діагностики, запобігання, нейтралізації та подолання кризових явищ і їх причин на всіх рівнях економіки. Санаційний механізм управління має властивості, що зумовлюють гнучкість і адаптивність, здатність до диверсифікованості і своєчасного ситуаційного реагування, а також можливість ефективно використовувати потенціал підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам поліпшення системи фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання присвятили свої праці такі вітчизняні науковці: І. Бланк [2], Т. Булович [3–5], Н. Карвацка [10], І. Карпунь [6], О. Копилюк [7, 11], С. Передерієва [8], Г. Ситник [2], О. Терещенко [9], Н. Тюріна [10], А. Штангрет [7, 11] та інші.

Проте не всі аспекти цієї складної проблеми вирішено та належно обґрунтовано, зокрема це стосується планування фінансового оздоровлення підприємств та фінансового забезпечення антикризових заходів; вдосконалення існуючих в Україні методик планування фінансової санації підприємства і форм фінансування санації; а також коло питань, пов'язаних із реструктуризацією підприємств та фінансовою політикою держави у сфері антикризового управління підприємством і фінансової санації.

Метою статті є розроблення послідовності планування та фінансування санації вітчизняних підприємств в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу. Неможливість підприємства внаслідок фінансової і політичної нестабільності швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища може призвести до виникнення неплатоспроможності або банкрутства. Головним напрямом запобігання такої ситуації є фінансове оздоровлення підприємства.

Санація – це комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству суб'єкта господарювання і

підтримку його діяльності, внаслідок відновлення платоспроможності і ліквідності в короткостроковому періоді, та прибутковості і визначеного рівня конкурентоспроможності – у довгостроковому за допомогою усіх зацікавлених суб'єктів.

Процес планування та фінансування санаційних заходів включає такі головні етапи (рис. 1):

І етап. Економічними критеріями стійкої санаційної спроможності підприємства є його здатність до забезпечення ліквідності, відновлення прибутковості та одержання конкурентних переваг.

Санаційна спроможність підприємства – це складна економічна категорія, яка відображає оцінку здатності підприємства до виживання та ефективного розвитку у майбутньому. На практиці оцінка санаційної спроможності підприємств проводиться шляхом впровадження санаційного аудиту у межах порушення справи про банкрутство, але на нашу думку, її необхідно розглядати як сполучення трьох складових: фінансового, виробничого та організаційного потенціалів. З метою спрощення процедури оцінки санаційної спроможності доцільним є розробка інтегрального показника визначення необхідності проведення санаційних заходів.

Для оцінки санаційного потенціалу підприємства ми пропонуємо прогнозувати основні фінансові показники, що будуть характеризувати його діяльність у майбутньому, а саме: рентабельність капіталу, коефіцієнт оборотності оборотного капіталу та коефіцієнт загальної ліквідності.

Для цього за допомогою методу ключової матриці побудуємо моделі факторного впливу на дані показники. Модель мультиплікативної залежності чинників, що впливають на рентабельність капіталу підприємства, матиме вигляд:

$$P_k = \frac{ЧП}{BP} \cdot \frac{BP}{OA} \cdot \frac{OA}{ПП} \cdot \frac{ПП}{K} = P_{pn} \cdot K_{об} \cdot K_{зл} \cdot K_{пп}. \quad (1)$$

де P_k – рентабельність капіталу підприємства; P_{pn} – рентабельність реалізованої продукції; $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності оборотного капіталу; $K_{зл}$ – коефіцієнт загальної ліквідності; $K_{пп}$ – частка поточних пасивів у капіталі підприємства.

Побудована модель вказує на те, що рентабельність капіталу підприємства залежить від зміни таких показників, як рентабельність реалізованої продукції, коефіцієнт оборотності оборотного капіталу, загальної ліквідності та частки термінових зобов'язань у капіталі підприємства.

Застосовуючи методи елімінування, можна проаналізувати, з якою силою дані показники будуть впливати на зміну рентабельності підприємства. Таким чином можна виявити, які з параметрів недостатньо задіяні (виявити приховані резерви) або ж які з них впливають на рентабельність капіталу

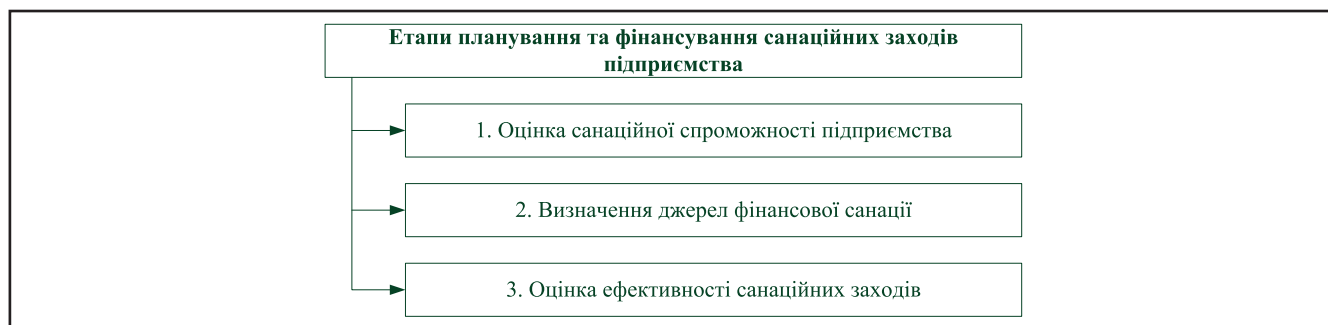


Рисунок 1. Послідовність планування та фінансування санаційних заходів

з негативною тенденцією, і прийняти пакет відповідних заходів для регулювання даних параметрів.

За аналогічним методом побудуємо модель впливу чинників на коефіцієнт оборотності оборотного капіталу, який також є важливим показником ефективності його використання. Модель буде мати вигляд:

$$K_{об} = \frac{BP}{DЗ} \cdot \frac{OAв}{OA} \cdot \frac{BOK}{OAв} \cdot \frac{DЗ}{KЗ} \cdot \frac{ПОК}{BOK} \cdot \frac{KЗ}{ПОК} =$$

$$= K_{обдз} \cdot K_{coa} \cdot K_{звок1} \cdot K_{сдж} \cdot K_{фр} \cdot K_c, \quad (2)$$

Подана модель показує, що зміна кількості оборотів, які здійснює оборотний капітал протягом аналізованого періоду, буде залежати від таких чинників: коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості ($K_{обдз}$), коефіцієнта структури оборотних активів (він показує яку частку в оборотних активах займають активи у сфері виробництва) (K_{coa}), коефіцієнта забезпечення власним оборотним капіталом оборотних активів у сфері виробництва ($K_{звок1}$), коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості ($K_{сдж}$), коефіцієнта фінансового ризику ($K_{фр}$) та коефіцієнта структури позикового оборотного капіталу (частки у позиковому оборотному капіталі кредиторської заборгованості) (K_c). Як бачимо, перший чинник – це показник ділової активності, другий – показник структури активів (зростання питомої ваги оборотного капіталу у сфері виробництва і відповідне її зниження у сфері обігу вважається позитивною тенденцією), третій – показник фінансової стійкості, а саме коефіцієнт розміщення (зростання його величини свідчить про поліпшення фінансування оборотного капіталу підприємства), четвертий – до коефіцієнтів структури капіталу (зростання значення даного чинника можна вважати позитивною тенденцією, оскільки кредиторська заборгованість вважається тимчасово безкоштовним джерелом формування оборотного капіталу, якщо не порушується господарське законодавство, бо тоді до підприємства будуть застосовані фінансові санкції, що значно здорожить формування оборотного капіталу), п'ятий – до показників структури капіталу (зростання його величини свідчить про збільшення ризиків підприємства щодо можливості його розрахунків з кредиторами, оскільки позичений оборотний капітал – це заборгованість, строк погашення якої настає найближчим часом).

Тепер побудуємо модель впливу факторів (за допомогою ключової матриці) на загальну ліквідність підприємства за допомогою таких складових оборотного капіталу: оборотні активи у сфері виробництва ($OAв$) та обігу ($OAо$), дебіторська та кредиторська заборгованості, оборотні активи та поточні пасиви загалом. Модель буде мати такий вигляд:

$$K_{зл} = \frac{OA}{OAв} \cdot \frac{OAв}{OAо} \cdot \frac{OAо}{DЗ} \cdot \frac{DЗ}{KЗ} \cdot \frac{KЗ}{ПП} =$$

$$= K_{oav} \cdot K_{a/o} \cdot K_{oa} / dз \cdot K_{дз} / kз \cdot K_{kз} / nn, \quad (3)$$

Як бачимо з поданої моделі, на коефіцієнт загальної ліквідності підприємства будуть впливати п'ять факторів, а саме: співвідношення оборотних активів та їх величини у сфері виробництва (K_{oav}) (зниження даного показника відносно позитивна тенденція); співвідношення оборотних активів у сфері виробництва та обігу ($K_{a/o}$) (зростання даного показника на виробничих підприємствах відносно позитивна тенденція); коефіцієнта співвідношення оборотних активів у сфері обігу та дебіторської заборгованості; співвідношен-

ня дебіторської та кредиторської заборгованостей та частки кредиторської заборгованості у поточних пасивах.

За допомогою методів елімінування, а саме методу ланцюгових підстановок, можна визначити, як змінилася в абсолютному вимірі рентабельність капіталу, коефіцієнт оборотності та загальної ліквідності і з якою силою впливали на їх зміну закладені в моделі чинники.

II етап. В умовах становлення ринкової економіки в Україні підприємства зараз мають обмежені можливості на отримання кредиту на впровадження санаційних заходів. Внутрішні джерела можуть бути мобілізовані у короткі терміни і не потребують значних додаткових капітальних вкладень. Крім того, орієнтація підприємства на мобілізацію внутрішніх джерел фінансування оздоровчих заходів відображається в плані санації підприємства та сприяє зростанню довіри до боржника з боку кредиторів. Проте практика показує, що в сучасних умовах більшості вітчизняних підприємств неможливо здійснити оздоровчі процедури без залучення зовнішніх джерел фінансування.

Пошук внутрішніх джерел фінансування пов'язаний з програмними санаційними заходами, з виявленням прихованих та невикористаних резервів промислового підприємства. Як відомо, до внутрішніх джерел санації суб'єктів господарювання належать прибуток, амортизаційні відрахування, кошти резервних та інших фондів. Проте, як свідчить практичний досвід, на збитковому промисловому підприємстві всі вищенаведені джерела вкрай незначні.

Після максимального використання внутрішніх джерел санації необхідно проаналізувати потенційні зовнішні джерела, до яких належать кредитування партнером по бізнесу, банківський кредит, лізинг обладнання, емісія цінних паперів, бюджетні субсидії. До наведених зовнішніх джерел санації, на наш погляд, можна додати такі джерела: державне кредитування, що базується на пільгових умовах; фінансова допомога третіх осіб (юридичних та фізичних); відстрочення погашення векселів підприємству (під гарантію банку-сатора) окремими векселедержателями; списання кредитором частини боргу. Зовнішні фінансові джерела санації відіграють також важливу роль у реалізації санаційних заходів, однак їх мобілізація не завжди є можливою і передбачає витрачання додаткових коштів на їх залучення.

Підприємство, яке опинилося у кризі під час залучення фінансових ресурсів для проведення санації, повинно прагнути досягти оптимальної їх структури. Оптимізація структури капіталу є однією з найбільш важливих і складних завдань, що вирішуються у процесі управління фінансовою санацією підприємства. Оптимальною, на нашу думку, можна вважати таку структуру фінансових ресурсів (співвідношення використання власного і залученого капіталу), за якої досягається мінімальне значення завантаженості капіталу, фінансового ризику та середньозваженої вартості фінансових ресурсів.

Для цього нами побудовано показник оптимізації структури капіталу ($ПОК$), який буде містити коефіцієнт завантаженості капіталу (співвідношення капіталу підприємства та його чистого прибутку) та фінансового ризику (співвідношення позикового та власного капіталу), а також показник середньозваженої вартості капіталу. Дані показники будуть порівнюватися з їхніми нормативними значеннями, які кож-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

не підприємство встановлюватиме самостійно в залежності від особливостей своєї діяльності і результатів, що були ним досягнуті у попередні періоди. Показник оптимізації капіталу підприємства пропонуємо обчислювати за формулою:

$$ПОК = \frac{Kз}{НКзк} + \frac{Kфр}{НКфр} + \frac{СЗВК}{НСЗВК}, \quad (4)$$

де $Kз$ – коефіцієнт завантаженості капіталу; $Kфр$ – коефіцієнт фінансового ризику; $СЗВК$ – середньозважена вартість капіталу; $НКз$ – нормативний коефіцієнт завантаженості капіталу; $НКфр$ – нормативне значення коефіцієнта фінансового ризику; $НСЗВК$ – планове оптимальне значення середньозваженої вартості капіталу.

III етап. Оцінювання ефективності санаційних заходів може бути здійснене з позицій кожного з учасників процедури оздоровлення, проте нас більшою мірою цікавить дослідження самого підприємства–боржника. Критерієм ефективності санації у нашому випадку буде: відновлення нормальної виробничої діяльності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства у довгостроковому періоді.

Для оцінювання потрібно брати не тільки статичні значення показників до та після здійснення санації, а їхні індекси, що дозволяє оцінити не лише в цілому ефективність певного проекту санації на конкретний момент часу, а й спрогнозувати його зміну в процесі здійснення того чи іншого комплексу санаційних заходів. Під час реалізації плану санації необхідним є постійний моніторинг ефективності використання ресурсів, платоспроможності, ліквідності та рентабельності підприємства для оперативного реагування на прояви негативних тенденцій діяльності. Тому доцільним є розрахунок

даних показників до та після здійснення певного етапу санації, а також проаналізувати їхню зміну.

Головні етапи аналізу динаміки фінансового стану підприємства подано на рис. 2.

Для аналізу динаміки фінансового стану підприємства побудовано узагальнюючий показник. При його розрахунку за основу взято порівняння кожного показників, за певний період функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання, з найвищими (оптимальними, нормативними) його досягненнями за цими параметрами протягом аналізованого періоду. Такий підхід дасть можливість проаналізувати динаміку ефективності функціонування підприємств з точки зору відхилення фактичних результатів від максимальних (нормативних, оптимальних), які були досягнуті у минулих періодах діяльності торговельних підприємств та зробити висновки про динаміку їх фінансового стану.

Показник оцінки динаміки фінансового стану підприємства доцільно розраховувати за такою формулою:

$$ПОДФС_i = 1/[(1 - \frac{Pa_{факт}}{Pa_{макс}})^2 + (1 - \frac{Prp_{факт}}{Prp_{макс}})^2 + (1 - \frac{Kпл_{факт}}{Kпл_{норм}})^2 + (1 - \frac{Kвпк/зз_{факт}}{Kвпк/зз_{норм}})^2 + (1 - \frac{Kоб_{факт}}{Kоб_{макс}})^2 + (1 - \frac{Kзл_{факт}}{Kзл_{норм}})^2 + (1 - \frac{Kдз/кз_{факт}}{Kдз/кз_{норм}})^2 + (1 - \frac{Kс_{факт}}{Kс_{норм}})^2 + (1 - \frac{Kфс_{факт}}{Kфс_{норм}})^2],$$

де $Pa_{факт}$ – фактичне значення рентабельності активів підприємства; $Prp_{факт}$ – фактичне значення рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком суб'єкта господарювання; $Kпл_{факт}$ – фактичний рівень коефіцієнта платоспроможності; $Kвпк/зз_{факт}$ – фактичний рівень коефіцієнта забезпечення власними і прирівняними до них коштами запасів і затрат; $Kоб_{факт}$ – фактичний рівень коефіцієнта оборот-

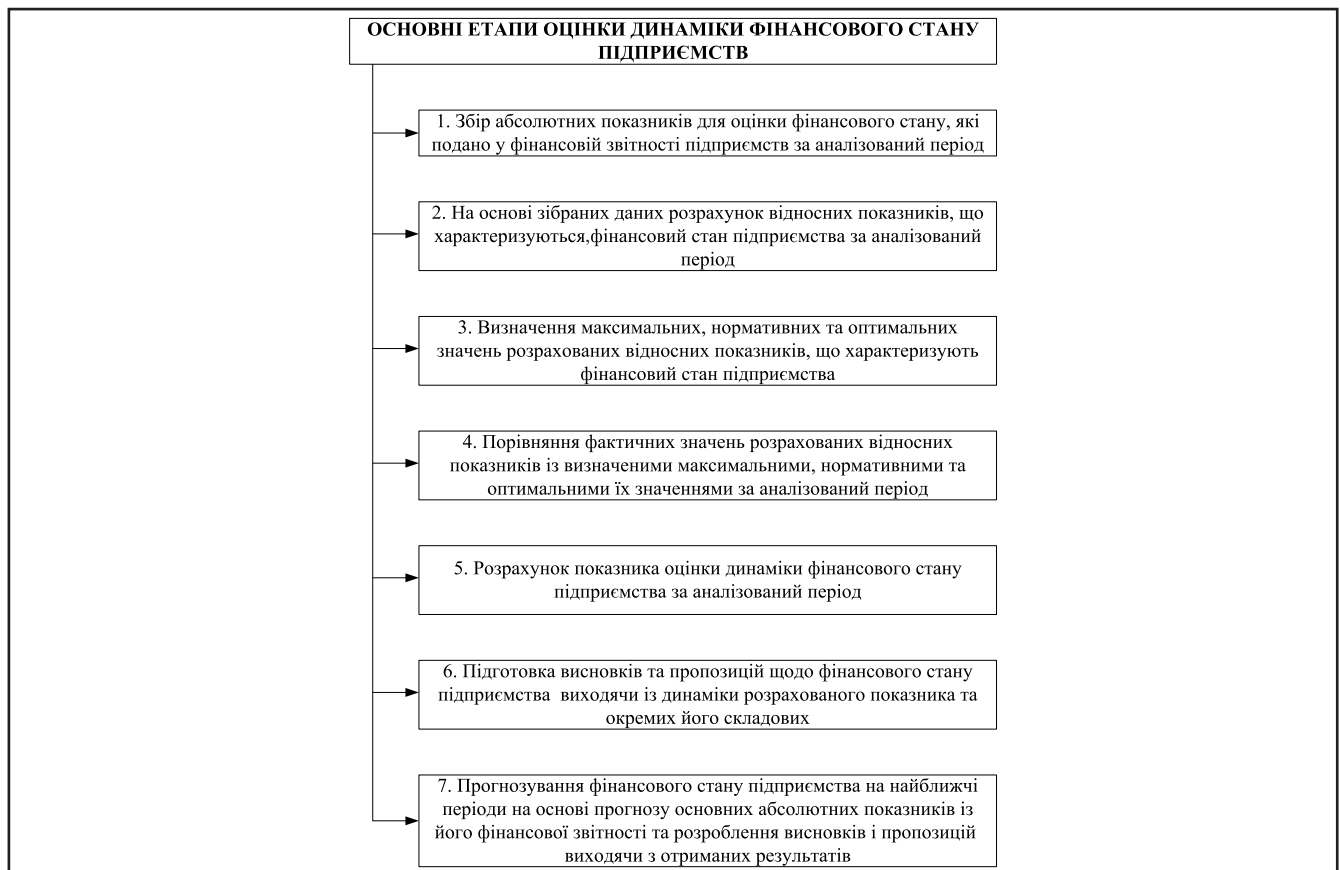


Рисунок 2. Алгоритм проведення оцінки динаміки фінансового стану підприємств

ності оборотного капіталу підприємств; $Kзл_{факт}$ – фактичний рівень коефіцієнта загальної ліквідності; $Kдз/кз_{факт}$ – фактичний рівень коефіцієнта співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю; $Kс_{факт}$ – фактичне значення коефіцієнта самофінансування; $Kфс_{факт}$ – фактичне значення коефіцієнта фінансової стабільності підприємства.

$Ра_{макс}$ – максимальне значення рентабельності активів підприємства; $Rрп_{макс}$ – максимальне значення рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком суб'єкта господарювання; $Kпл_{норм}$ – нормативне значення коефіцієнта платоспроможності; $Kвпк/зз_{норм}$ – нормативний рівень коефіцієнта забезпечення власними і притриманими до них коштами запасів і затрат за різні періоди; $Коб_{макс}$ – максимальне значення коефіцієнта оборотності оборотного капіталу підприємств; $Kзл_{норм}$ – нормативний рівень коефіцієнта загальної ліквідності; $Kдз/кз_{норм}$ – нормативний рівень коефіцієнта співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю; $Kс_{норм}$ – нормативне значення коефіцієнта самофінансування; $Kфс_{норм}$ – нормативне значення коефіцієнта фінансової стабільності суб'єкта господарювання.

Показник оцінки динаміки фінансового стану підприємств може коливатися в таких межах: $(0; \infty)$. Верхня межа пояснюється ситуацією, коли коефіцієнти, що входять у поданий показник, будуть наближатися до оптимальних (максимальних, нормативних) і знаменник буде прямувати до нуля, а сам показник – до нескінченності.

Нижня межа характеризує ситуацію, за якої показники суттєво будуть відхилятися від оптимальних (максимальних, нормативних), тому знаменник теоретично буде прямувати до нескінченності (тим більше, що деякі з коефіцієнтів можуть досягати від'ємних значень), а сам показник відповідно буде прямувати до нуля.

Зниження показника оцінки динаміки фінансового стану підприємств загалом у наведених розрахунках свідчить про негативну тенденцію у динаміці фінансового стану вітчизняних суб'єктів господарювання.

Тривожним симптомом може бути ситуація, коли інтегральний показник постійно знижується за рахунок спаду рівня його окремих коефіцієнтів (платоспроможності, рентабельності, оборотності та інших, які взяті до уваги при його обчисленні), що свідчить про зниження ефективності функціонування досліджуваного підприємства чи національної економіки в цілому. Відповідно, органи державного управління, в компетенцію яких входить регулювання діяльності суб'єктів господарювання, за допомогою розрахунку показника оцінки динаміки фінансового стану підприємств України, мають змогу оперативної та своєчасно діагностувати проблемні симптоми на певному на конкретному підприємстві, їх сукупності чи економіці загалом та приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо їхнього усунення.

З іншого боку, розрахунок такого показника оцінки динаміки фінансового стану вітчизняних підприємств є корисним і для приватних підприємницьких структур, потенційних інвесторів тощо, оскільки виступає своєрідним індикатором, який комплексно оцінює явища та процеси на конкретному підприємстві зокрема чи галузі в цілому та спрощує процедуру прийняття рішення щодо здійснення фінансової діяльності, залучення інвестицій, укладання контрактів, угод між суб'єктами господарювання.

Висновки

Головним способом запобігання банкрутству вітчизняних підприємств є фінансова санація. За допомогою запропонованих у статті моделей визначення санаційної спроможності підприємства можна проаналізувати його здатність до фінансового оздоровлення за допомогою прогнозування рентабельності капіталу, оборотності оборотних активів та загальної ліквідності підприємства. Дані показники запропоновано визначати за допомогою мультиплікативних факторних залежностей. Використовувати такі моделі для оцінки санаційної спроможності можуть як окремі підприємства, так і державні органи для конкретних видів економічної діяльності та економіки в цілому.

При формуванні плану залучення фінансових ресурсів для проведення оздоровлення підприємства потрібно особливу увагу приділяти структурі капіталу, оскільки від неї залежить рівень прибутковості та здатності виконувати зобов'язання у майбутньому. Це все буде впливати на ефективність фінансової санації підприємства та досягнення позитивного результату.

Запропонований нами показник оцінки динаміки фінансового стану підприємств може розраховуватися як для окремого суб'єкта господарювання, так і для підприємницьких структур області, галузі чи національної економіки загалом, як у даному дослідженні.

Список використаних джерел

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: Навч. посібник для студентів ВУЗів / О.Я. Базилінська. – К.: ЦНЛ, 2009. – 328 с.
2. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств. Підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К.: КНТЕУ, 2006. – 780 с.
3. Булович Т.В. Основні підходи до визначення результативності управління санаційною спроможністю підприємства / Т.В. Булович // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2009. – №2. – С. 174–178.
4. Булович Т.В. Порівняльна характеристика методичних підходів до оцінки санаційної спроможності підприємства / Т.В. Булович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №6. – С. 11–15.
5. Булович Т.В. Управління санаційною спроможністю підприємства як передумова його виживання / Т.В. Булович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №4, Т. 2. – С. 161–167.
6. Карпунь І.Н. Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посібн. / І.Н. Карпунь. – Львів: «Магнолія-2006», 2009. – 418 с.
7. Копилук О.І. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник / О.І. Копилук, А.М. Штангрет. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 168 с.
8. Передерієва С.О. Критерії оцінки санаційного потенціалу підприємства-боржника / С.О. Передерієва // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. Ч. 3. – С. 233–236.
9. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [монографія] / О.О. Терещенко – К.: КНЕУ, 2006. – 268 с.
10. Тюріна Н.М. Управління фінансовою санацією підприємства: підручник / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – Львів: «Новий Світ-2000», 2008. – 396 с.
11. Штангрет А.М. Антикризове управління підприємством: навч. посібн. / А.М. Штангрет, О.І. Копилук – К.: Знання, 2007. – 335 с.

П.В. БРУНЬКО,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Особливості діяльності підприємств будівельної галузі

У статті розглядаються будівельні підприємства як суб'єкти економічної діяльності. Автором визначаються ключові особливості діяльності будівельних підприємств. Представлено класифікацію факторів, що впливають на здійснення будівельної діяльності відповідно до обраного критерію. Критично висвітлено підходи щодо віднесення певних характеристик до особливостей діяльності будівельних підприємств.

Ключові слова: будівельні підприємства, фінанси підприємств, особливості фінансів будівельних підприємств, здійснення будівельної діяльності, управління фінансами будівельних підприємств, особливості діяльності будівельних підприємств.

П.В. БРУНЬКО,
аспірант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Особенности деятельности предприятий строительной отрасли

В статье рассматриваются строительные предприятия как субъекты экономической деятельности. Автором определяются ключевые особенности деятельности строительных предприятий. Представлена классификация факторов, влияющих на осуществление строительной деятельности в соответствии с избранным критерием. Критически отражены подходы относительно отнесения определенных характеристик к особенностям деятельности строительных предприятий.

Ключевые слова: строительные предприятия, финансы предприятий, особенности финансов строительных предприятий, осуществление строительной деятельности, управление финансами строительных предприятий, особенности деятельности строительных предприятий.

P.V. BRUNKO,
graduate student Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The peculiarities of construction enterprises activity

Building enterprises as subjects of economic activity are examined in the article. The author determines the key features of activity of building enterprises. Classification of factors that influence the realization of building activity in accordance with a select criterion is presented. Approaches to attributing of certain factors to the features of activity of building enterprises are critically considered.

Keywords: construction companies, corporate Finance, construction industry Finance, construction activity, the financial management of construction enterprises, particularities of construction activity.

Постановка проблеми. Сфера будівництва є важливою складовою національної економіки та багато в чому визначає матеріальну основу її функціонування. Рівень інвестиційно-будівельної діяльності є надійним індикатором соціально-економічного розвитку регіону. Будівництво є одним із ключових напрямів реалізації державної інвестиційної політики та впливає на масштаби й темпи розвитку окремих галузей.

Будівельна галузь, в якій тільки за офіційною статистикою 2 млн. працюючих, 65 тисяч підприємств (разом із пов'язаними послугами: операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям; у 2012 році за даними [10]), має потенціал до швидкого зростання. За оцінками спеціалістів, одна гривня інвестована в будівництво дає 2,5–3 гривні ВВП. А додатково створене робоче місце в будівельній галузі забезпечує роботою 5–6 робочих місць інших галузей [6, с. 14].

Підприємства будівельної галузі залучають та використовують значні обсяги фінансових ресурсів, що визначає необхідність якісного дослідження фінансово-господарських особливостей, які виникають в процесі будівельної діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні аспекти фінансів підприємств будівельної галузі та їх особливостей аналізуються у працях таких вітчизняних науковців: О. Тройніковою [9], Ю. Сафоновим, В. Кравець, В. Олюха [11] стосовно економіко-фінансової діяльності будівельних організацій; К. Буряком в аспекті особливостей фінансів малих будівельних підприємств [4]; Т. Момотом, І. Філатовою, О. Тофанюком [6], В. Бобулевичем [2] в аспек-

ті фінансово-економічної безпеки підприємств будівельної галузі; А. Рибакон, І. Азаровою [7] дослідження щодо фінансових ресурсів будівельних організацій та їх формування; Т. Котенком [5], Г. Римарем [8] стосовно специфіки формування витрат та бюджетування на будівництві, М. Денисенко стосовно кооперації та стандартизації у будівництві [12].

Незважаючи на наявність досліджень, присвячених будівельним підприємствам, питання особливостей діяльності будівельних підприємств не є достатньо висвітленим у вітчизняній літературі. Враховуючи важливе місце будівельної галузі у сучасній економіці та необхідність якісного аналізу фінансового стану та управління компаніями будівельного сектору, актуальність дослідження особливостей діяльності будівельних організацій є значною.

Метою статті є дослідження сутності економічних відносин, що мають місце на підприємствах будівельної галузі, та виявлення особливостей діяльності будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Будівельна організація – це відособлена виробничо-господарська одиниця, основою якої є професійно організований трудовий колектив, здатний за допомогою наявних у його розпорядженні засобів виробництва виготовляти будівельну продукцію у вигляді: будівельних споруд, будівельних робіт і послуг відповідного призначення, профілю та типу [5].

Будівельні підприємства створюються для спорудження нових об'єктів нерухомості різного призначення. Першою чергою діяльність будівельних організацій пов'язана зі здійсненням виробництва будівельних матеріалів, матеріально-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

технічним забезпеченням, організацією роботи трудового колективу, спорудження нових капітальних об'єктів тощо.

Здійснення будівництва відбувається, як правило, в декілька етапів: 1) проведення інженерних вишукувань; проектування, 2) розробка кошторису будівництва; 3) здійснення будівельних і монтажних робіт самостійно та/чи шляхом залучення підрядних організацій та виконавців. Фінансування робіт, що проводяться, зазвичай здійснюється замовниками, а роботи виконуються спеціалізованими організаціями.

Особливості діяльності будівельних підприємств доцільно класифікувати відповідно до обраного критерію. Застосування класифікаційного підходу дозволить більш ретельно проаналізувати виявлені особливості та їх вплив на господарську діяльність будівельних підприємств. Окремі виявлені особливості можна частково віднести як до одного, так і до іншого критерію. Результати дослідження будівельних підприємств в розрізі їх організаційних, технологічних та економічних особливостей наведені в табл. 1 (табл. 1).

Нижче більш детально розглянуто окремі найбільш важливі особливості здійснення будівельної діяльності.

Організаційні особливості. Однією з важливих особливостей будівництва є способи його ведення. За формами організації будівництва розрізняють такі способи:

1) підрядний – припускає наявність постійних будівельних і монтажних організацій, які мають матеріально-технічну базу, засоби механізації, транспорт і кваліфіковані кадри, які виконують за договорами будівництво;

2) господарський – передбачає здійснення будівництва самим замовником або інвестором за допомогою власних будівельно-монтажних підрозділів, які входять у їхню організаційну структуру. Цьому способу властиве неритмічне будівництво. Будівельні компанії достатньо рідко виступають замовником будівництва. Однак замовник може самостійно вести будівництво певного об'єкту, не маючи при цьому статусу будівельної компанії;

3) змішаний – спосіб, який має риси і підрядного і господарського, при цьому частина робіт здійснюється підрядною організацією, частина виконується самостійно замовником [9, с. 24–25].

У процесі будівництва будівельний об'єкт перебуває у нерухомому стані, а засоби виробництва та працівники переміщуються по території об'єкту виконуючи будівельні роботи. Такий спосіб функціонування є протилежним поширеному в інших галузях економіки. Зазначена особливість нівелює дію закону обмеженості обсягів виробництва, відповідно до якого підприємство не може виробляти продукції в обсягах більших ніж дозволяють виробничі потужності. Будівельне

Таблиця 1. Класифікація особливостей діяльності будівельних підприємств

Критерій	Особливості
Організація діяльності	Нерухомість будівельної продукції одночасно з рухомістю будівельних організацій та їх структурних підрозділів; необхідність ресурсного й виробничого кооперування в ході будівельно-монтажних робіт; залежність від рельєфу місцевості, кліматичних, сейсмологічних умов та особливостей ґрунту; спеціалізація окремих будівельно-монтажних організацій на будівництві окремих об'єктів або на виконанні окремих робіт; високі витрати на пов'язану з об'єктом інфраструктуру; будівельному підприємству, або принаймні замовнику, необхідно брати до уваги та розумітися на технологічних особливостях використання об'єкта будівництва кінцевим експлуататором; державне нормативно-правове регулювання та контроль діяльності; хід будівництва суттєво залежить від місцевих умов: розвитку мережі доріг, наявності близько розташованих підприємств з виробництва матеріалів і конструкцій тощо; необхідність освоїти створені потужності після завершення спорудження об'єкта (запустити інфраструктуру об'єкта, комунікації тощо); застосування вахтового методу ведення робіт, лінійний характер об'єктів знижує оперативність управління будівництвом об'єкта
Технологічні особливості	Індивідуальний і дрібносерійний характер будівництва, що породжує неоднотипність будівельних процесів і кінцевої продукції; будинки та споруди використовуються тривалий час, що спричинює значний рівень морального зносу будівельної продукції, який досить часто неможливо усунути; тривалість операційного циклу. Спорудження будівлі може тривати рік, два, а то й більше; специфіка будівельної продукції, яка не нагромаджується на складах; дисгармонійність будівельно-монтажних робіт за їх видами та складністю. Іноді під час будівництва об'єкта водночас беруть участь кілька будівельно-монтажних організацій, кожна з яких здає свою частину кінцевої продукції; поступове уточнення проектних рішень по стадіям здійснення проекту будівництва
Економічні особливості	Специфічні риси товару будівельних підприємств; великий обсяг інвестиційних вкладень і тривалі строки їхньої окупності вимагають підвищеної уваги до економічного обґрунтування спорудження нових об'єктів; матеріали та конструкції становлять значну (50–60%) питому вагу загальних витрат, що обумовлено характеристиками будівельної продукції; ризикі точної відповідності проектного рішення вимогам замовника/ринку, що призводить до ризику неспроможності завершити проект будівництва чи внесення до нього значних змін; ускладнена ліквідність об'єкту чи його частин та систем до моменту передачі замовнику; значний рівень фінансових ризиків; великі трансакційні витрати (зокрема, в Україні трансакційні витрати становлять 12,5%)

Джерело: складено на основі даних [8, с. 309; 9, с. 24, 11, с. 10].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

підприємство за необхідності та у разі наявності необхідних фінансових ресурсів може залучити додаткових працівників та матеріально-технічні ресурси, що дозволить підвищити темпи зведення об'єкта.

Необхідність ресурсного й виробничого кооперування в ході будівельно-монтажних робіт. У сучасних умовах для будівництва є характерною значна спеціалізація, внаслідок чого в безпосередньому процесі будівництва часто приймають участь десятки різних організацій. На якість будівельних робіт впливає значне різноманіття матеріалів, конструкцій та послуг інших галузей, що створює тісні зв'язки будівельного підприємства з господарствами інших галузей. Велика кількість подібних організаційних чинників зумовлює необхідність тісного співробітництва підприємств різних галузей, прямо чи опосередковано задіяних у будівельному процесі.

Аналіз реалізованих інвестиційних проектів у різних галузях економіки, проведений спеціалістами ФРН, Великобританії та інших країн, показав, що тільки тісні контакти замовників, проєктантів і будівельників дають змогу уникнути помилок у проєкті й на наступних етапах його реалізації, визначити доцільний рівень підвищення якості об'єкта, за межами якого почнеться випереджувальне зростання витрат над перевагами підвищення якості [12, с. 219].

Залежність від рельєфу місцевості, кліматичних, сейсмологічних умов та особливостей ґрунту. Оскільки будівельні роботи переважно мають місце на відкритому повітрі, клімат безпосередньо впливає на складність та темпи зведення будівель, наприклад, за мінусової температури технологічний процес будівництва значно ускладнюється, що вимагає додаткових виробничих та фінансових ресурсів.

Високі витрати на пов'язану з об'єктом інфраструктуру. Розвиток інфраструктури значно впливає на вартість будівельної продукції, внаслідок чого будівельні підприємства можуть витрачати на інфраструктуру в разі більше фінансових ресурсів ніж на безпосереднє будівництво об'єкта.

Унаслідок значної складності виконання будівельних робіт та негативних наслідків неякісного будівництва для економіки та населення, діяльність будівельних підприємств посилено контролюється державою. Будівництво має відбуватися шляхом попереднього отримання дозвільної документації та затвердження проєкту державними органами. Під час зведення об'єкта уповноважені органи контролюють процес будівництва та здійснюють перевірки дотримання дозвільної документації, норм та правил виконання робіт. При веденні будівництва будівельна організація повинна дотримуватися численних норм та стандартів, закріплених у законодавчій базі. Перед здачею готового об'єкта забудовник мусить отримати висновок державних органів щодо можливості введення об'єкта в експлуатацію.

Так, здійснення будівництва будь-якого об'єкта може здійснюватися виключно за наявності організаційно-технологічної документації, що включає попередньо розроблене рішення по організації будівництва і технології виконання робіт, які повинні бути прийняті в проєкті організації будівництва і проєкті виконання робіт.

У цілому напрями державного регулювання у галузі будівництва, архітектурної та містобудівної діяльності становлять:

1) законотворче забезпечення будівництва;

2) планування територій на державному, регіональному та місцевому рівнях, моніторинг стану розроблення містобудівної документації на всіх рівнях;

3) розробка і затвердження будівельних норм, державних стандартів і правил, запровадження одночасної дії міжнародних кодів та стандартів;

4) проведення ліцензування і професійної атестації;

5) запровадження містобудівного кадастру, ведення містобудівного моніторингу;

6) реєстрація повідомлень, декларацій, видача дозволів;

7) контроль за дотриманням законодавства у сфері містобудівної діяльності, вимог будівельних норм, державних стандартів і правил, положень містобудівної документації всіх рівнів, вихідних даних, проєктної документації [11, с. 99].

Слід зазначити, що використання стандартів у більшості капіталістичних країн не передбачене законодавством, за винятком тих, які включені державними органами в спеціальний список. Як правило, це національні стандарти, їхня кількість здебільшого не перевищує 20% від загального масиву стандартів у країні. Проте, оскільки нестандартизованій продукції не гарантований збут, усі підприємці прагнуть до сертифікації своєї продукції [12, с. 219].

Звертає на себе увагу необхідність ліцензування діяльності генерального підрядника. Це означає, що особа може укласти договір підряду на виконання будівельних робіт пов'язаних з будівництвом об'єкта архітектури, який за складністю архітектурно-будівельного рішення та (або) інженерного обладнання належить до IV і V категорії складності (навіть за умови, що фактично всі роботи, передбачені цим договором, буде здійснювати інший суб'єкт господарювання за договором субпідряду, який має необхідну ліцензію на будівельні роботи) тільки за наявності ліцензії, у додатку до якої зазначений пункт 4.04.00 – «Генеральний підрядник у будівництві» [11, с. 116].

Технологічні особливості. Характер будівництва є індивідуальним та дрібносерійним, оскільки кожен будівельний об'єкт повинен враховувати особливості рельєфу та клімату місцевості де відбувається зведення, характеристики кінцевого споживача продукту, а також вимоги та завдання інвестора. Тому дуже часто кожна будівля може зводитися за унікальним проєктом, який вимагає особливого підходу та врахування певної специфіки, як то ступінь складності, розмір, темпи спорудження тощо.

Тривалість операційного циклу у будівництві є дуже значною. Спорудження будівлі може тривати декілька років, що впливає на організацію будівництва, управління фінансами будівельного підприємства та планування та прогнозування реалізації будівельного проєкту. (Для порівняння: у галузі телекомунікацій тривалість операційного циклу становить близько 30–40 днів.) У той же час готова будівельна продукція, як правило, не нагромаджується, оскільки після здачі готового об'єкта передається замовнику.

Загальна тривалість будівельного циклу визначає утворення великих розмірів незавершеного виробництва, появу фінансових розрахунків за етапи і комплекси робіт, необхідність страхування від стихійних лих тощо [11, с. 9].

Протягом реалізації будівельного проєкту, як правило, відбувається уточнення проєктних рішень та відповідне корегування будівельного процесу. Необхідність внесення змін

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

може бути викликана зміною ринкової кон'юнктури, здорожчанням або здешевленням будівельних матеріалів чи робіт, зміною умов фінансування чи кредитування та ін.

Економічні особливості. Будівельне підприємство створює особливий товар. У вигляді товару підрядна будівельна організація пропонує покупцю (замовнику) певний комплекс виробничих послуг (покрівельні, оздоблювальні роботи, утеплення, водо- та газозабезпечення, ремонтні роботи тощо) і виступає на конкретному сегменті будівельного ринку як сервісне підприємство. Таким чином, приходимо до висновку, що має місце дуалістичний характер товару будівельної організації, що спричинює неоднакову систему розрахунків результату діяльності підприємства [5].

Для аналізу особливостей діяльності доцільно також звернути увагу на типи та специфічні риси будівельних контрактів. Відповідно до вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку будівельні контракти поділяються на контракти з фіксованою ціною та контракти за ціною «витрати плюс». Типовим для західної практики є утримання замовником до 10% вартості робіт як гарантійного/страхового резерву, який накопичується до здачі об'єкта і потім теж утримується певний час як гарантія якості робіт. Існують контракти, за якими будівельник має надати банківську гарантію перед початком фінансування проекту. Інші контракти передбачають, що будівельник має самостійно авансувати частину робіт до моменту початку фінансування замовником. За певним різновидом контрактів будівельник бере на себе проектування або лише виконання робіт. Існують контракти, в яких замовник сам закуповує матеріали, а будівельник лише виконує роботи. Все це впливає на фінанси, їхню структуру, податки та фінансовий результат діяльності будівельних підприємств.

Особливим типом контрактів є контракти «під ключ». Типові контракти «під ключ» були розроблені для реалізації проектів, в яких визначеність щодо кінцевої ціни, а часто і дати завершення будівництва, має дуже велике значення. Застосування моделі «під ключ» для реалізації проектів є популярним в світі через те, що вона надає більшу впевненість у сумі кінцевих витрат на проект порівняно з моделями, які відображають більш традиційний розподіл ризиків між сто-

ронами контракту. Зміна в розподілі ризиків полягає в тому, що вони значною мірою переходять до підрядника. Однак модель «під ключ» стосовно питань ризиків не така проста – шляхом застосування цілої низки процедур зберігається баланс відповідальності між замовником і підрядником [3, с. 6].

Особливого значення для підприємства будівельної галузі набуває необхідність мати доступ до великих обсягів фінансових ресурсів, оскільки специфіка будівельної діяльності вимагає значних грошових ресурсів, за допомогою яких необхідно розроблювати будівельні проекти, виконувати будівельно-монтажні роботи, закуповувати будівельні матеріали, готувати об'єкт до експлуатації.

Необхідно відзначити, що будівельна галузь більше ніж будь-яка інша галузь економіки пов'язана із виникненням фінансових ризиків. Джерелами їх формування можуть бути як дії інвесторів, забудовників, так дії спеціалізованих підрядних організацій. Ця проблема носить консолідований характер і стоїть як замовника, так і підрядника інвестиційного проекту, а також інших контрагентів, пов'язаних (прямо чи опосередковано) з цим проектом. Конфігурація фінансових ризиків на цих підприємствах спричинена багатьма чинниками: тривалістю інвестиційного циклу; вкладенням фінансових ресурсів у великих обсягах; залученням третіх осіб (зазвичай фінансових посередників) до виконання інвестиційного проекту; обмеженістю ресурсів; наявністю зовнішніх умов, зокрема інфляційних процесів, перманентної зміни режиму оподаткування [2, с. 503].

В економічній літературі поширена думка, що будівельна галузь характеризується значною капіталомісткістю [7, с. 54, 11 ст. 9] та низькою оборотністю активів [7, с. 54]. Для перевірки зазначених тверджень автором було обраховано показники капіталомісткості та оборотності активів підприємств будівельної галузі та інших галузей реального сектору економіки. Аналіз показав, що будівельні підприємства за період 2012–2014 років характеризуються в середньому капіталомісткістю на рівні 68,56% та коефіцієнтом оборотності активів на рівні 0,55. При цьому необхідно відзначити, що рівень капіталомісткості є середнім порівняно з іншими провідними галузями економіки України. Коефіцієнт оборот-

Таблиця 2. Капіталомісткість та оборотність активів підприємств різних галузей України за 2012–2014 роки

Галузь	2012	2013	2014	В середньому
Капіталомісткість				
Оптова та роздрібна торгівля	9,43%	10,49%	12,24%	10,66%
Промисловість	49,26%	63,10%	69,19%	59,91%
Сільське, лісове та рибне господарство	66,34%	60,90%	71,01%	65,95%
Будівництво	72,67%	60,11%	73,78%	68,56%
Інформація та телекомунікації	81,09%	73,63%	54,53%	68,80%
Транспорт	104,61%	99,14%	110,49%	104,64%
Операції з нерухомим майном	580,27%	446,74%	489,93%	502,66%
Коефіцієнт оборотності активів				
Операції з нерухомим майном	0,12	0,15	0,14	0,13
Будівництво	0,54	0,61	0,49	0,55
Сільське, лісове та рибне господарство	0,57	0,60	0,53	0,57
Транспорт	0,67	0,67	0,60	0,64
Промисловість	1,02	0,86	0,80	0,89
Інформація та телекомунікації	0,82	0,87	1,05	0,91
Оптова та роздрібна торгівля	1,83	1,60	1,55	1,66

Джерело: розраховано автором даними [10].

Таблиця 3. Рівень трансакційних витрат країн у 2012 році

Країна	Данія	Литва	Швейцарія	Польща	Румунія	Туреччина	Угорщина
Рівень трансакційних витрат	2,05	2,35	5,74	6,61	7,58	9,93	10,58
Країна	Німеччина	Іспанія	Україна	Люксембург	Італія	Бельгія	Росія
Рівень трансакційних витрат	11,46	12,16	12,50	15,65	17,00	17,88	25,00

Джерело: за даними [1, с. 86].

ності активів на рівні 0,55 є практично найнижчим в економіці, однак є близьким за значенням до показників оборотності активів сільського господарства та транспорту. Таким чином, можна зробити висновок, що відносити високу капіталомісткість та низьку оборотність активів до визначальних особливостей підприємств будівельної сфери не доцільно. Результати представлені у табл. 2.

Для будівельної діяльності в Україні характерним є високий рівень трансакційних витрат, що спричинено рядом факторів. Територіальна віддаленість об'єктів будівництва ускладнює управління процесом будівництва, що впливає на зростання транспортних ризиків та ризиків втрати матеріальних цінностей. Велике різноманіття правових інструментів в галузі будівельного права і специфіка договорів на виконання будівельних робіт приводять до невизначеності в розумінні і тлумаченні термінів, і, як наслідок, до конфліктів між учасниками будівельного процесу.

Інвестиційно-будівельна діяльність генерує значний обсяг поза виробничих витрат, які суттєво впливають на ціну будівельної продукції, що реалізується, та (або) ефективність інвестицій. Вони виникають через інформаційну та комунікаційну невизначеність діяльності учасників інвестиційного, будівельного та експлуатаційного процесів. Висока вартість будівельної продукції є фактором, який стримує розвиток продуктивних сил і виробничих відносин у національній економіці [1, с. 87–89].

Висновки

Будівельна галузь є однією з ключових у сучасній економічній системі. Будівельні підприємства здійснюють свою діяльність в умовах жорсткої конкуренції, високого рівня передбачуваності фінансових результатів, необхідності залучення значного обсягу фінансових ресурсів на тривалий час. При цьому від результатів та ефективності діяльності будівельних організацій залежить не тільки ряд суміжних галузей, а й добробут всього суспільства та економіки, оскільки будівельна продукція є матеріальною основою функціонування домогосподарств та підприємств.

1. Головними організаційними особливостями діяльності будівельних підприємств є: форми організації будівництва; залежність від рельєфу місцевості, кліматичних, сейсмологічних умов та особливостей ґрунту, посилений контроль з боку держави.

2. До найбільш важливих технологічних особливостей будівельної діяльності можна віднести: довготривалий операційний цикл, не однотипність будівельних процесів, що зумовлений дрібносерійним характером виробництва.

3. Проведене дослідження дозволило виявити, що ключові економічні особливості діяльності будівельних підприємств стосуються:

- тривалого операційного циклу будівельних підприємств;
- високого рівня фінансових ризиків здійснення будівельної діяльності;

– наявності специфічних джерел та механізмів залучення фінансових ресурсів;

– особливо ретельного підходу до планування та бюджетування, а також до управлінського та бухгалтерського обліку будівельної діяльності.

Результати дослідження засвідчують, що високу капіталомісткість та низьку оборотність активів відносити до особливостей будівельної галузі недоцільно. Статистичні дані показали, що зазначені показники у будівництві знаходяться на рівні, що можна назвати середнім для реального сектору економіки.

Пріоритетними напрямками подальших досліджень можуть бути особливості організації фінансів будівельних підприємств, механізми фінансування будівельних підприємств, зарубіжний досвід залучення фінансових ресурсів для здійснення будівництва, виявлення впливу особливостей фінансів будівельних підприємств на результати будівельної діяльності.

Список використаних джерел

1. Асаул А.М. Структура трансакційних витрат у рамках етапів інвестиційно-будівельного циклу [Електрон. ресурс] / А.М. Асаул, С.М. Іванов // Економіка України. – 2014. – №2. – С. 84–93
2. Борбулевич В.З. Фінансові ризики та управління ними в будівельній галузі / В.З. Борбулевич // 69-та студентська науково-технічна конференція: секція «Економіка і менеджмент»: збірник тез доповідей – 2011. – С. 502–506.
3. Бугров О.В. Контракти «під ключ» і управління проектами / О.В. Бугров, О.О. Бугрова // Управління розвитком складних систем. – 2013. – №16. – С. 5–10.
4. Бурак Л.Д. Особливості формування фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва / Л.Д. Бурак, А.М. Павліковський // Формування ринкової економіки – 2011. – Ч. 2. – Вип. 26. – С. 367–377.
5. Котенко Т.Ю. Планування та контроль витрат в управлінні фінансами будівельного підприємства [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2406>
6. Момот Т.О. безпека корпоративних підприємств будівельної галузі / Т.О. Момот, І.О. Філатова, О.В. Тофанюк // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – №2(14). – С. 14–15
7. Рибак А.І. Аналіз механізмів фінансування будівельних проектів в галузі житлового будівництва. Частина 1. Державні програми та фінансування / Рибак А.І., Азарова І.Б // Управління розвитком складних систем – 2014. – №17 – С. 52–60.
8. Римар Г. Специфіка формування витрат у будівництві / Г. Римар // Економічний аналіз: зб. наук. праць каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. – 2010. – Вип. 6. – С. 309–313.
9. Тройнікова О.М. Економіко-фінансова діяльність будівельних організацій. Вид. 2-е виправлене та доповнене. Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – С. 23–25.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. Сафонов Ю.М. Економіко–правові основи капітального будівництва: навч. посіб. / Ю.М. Сафонов, В.Р. Кравець, В.Г. Олюха – 2014. – 244 с.

12. Денисенко М.П. Основи інвестиційної діяльності: підручник для студентів вищих навчальних закладів / М. Денисенко. – К.: Алерта, 2003. – 338 с.

М.О. КУЗНЕЦОВА,

магістр економіки, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Ефективність використання нематеріальних активів підприємства: теоретичні та прикладні аспекти

Розглянуто сутність, види нематеріальних активів підприємства та ключові особливості їхнього формування і використання. Запропоновано визначення дефініції «ефективність використання нематеріальних активів підприємства». Окреслено підходи до оцінки вартості компанії за сучасних умов ведення бізнесу. Запропоновано концептуальну модель виявлення взаємозв'язку рівня ефективності використання нематеріальних активів та вартості підприємства у довгостроковій перспективі. Проаналізовано особливості розподілу часток від вартості компанії, привнесених за рахунок ефективного використання нематеріальних активів підприємства, по галузях економіки. Запропоновано комплексний підхід до оцінки ефективності використання нематеріальних активів підприємства.

Ключові слова: вартість компанії, ефективність, нематеріальні активи підприємства, оцінка вартості активів.

М.А. КУЗНЕЦОВА,

магістр економіки, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Эффективность использования нематериальных активов предприятия: теоретические и прикладные аспекты

Рассмотрены суть, виды нематериальных активов, а также ключевые особенности их формирования и использования. Предложено определение дефиниции «эффективность использования нематериальных активов». Описаны подходы к оценке стоимости компании в современных условиях ведения бизнеса. Предложена концептуальная модель определения взаимосвязи уровня эффективности использования нематериальных активов и стоимости предприятия в долгосрочной перспективе. Проанализированы особенности распределения долей от стоимости компаний, привнесенных за счет эффективного использования нематериальных активов, по отраслям экономики. Предложен комплексный подход к оценке эффективности использования нематериальных активов.

Ключевые слова: стоимость компании, эффективность, нематериальные активы предприятия, оценка стоимости активов.

M. KUZNETSOVA

Taras Shevchenko National University of Kyiv MSc. in Economics

Usage efficiency of the intangible assets of enterprise: theoretical and applied aspects

Essence, types of intangible assets as well as the key features of their formation and usage are considered. A definition of term “efficiency of intangible assets’ usage” is given. The approaches to the evaluation of the company’s current business conditions are already described. A conceptual model of the correlation between efficiency of intangible assets’ usage and the company’s value in the long term is outlined. The main features of the distribution in shares of the companies’ value, introduced through the effective usage of intangible assets, by sectors of the economy are analyzed. A complex approach to evaluation of the efficiency of intangible assets’ usage is proposed.

Keywords: company’s value, efficiency, intangible assets, estimation of assets’ value.

Постановка проблеми. Всеохоплюючий вплив глобалізації на процес встановлення і посилення господарських зв'язків між суб'єктами підприємницької діяльності обумовлений необхідністю швидкого та ефективного реагування на зміни у структурі потреб споживачів. Сучасна теорія та практика засвідчує наявність суттєвих перетворень у підходах до ведення бізнесу і одночасної зміни кінцевих цілей діяльності підприємств, що пов'язано з безперервним процесом адаптації компаній до нестабільних умов ринку. Увага керівників та управлінців зміщується у напрямі управління тими цінностями підприємства, які не мають матеріальної форми, однак дають можливість подальшого якісного розвитку. Зокрема, одним із ключових питань є забезпечення високого рівня ефективності використання нематеріальних активів підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності, збільшення вартості та покращення платоспроможнос-

ті у довгостроковій перспективі. Через відсутність єдиного уніфікованого підходу до оцінки ефективності використання нематеріальних активів, а також відповідної величини майбутніх вигід підприємства, проблема забезпечення максимально повної реалізації потенціалу компанії у контексті при множення даного виду активів залишається невирішеною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченням сутності та особливостей використання нематеріальних активів як ключової конкурентної переваги підприємства займалися такі вітчизняні та іноземні науковці, як С. Бондаренко, Б. Вассерман, А. Віатт, П. Калдос, О. Мельник, Д. Міранди, І. Стояненко, Ю. Чуб. Особлива увага теоретиків та практиків приділена і питанню управління даними активами в межах підприємства. Зокрема, Л. Кукуруджак акцентує важливість використання сучасних інформаційних технологій для ефективного управління нематеріальними

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

активами і пропонує власну узагальнену модель системи на основі об'єктно-орієнтованого підходу. Окремі особливості обліку та аналізу руху нематеріальних активів розглянуто у праці Ф. Журавки, дискусійні аспекти управління такими активами з позицій менеджменту висвітлено в доробку Н. Налукової. Однак у багатьох наукових працях чітко не визначено взаємообумовлюючі тенденції впливу рівня ефективності використання нематеріальних активів на діяльність компанії у контексті вартісно-орієнтованого підходу.

Метою статті є дескриптивний аналіз особливостей визначення сутності та видів нематеріальних активів підприємства, а також оцінки ефективності їх використання за сучасних умов.

Виклад основного матеріалу. У межах сучасної наукової думки проблема ефективності використання нематеріальних активів підприємства постає об'єктом дослідження широкого кола вітчизняних та іноземних економістів і практиків. Відсутність єдиного підходу до трактування поняття «ефективність використання нематеріальних активів» сприяє дублюванню неточностей та термінологічних помилок. Варто уточнити, що дана категорія є синтезованою єдністю двох основних понять: «ефективність» та «нематеріальні активи підприємства».

Офіційним законодавством України визначено, що нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та не може бути ідентифікований. Бухгалтерський облік нематеріальних активів ведеться щодо кожного об'єкта за такими групами:

- права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);
- права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);
- права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роаялті;
- права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, в тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роаялті;
- авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роаялті [6].

Варто зазначити, що офіційне тлумачення основних категорій у сфері аналізу наявності та використання нематеріальних активів підприємства є досить стислим і не відображає важливих аспектів оцінки та управління даними активами.

Зауважимо, що існує декілька точок зору щодо визначення сутності терміну «нематеріальні активи підприємства». Так, на думку Н. Налукової, нематеріальні активи підприємства – це придбані за плату права на користування відповід-

ними ресурсами та перевагами, що дозволяють власникам здійснювати підприємницьку діяльність з метою отримання економічної вигоди [5, с. 37]. У даному випадку питання використання цих активів розглядається у площині майбутніх вигод з урахуванням теперішніх понесених витрат на придбання відповідних прав користування.

У межах вартісно-орієнтованого підходу С. Бондаренко стверджує, що нематеріальні активи підприємства – це фактори, які не мають фізичної сутності і конкретного чисельного вираження, але приносять підприємству дохід і впливають на зростання його вартості [1, с. 307].

Зарубіжні науковці наголошують на важливості дослідження факту відсутності матеріальної природи походження даних активів, що й обумовлює, на їхню думку, різницю у майбутніх вигодах для власників компаній та суспільства в цілому [10, 13, 15]. Зокрема, відомий бренд Coca-Cola чи патенти на високодохідні лікарські препарати компанії Pfizer є прикладами нематеріальних активів, що становлять істотну цінність для споживачів та забезпечують власникам високий рівень доходів протягом тривалого періоду часу.

Підсумовуючи наведені визначення, необхідно зазначити, що категорія «нематеріальні активи підприємства» має двоїтий характер. З одного боку, такі активи виступають практичною передумовою реалізації сучасних програм ефективного розвитку підприємства і одночасно конкурентною перевагою перед іншими учасниками ринку. З іншого – можуть бути використані як ресурс для створення наукоємної продукції чи запровадження інноваційних управлінських практик.

Широкий спектр нематеріальних активів може бути визначений шляхом здійснення їх категоризації за наступними групами:

- товари / послуги (права на інтелектуальну власність);
- відносини зі споживачами (забезпечення лояльності членів відомих брендів і програми підтримки та утримання клієнтів);
- людський капітал (програми розвитку та мотивації працівників);
- організаційний капітал (унікальні корпоративні організаційні процеси та бізнес-підходи).

Варто додати, що на першому етапі процесу управління нематеріальними активами на підприємстві необхідно чітко визначити сутнісні характеристики та види наявних активів з метою їх подальшого ефективного використання. Нематеріальні активи найчастіше класифікують за характером зв'язку з елементами господарської діяльності компанії, а саме з маркетингом, технологіями, інформацією, структурним і людським капіталом тощо. На основі проведеного аналізу вітчизняної та зарубіжної наукової літератури представимо більш повну, на нашу думку, класифікацію нематеріальних активів підприємства (рис. 1).

Різноманітність видів нематеріальних активів підприємства вимагає від їхніх власників постійного пошуку методів та способів їх точної оцінки.

Згідно з офіційно опублікованими даними світового рейтингу найвідоміших брендів Global 500 [11] у 2014 році найбільш цінними брендами були: Apple, Samsung Group, Google, Microsoft, Verizon, GE, AT&T, Amazon.com, Walmart, IBM. Станом на кінець першого півріччя 2015 року світовими бренд-лідерами стали: Apple, Samsung Group, Google, Microsoft, Verizon,

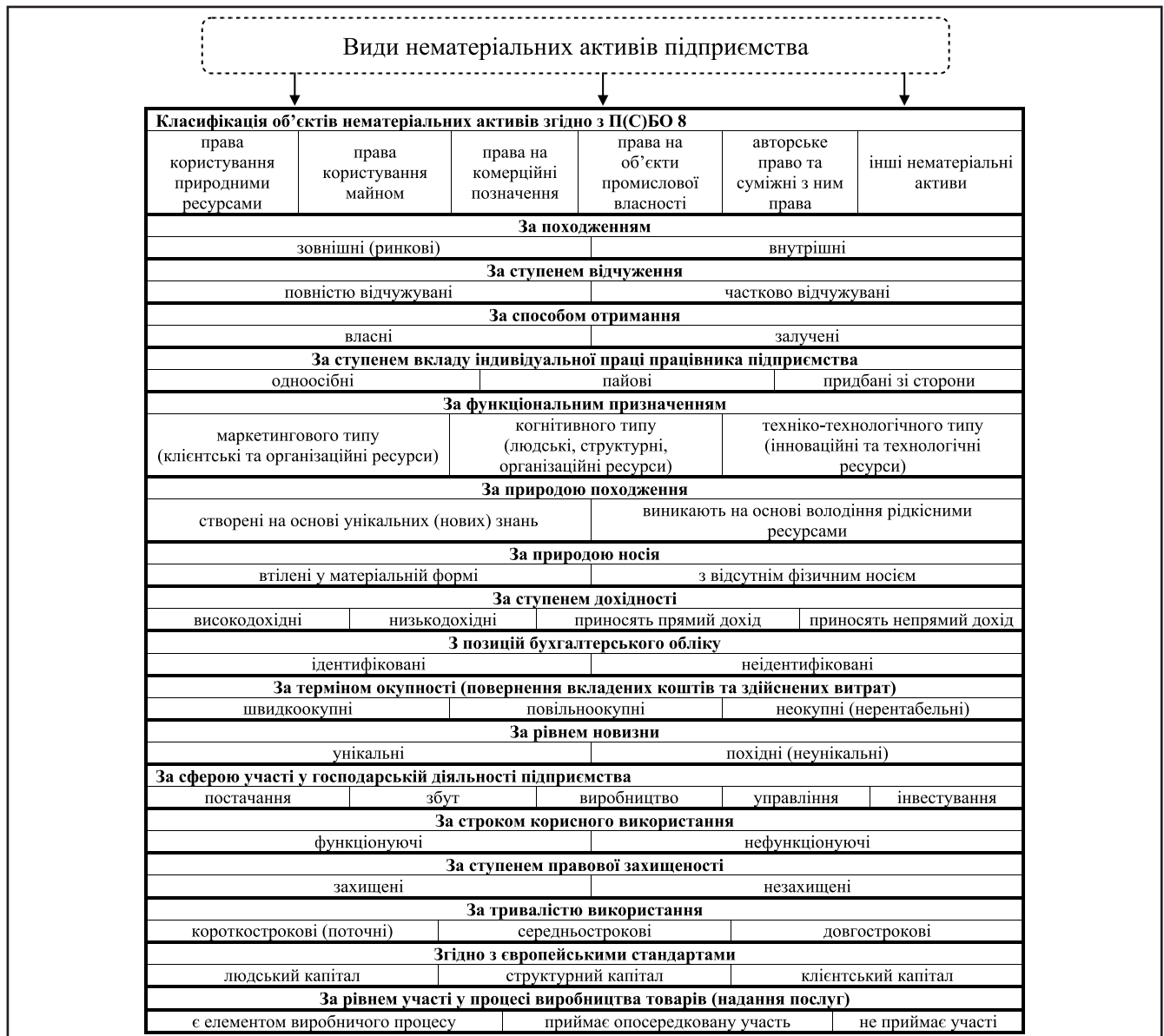


Рисунок 1. Класифікація нематеріальних активів підприємства

Джерело: складено автором на основі [4, 7, 14, 16, 17].

AT&T, Amazon.com, GE, China Mobile, Walmart. У той же час до рейтингу брендів, які перебувають на стадії активного розвитку і набувають все більшої популярності та цінності, ввійшли [17]: Twitter, Baidu, Facebook, Chipotle Mexican, Humana, Priceline.com, Alibaba, Lego, China Merchants Bank, HCL.

Ці рейтинги свідчать, що переважна більшість процесів формування та використання нематеріальних активів пов'язана зі зростанням впливу технологічного фактору на процес стійкого розвитку як окремих компаній, так і країн у цілому. Якщо ще на початку XX ст. вартість нематеріальних активів у високотехнологічних підприємствах становила від 10 до 15%, то вже в наступну декаду динаміка значень коливалася у межах від 50 до 70% від вартості статутного капіталу.

У розрізі окремих практичних аспектів, пов'язаних з формуванням та використанням нематеріальних активів, існують певні відмінності, порівняно із матеріальними активами. Так, нематеріальні активи, що є частиною придбаного бізнесу, підлягають амортизації протягом всього терміну їх корис-

ної служби і, таким чином, визначають результат діяльності підприємства (збільшення чи зменшення прибутку) в майбутніх періодах. У багатьох випадках досить важко встановити корисний термін використання нематеріального активу, оскільки він є темпорально невизначеним (як у випадку відомих брендів чи проектів R&D). Тому необхідно застосувати унікальні методики та підходи для тестування рівня знецінення активу в певному часовому лагу. Відповідно на другому етапі процесу управління нематеріальними активами здійснюється їхня вартісна оцінка (рис. 2).

Варто зазначити, що кожен із наведених підходів до оцінки вартості нематеріальних активів не позбавлений ряду недоліків, що унеможлиблює повноцінне використання вартісних методів оцінки активів. Зокрема, дохідний підхід не дає можливості визначити розмір тих доходів, які будуть одержані компанією від використання нематеріальних активів у майбутньому. Особливістю даного підходу є й те, що його можливо застосовувати лише у випадку наявності повної та достовір-

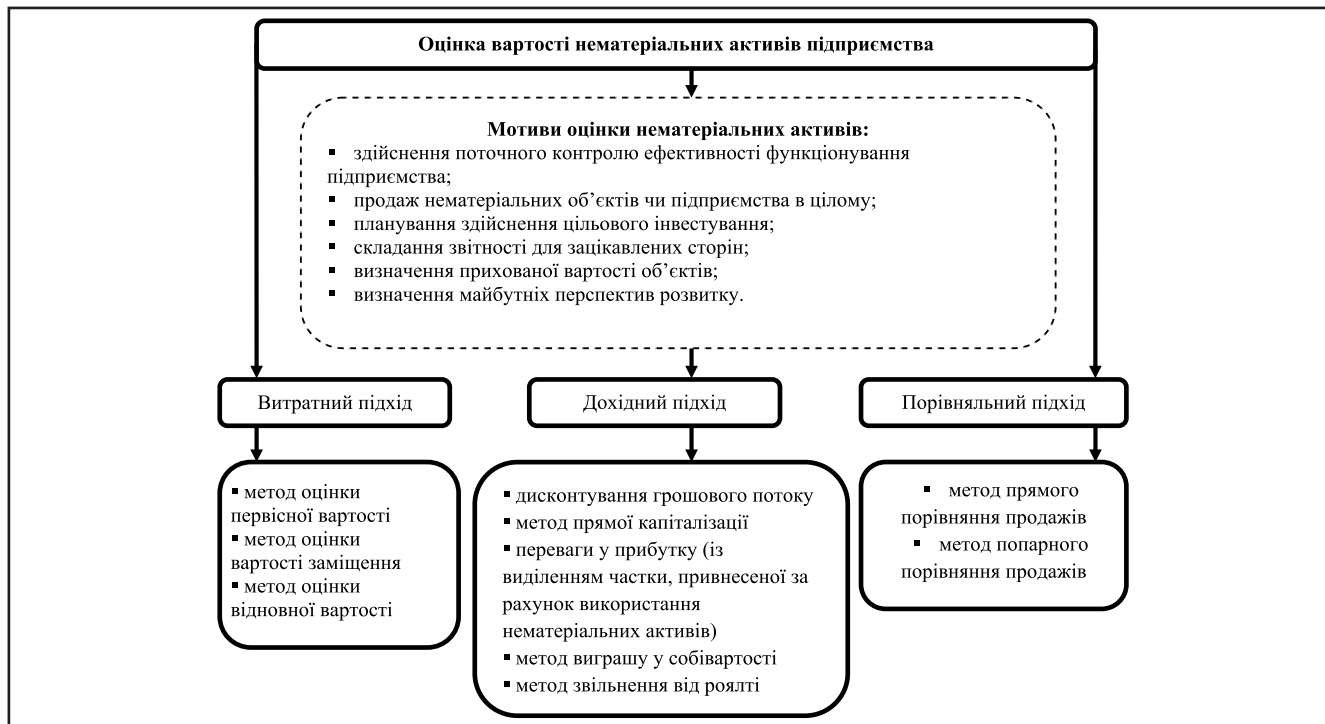


Рисунок 2. Структурно-логічна схема оцінки вартості нематеріальних активів підприємства

Джерело: складено автором.

ної інформації про ринкові ціни та умови укладання подібних контрактів щодо розпорядження майновими правами. Своєю чергою, витратний підхід передбачає зміщення акценту від вигід до всіх понесених витрат на створення, відтворення чи заміщення даних активів. Порівняльний же підхід у багатьох випадках неможливо застосовувати для оцінки вартості нематеріальних активів, оскільки окремі їх об'єкти, як правило, є рідкісними, а тому відсутньою є база порівняння.

У контексті оцінки вартості нематеріальних активів постає питання аналізу ефективності їх використання у процесі здійснення виробничо-господарської діяльності, оскільки ці процеси є взаємообумовленими.

Категорію ефективності використання саме нематеріальних активів як таких, що не мають фізичної форми, більшість вітчизняних науковців розглядають через призму оцінки рівня прибутковості та фінансової стійкості підприємства [4, 9]. Відповідний економічний ефект від використання нематеріальних активів знаходить свій прояв у зростанні ключових показників дохідності діяльності підприємства з використанням нематеріальних активів. Пропонується також здійснювати оцінку ефективності шляхом аналізу змін одержаного та потенційного рівнів прибутку з урахуванням коефіцієнтів впливу різних груп нематеріальних активів на кінцеві результати діяльності підприємства.

Поступове або різке зростання прибутковості свідчить про цільове використання таких активів та створює можливості для запровадження внутрішньоорганізаційного механізму із планування, формування, використання та аудиту нематеріальних активів компанії. У процесі здійснення такого управлінського аналізу доцільно враховувати вартісну оцінку науково-технічного потенціалу підприємства та визначати можливості для активізації процесу інвестування для покращення іміджу компанії та підвищення рівня лояльності споживачів.

На противагу вітчизняним науковцям зарубіжні економісти-практики актуалізують питання практичної неможливості виокремлення різних чинників, що впливають на показник ефективності використання нематеріальних активів у межах певного підприємства у зв'язку з такими причинами:

- неможливістю повного контролю над одержаними вигодами від використання нематеріальних активів підприємства («розсіювання вартості»);
- асиметричності інформації між покупцем та продавцем активу – відповідні трансакції не є транспарентними, а тому й питання продажу активу обтяжується новими обставинами;
- складністю попередження ризиків, пов'язаних з охороною та захистом нематеріальних активів;
- необхідністю здійснення постійного інвестування у розвиток нематеріальних активів з метою протистояння конкурентним впливам.

Таким чином, під ефективністю використання нематеріальних активів будемо розуміти досягнутий якісний результат діяльності компанії, що засвідчує переважання одержаних вигід (вимірних та кількісно невизначених) над попередньо витраченими ресурсами (матеріальними та нематеріальними) на формування та використання певного нематеріального активу чи їх групи.

Зазначимо, що залежно від особливостей сучасних бізнес-процесів на підприємствах – власниках нематеріальних активів процедури оцінки ефективності їх використання будуть відрізнятися. Однак доцільним вбачається рекомендація щодо застосування комплексного підходу до оцінки ефективності використання нематеріальних активів з обов'язковим визначення та аналізом ряду показників, що враховують неоднорідність складу нематеріальних активів та ступінь впливу кожного активу на ефективність діяльності підприємства, а саме:

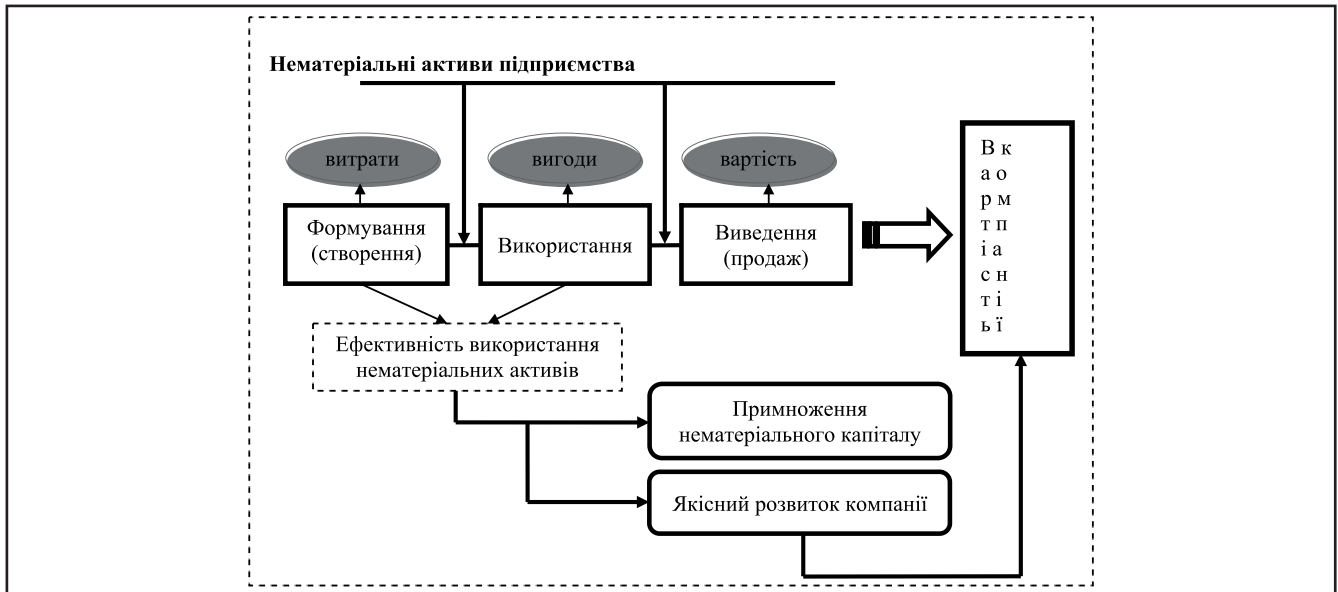


Рисунок 3. Концептуальна модель виявлення взаємозв'язку рівня ефективності використання нематеріальних активів та вартості підприємства

Джерело: складено автором.

- прибутковість (рентабельність) нематеріальної складової майнового комплексу (відношення прибутку від користування нематеріальними активами до їх середньорічної вартості);
- рівень корисного використання нематеріального потенціалу (відношення кількості нематеріальних активів підприємства, що безпосередньо використовуються при здійсненні основної діяльності, до загальної кількості наявних активів на підприємстві);
- ступінь оновлення нематеріальних активів (відношення коефіцієнту оновлення до коефіцієнту вибуття нематеріальних активів);
- показник амортизованості нематеріальних активів (відношення нарахованої за звітний період амортизації нематеріальних активів до обсягу випущеної продукції);
- коефіцієнт використання нематеріальних активів (відношення нарахованої за звітний період амортизації нематеріальних активів до залишкової вартості даних активів за даний період).

Узагальнений показник ефективності використання нематеріальних активів підприємства демонструє рівень одержаних вигод (прибуток, дохід) від користування ними, порівняно із здійсненими витратами на їх освоєння та використання. Варто зазначити, що за сучасних умов ведення бізнесу особливо доцільно враховувати потенційний рівень ризиків (ринкових, конкурентних, економічних, політичних, соціальних, особистих, екологічних), що обумовлений практичною неможливістю використання одних і тих самих активів в різних країнах (наприклад, у випадку існування міжнародної компанії), впливом нестабільного економіко-правового поля, а також стадією життєвого циклу самого підприємства. Саме тому кінцевий показник ефективності використання нематеріальних активів доцільно коригувати на рівень ризикованості з метою одержання більш точних кількісних результатів.



Рисунок 4. Диференціація часток від вартості компаній, одержаних за рахунок ефективного використання нематеріальних активів

Джерело: [12, с. 15].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Узагальнена концептуальна модель виявлення взаємозв'язку рівня ефективності використання нематеріальних активів та вартості підприємства наведена на рис. 3.

Варто додати, що для більшості компаній різних галузей економіки саме нематеріальні активи забезпечують процес створення нової цінності і тим самим сприяють якісному розвитку бізнесу в довгостроковій стратегічній перспективі. Цікавою з практичної точки зору є така тенденція: відсоток від представленого рівня вартості компанії (визначений за оцінками експертів чи за угодою сторін згідно предмету договору), що обумовлений фактом наявності та корисного використання нематеріальних активів, а також видом даних активів, є неоднаковим серед різних галузей.

Диференціація часток від вартості компаній, одержаних за рахунок ефективного використання нематеріальних активів підприємства, представлена на рис. 4.

Згідно з одержаними результатами можна стверджувати, що тими галузями, для яких роль нематеріальних активів є вирішальною у процесі оцінки вартості бізнесу, є галузь виробництва і надання споживчих товарів та послуг (57,0%), охорони здоров'я (45,1%) та медіа простору та сфери розваг (43,5%).

Відповідно ефективне використання нематеріальних активів сприяє підвищенню рівня вартості компаній у довгостроковій перспективі. Особливо дана тенденція спостерігається в тих галузях економіки, які пов'язані з інноваційним розвитком та виробництвом наукомісткої продукції.

Висновки

Сучасний розвиток підприємств базується на дотриманні принципів сталого розвитку та стійкого економічного зростання. Посилення конкурентної боротьби вимагає від керівників компаній запровадження нових практик ведення бізнесу, що є неможливим без ефективного використання нематеріальних активів. Синтетична природа нематеріальних активів ускладнює процес прийняття комплексних управлінських рішень щодо стратегічного розвитку підприємства, що, своєю чергою, підвищує рівень ризиків. Керівники компаній та управлінці застосовують набір стандартних підходів (дохідний, порівняльний та витратний) до оцінки вартості бізнесу і, як наслідок, рівня ефективності використання нематеріальних активів. Представлена концептуальна модель виявлення взаємозв'язку рівня ефективності використання нематеріальних активів та вартості підприємства відображає наявність кореляційного зв'язку між даними показниками (результатами) діяльності підприємства, обумовлюючи необхідність постійного аналізу та відстеження динаміки таких показників як: прибутковість (рентабельність) нематеріальної складової майнового комплексу, рівень корисного використання нематеріального потенціалу, ступінь оновлення нематеріальних активів, показник амортизованості нематеріальних активів, коефіцієнт використання нематеріальних активів тощо. Лише комплексний аналіз як кількісних, так і якісних результатів діяльності компанії забезпечить одержання максимально точної та правдивої інформації щодо рівня розвитку нематеріального потенціалу підприємства.

Подальших наукових досліджень потребують питання розробки уніфікованих методик оцінки ефективності використання нематеріальних активів компанії з метою недопущення неточностей при оцінці вартості бізнесу чи окремого активу.

Список використаних джерел

1. Бондаренко С.А. Нематеріальні активи у забезпеченні інноваційного розвитку промислового підприємства / С.А. Бондаренко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 305–310.
2. Кукурудзяк Л.В. Формування системи управління нематеріальними активами підприємства / Л.В. Кукурудзяк // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – №34. – С. 107–113.
3. Мельник О.В. Управління нематеріальними активами підприємства: стратегічний контекст: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.В. Мельник. – К., 2014. – 20 с.
4. Мельник О.В. Формування нематеріальних активів та їх вплив на ринкову вартість промислових підприємств / О.В. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – №3. – С. 236–250.
5. Налукова Н.І. Управління нематеріальними активами суб'єктів підприємництва: дискусійні аспекти та проблеми ідентифікації / Н.І. Налукова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 3 (40). – С. 36–40.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.99 №242 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
7. Стояненко І.В. Нематеріальні активи підприємства: класифікація та функції / І.В. Стояненко // Молодий вчений. – 2015. – №2 (17). – С. 83–85.
8. Сучасні тенденції розвитку обліку, контролю й аналізу нематеріальних активів [Текст]: монографія / за заг. ред. Ф.О. Журавки. – Суми: Ярославна, 2015. – 208 с.
9. Чуб Ю.В. Аналіз наявності та використання нематеріальних активів / Ю.В. Чуб // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – С. 225–229.
10. Corrado C., Haskel J., Jona-Lasinio C. and M. Iommi. Intangible Capital and Growth in Advanced Economies: Measurement Methods and Comparative Results. – 2012. – IZA Discussion Paper. No. 6733. <<http://ftp.iza.org/dp6733.pdf>>
11. Global 500. The most valuable brands of 2015. Brand Finance. <<http://www.brandirectory.com>>
12. Intangible Assets and Goodwill in the context of Business Combinations: an industry study. 2010. KPMG. <<https://www.kpmg.com>>
13. Kaldos P. and D. Miranda. Final Report from the Expert Group on Intellectual Property Valuation // European Commission – 2013. <<https://ec.europa.eu/research/innovation-union>>
14. Lev B. Intangible Assets: Concepts and Measurements. 2005. Encyclopedia of Social Management. Vol. 2: 299–305.
15. Reilly, R. F. Intangible Asset Valuation – Cost Approach Methods and Procedures (presentation). 2012. Willamette Management Associates. http://www.willamette.com/pubs/presentations2/reilly_bva_cost_approach.pdf.
16. Sveiby K. 2010. Methods for Measuring Intangible Assets. <www.sveiby.com>
17. Wasserman B. Valuation of Intangible Assets: Should Brand Equity Be Accounted for on the Balance Sheet? 2015. Honors Scholar Theses. Paper 411.
18. Wyatt A. 2008. What financial and non-financial information on intangibles is value-relevant? A review of the evidence, Accounting and Business Research. Vol. 38, Issue 3: 217–256.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

А.О. СИГАЙОВ,
д.е.н., професор, Національний технічний університет України «КПІ»,
О.М. ПОЛІЩУК,
с.н.с., Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Інституційний механізм регулювання транспортної інфраструктури мегаполісів

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».

А.О. СИГАЕВ,
д.е.н., професор, Национальный технический университет Украины «КПИ»,
О.Н. ПОЛИЩУК,
с.н.с., Научно-исследовательский экономический институт Минэкономразвития и торговли Украины

Институциональный механизм регулирования транспортной инфраструктуры мегаполисов

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».

A. SIGAYOV,
Ph.D, professor, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»,
O. POLICHUK,
Senior Researcher of the Scientific and Research Institute of Economics
at the Ministry of the Economic Development and Trade of Ukraine

Institutional mechanism of the megacities transport infrastructure regulation

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 торговельних відносин, популяризація туризму серед

населення в усьому світі обумовлюють визначальну роль та місце інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної транспортної системи України та створенні ре-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

альних 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 проблем, 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, нерациональне 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 інноваційних інструментів на транспорті з метою покращення управління транспортними потоками у великих містах України. Зокрема, таку проблему вивчали вчені Є.А. Бузовський, О.В. Гоberman, 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, а точніше більше 70% України, так, 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 пробок; інтенсивне забруднення навколишнього середовища; зростання витрат часу на пересування в межах мегаполіса та інші.

Разом із тим необхідно врахувати, що транспортна система кожного мегаполіса має свої специфічні особливості, обумовлені багатьма факторами: від географічного положення до виробничого потенціалу та рівня соціального об-

слуговування. 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 і вантажоперевезень, забезпечення загальної транспортної безпеки, поліпшення екологічних показників. Призначена для ефективного контролю і керування транспортною інфраструктурою міста з метою підвищення якості прийнятих управлінських рішень на основі програмно-апаратних засобів.

Нами виділено основні переваги ІТС: інформативність; безпека; ефективність; економічність; екологічність. Доведено, що в 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-мережах 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, скоротити час і гроші.

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

Вважаємо, що ще одним інноваційним інструментом є введення автоматизованої системи управління дорожнім рухом, основна функція якої є ефективне управління та перерозподіл транспортних потоків за рахунок інтелектуаль-

ного 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 й здоров'я громадян, зниження забруднення навколишнього середовища, дозволить оптимізувати графік рухів 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 поважаєннями.

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 раціональної 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 напрямку 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 безперебійне 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 і 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 повинна ґрунтуватися на принципах дієвості, прозорості та виконаності.

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 м. 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 паркуван-



Рисунок 1. Елементи автоматизованої системи управління дорожнім рухом

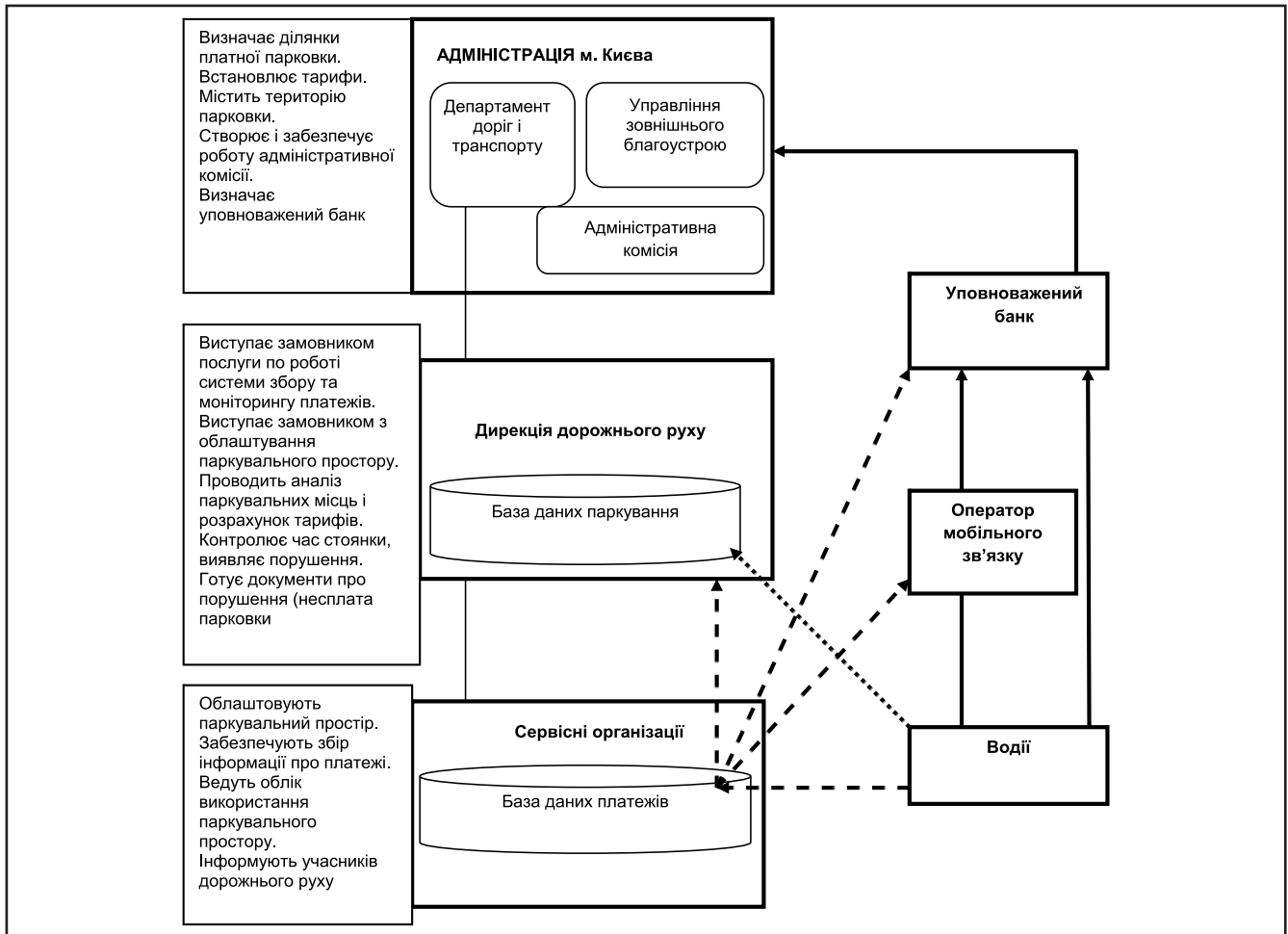


Рисунок 2. Принципова схема організації паркувального простору в м. Києві

ня 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, визначено основні учасники та їх функції, окреслено взаємозалежність та причинно-наслідковий зв'язок між ними (рис. 2).

Кожен лічильник контролює кількість місць для паркування в зоні. Норма на один лічильник для різних міст відрізняється, наприклад для Львова – становить 10 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 точки зору 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

ми великого міста для громадського транспорту, пішоходів та велосипедистів, тобто мають 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 й 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 повинна 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-](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)

[requirements-to-facilitate-economic-development-new-eu-undp-report-says](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. – Київ, 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. Прасоленко // 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 «Київтранс»: [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://www.kpt.kiev.ua/>

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

УДК 332.3:631.95

Л.А. ГУНЬКО,

к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Оцінка еколого-економічного стану сільськогосподарського землекористування Київської області

У статті проведений аналіз еколого-економічного стану сільськогосподарського землекористування Київської області. Виявлено проблеми екологічного стану земель. Визначено основні напрями щодо раціонального використання та охорони земель.

Ключові слова: землекористування, сільське господарство, екологічний стан, ґрунти, орні землі, родючість.

Л.А. ГУНЬКО,

к.э.н., доцент, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Оценка эколого-экономического состояния сельскохозяйственного землепользования Киевской области

В статье проведен анализ экологического состояния сельскохозяйственного землепользования Киевской области. Вывявлены проблемы экологического состояния земель. Определены основные направления по рациональному использованию и охране земель.

Ключевые слова: землепользование, сельское хозяйство, экологическое состояние, почвы, пахотные земли, плодородие.

L.A. GUNKO,

Associate Professor Department of Land Management National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ph.D., Associate Professor

Evaluation of ecological and economic status of the agricultural land of the Kiev region

The article analyzes the ecological status of the agricultural land of the Kiev region. The problems of the environmental condition of the land. The main directions for the rational use and protection of land.

Keywords: land use, agriculture, ecological condition, soil, arable land fertility.

Постановка проблеми. Земельні перетворення в Україні викликали значні зміни земельних відносин, організаційно-правових і організаційно-територіальних форм землекористування і власності на землю. Перерозподіл земель, поява різних форм власності і господарювання дозволить сформулювати основу нових земельних відносин.

Послаблення ролі держави у здійсненні землеустрою порушило комплексність у проведенні землевпорядних робіт, призвело до виникнення хаосу у використанні земель, появи

недоліків у землеволодінні та землекористуванні, ігнорування рельєфу схилу і ландшафтних принципів проектування. Наслідком цього є нераціональна організація землекористування, неефективне використання території, подальший розвиток процесів водної та вітрової ерозії, дисбаланс в економіці й у соціальній сфері.

Сучасний екологічний стан нині оцінюється як кризовий, коли вже стали неможливими його самовідновлення та самовідтворення. Невпинне поглиблення екологічної кризи зумо-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

вило необхідність радикальних змін щодо цілей і пріоритетів розвитку. Це означає, що ця проблема набула першочергового значення, зокрема в галузі землекористування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема раціонального, економічно доцільного, екологічно безпечного використання та охорони земельних ресурсів займає досить вагоме місце у працях таких вчених, як Г.Д. Гуцуляк, Д.С. Добряк, А.Г. Мартин, А.Я. Сохнич, М.Г. Ступень, В.М. Трегобчук, А.М. Третяк, М.А. Хвесик та інших вчених. Результати їхніх досліджень охоплюють широке коло зазначених проблем. Проте динаміка змін зумовлена новим земельним законодавством, трансформація економічних відносин, загострення соціальної та еколого-економічної ситуації вимагає проведення постійних досліджень з метою вирішення питання використання і відновлення земель.

Враховуючи динамічність земельних перетворень, доцільно приділити особливу увагу питанням екологічного та економічного стану сільськогосподарського землекористування, встановити проблеми екологічного стану земель.

Метою статті є висвітлення тенденцій змін еколого-економічного стану сільськогосподарського землекористування та визначити основні напрями щодо раціонального використання та охорони земель.

Виклад основного матеріалу. Під сільськогосподарським землекористуванням, як екологічною системою, розуміють територіальний комплекс оптимальних взаємозв'язків ґрунту, організмів і атмосфери через склад і структуру угідь, систему організації і методів використання землі та інших природних ресурсів тощо на визначеній території суші.

Метою будь-якого, в тому числі і сільськогосподарського, землекористування є одержання найвищої користі, найвищого ефекту від землі за дотримання вимог збереження і поліпшення її корисних властивостей.

Розвиток земельного ринку в досліджуваній області залежить від обсягів первинної приватизації земельних ділянок громадянами та юридичними особами, а також від забезпечення належного розвитку ринкової інфраструктури і стабільності законодавчо-правової системи прав на землю.

Первинну приватизацію сільськогосподарських угідь області в цілому завершено. Приватизація земель селянами відбулася через передачу земель державної власності недержавним сільськогосподарським підприємствам. Загальна площа приватизованих земельних ділянок становить 247,3 тис. га.

Обсяги приватизованих громадянами земельних ділянок: для житлового будівництва та обслуговування будинку і господарських будівель – 101,9 тис. га (41,2% загальної їхньої площі), для ведення особистого селянського господарства – 128,7 тис. га (52,1%), для садівництва – 16,4 тис. га (6,6%), для індивідуального дачного та гаражного будівництва – 0,3 тис. га (0,1%).

У розвитку орендних земельних відносин зацікавлені власники земельних часток (паїв), фермери, розмір землекористувань яких поки що недостатній для ведення конкурентоспроможного високорентабельного господарства.

Для новостворених сільськогосподарських підприємств формування оптимальних землекористувань можливе лише через оренду землі. Площа переданих в оренду земельних часток (паїв) у 2011 році становила 797,14 тис. га.

Укладено 255,02 тис. договорів оренди земельних часток (паїв), з них 133,91 селянами-пенсіонерами. Як правило, договори оренди земельних часток (паїв) укладаються на короткі строки: близько 66,4% договорів (169293) – на 4–5 років. Це свідчить про те, що селяни не поспішають остаточно взяти на себе зобов'язання щодо конкретного орендаря і задовольнитися рівнем орендної плати, яку їм нині пропонують. В умовах, коли тільки з'являється конкурентний попит на землю, це явище цілком виправдане й логічне. Орендодавець чекає вигідніших пропозицій. Але з погляду організації стабільного виробництва, підвищення родючості ґрунтів короткострокова оренда є перешкодою для капіталовкладень у довгострокове поліпшення землі.

Плата за оренду земельних часток у грошовому еквіваленті в 2011 році була на рівні 236 млн. грн. Це надзвичайно позитивне соціально-економічне явище. Більше половини цих коштів отримали селяни-пенсіонери. Поки що плата справляється здебільшого в натуральній формі (70,9%).

З початку продажу земельних ділянок місцевими радами та держадміністраціями з числа земель державної і комунальної власності було продано 2991 земельна ділянка загальною площею 4147,450 га і вартістю 989 856,165 тис. грн., із них: земель несільськогосподарського призначення – 2944 ділянок площею 2822,710 га вартістю 972 168,305 тис. грн. [1].

Куплено права на оренду шести земельних ділянок із земель державної та комунальної власності для підприємницької діяльності площею 3,56 га вартістю 2458,983 тис. грн., з них: громадянами України – дві ділянки площею 0,330 га вартістю 371,230 тис. грн.; юридичними особами України, які засновані громадянами та юридичними особами України, – чотири ділянки площею 3,23 га вартістю 2087,753 тис. грн. [1].

Основними землекористувачами в області є сільськогосподарські підприємства, в користуванні яких знаходиться 794,63 тис. га, або 47,14% сільськогосподарських угідь від загальної площі області, в тому числі у сільськогосподарських товариств – 26,01%, у сільськогосподарських кооперативів – 3,2%, у державних сільськогосподарських підприємств – 3,76%.

Для сільського господарства особливо важливо мати найповнішу характеристику земель за якісними відмінностями території, зокрема ґрунтового покриву та екологічного стану земель.

Ґрунтовий покрив Київщини за матеріалами великомасштабних обстежень складається з багатьох відмін ґрунтів, які належать до кількох генетичних груп: дерново-підзолисті ґрунти (21%); опідзолені ґрунти (22%); чорноземи і чорноземні ґрунти (47%); лучні та дернові ґрунти (8%); болотні ґрунти та торфовища (2%) [2]. Такі сприятливі ґрунтово-кліматичні умови забезпечують інтенсивний розвиток сільського господарства.

Для характеристики екологічного стану сільськогосподарського землекористування Київської області використано такі показники: вміст гумусу в ґрунтах, внесення органічних добрив, внесення мінеральних добрив, стан еродованості орних земель, характеристика сільськогосподарських угідь за ознаками, що впливають на родючість ґрунтів, відповідність ґрунтів гігієнічним нормативам, розораність території та сільськогосподарських угідь, лісистість [3].

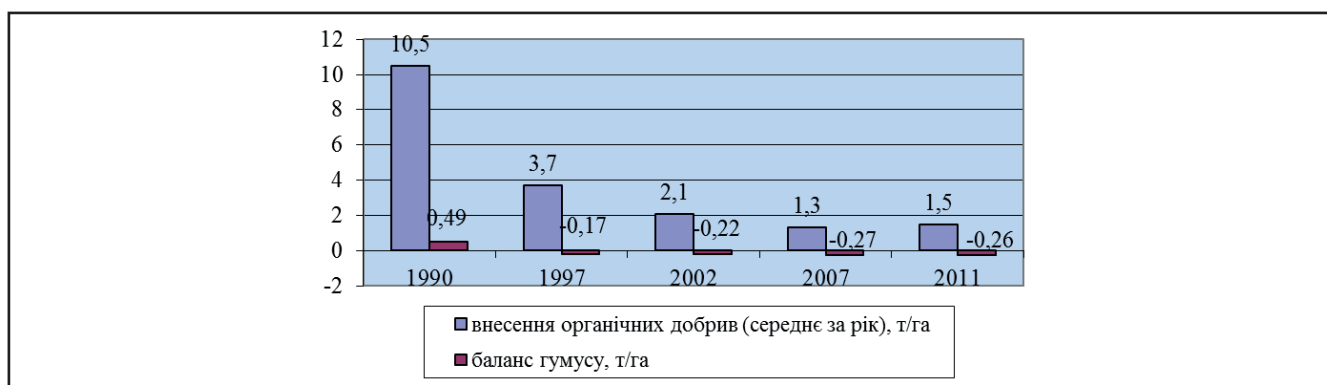


Рисунок 1. Динаміка балансу гумусу ґрунтів Київської області*

* Розраховано згідно з даними «Статистичний щорічник Київської області за 2011 рік. – К., 2012. – 515 с.» за «Методичними рекомендаціями по складанню робочих проектів організацій вирощування с.-г. культур». – Київ, Інститут Укрземпроект. – 1985.

Основним критерієм оцінки екологічного стану сільськогосподарських угідь є родючість ґрунтів як основа функціонування цієї категорії земель. У Київській області великий резерв родючих ґрунтів. Але починаючи з 90-х років минулого століття зменшилися обсяги робіт щодо підвищення продуктивності земель. І як наслідок – значне виснаження ґрунтів. В агроекосистемах утворився стійкий дисбаланс гумусу, який є одним з основних показників оцінки родючості ґрунтів.

Аналіз стану ґрунтів свідчить про постійне зменшення кількості гумусу внаслідок виносу органіки з урожаєм та згорання її під час механічних обробіток. Якщо на початку 90-х років за рахунок внесення 10,5 т/га органічних добрив гумус компенсувався на 0,49 т/га, то в 1997 році дефіцит його становив 0,17 т/га, в подальші роки дефіцит гумусу і далі збільшувався, і в 2011-му при внесенні органічних добрив 1,5 т/га дефіцит гумусу становив 0,26 т/га (рис. 1).

Значно зменшилося використання під сільськогосподарські культури мінеральних добрив, які є одним з основних джерел поповнення ґрунту поживними речовинами, але при високій вартості останніх їхня роль у підвищенні врожайності знижується.

В області ускладнюється екологічний стан земель через розвиток ерозії. Передумови для розвитку ерозійних процесів створює характер використання земель. Серед освоєних земель найбільш схильні до ерозії орні, що зумовлено глибокими, часто необоротними перетвореннями рослинного і ґрунтового покривів у процесі сільськогосподарського виробництва [4].

Ерозія як фактор деградації ґрунтового покриву і екологічної небезпеки оцінюється передусім інтенсивністю змиву. Середньорічний змив ґрунту з орних земель часто становить 10–15 т/га, а під просапними культурами подекуди досягає 20–30 т/га [5].

Найбільший середньорічний розрахунковий змив ґрунту з орних земель у Богуславському районі – 42,3 т/га, а в цілому для орних земель Київської області цей показник становить 11 т/га.

Особливе занепокоєння викликають масштаби та інтенсивність ерозійних процесів на чорноземних і близьких до них за родючістю ґрунтах. У змитих ґрунтах крім різкого скорочення верхніх гумусових горизонтів спостерігається різке зменшення вмісту гумусу. Втрата верхнього гумусового горизонту призводить до спаду природної родючості ґрунтів. Запаси поживних речовин та їхні рухомі форми зменшуються. Найбільш еродовані орні землі у Тетіївському (35,5%), Богуславському (34,6%), Таращанському (31,2%) районах. Ґрунти поліської й лівобережної частин області практично не еродовані.

Сучасний екологічний стан ґрунтів погіршується і за іншими якісними показниками (засоленість, солонцюватість, перезволоженість, підвищення кислотності, руйнування структури)

Значні площі Київщини займають ґрунти з незадовільними властивостями: засолені ґрунтів на території області становить 72,7 тис. га, площа солонцюватих та з солонцевими комплексами ґрунтів – 5,2 тис. га, кислих – 572,1 тис. га,

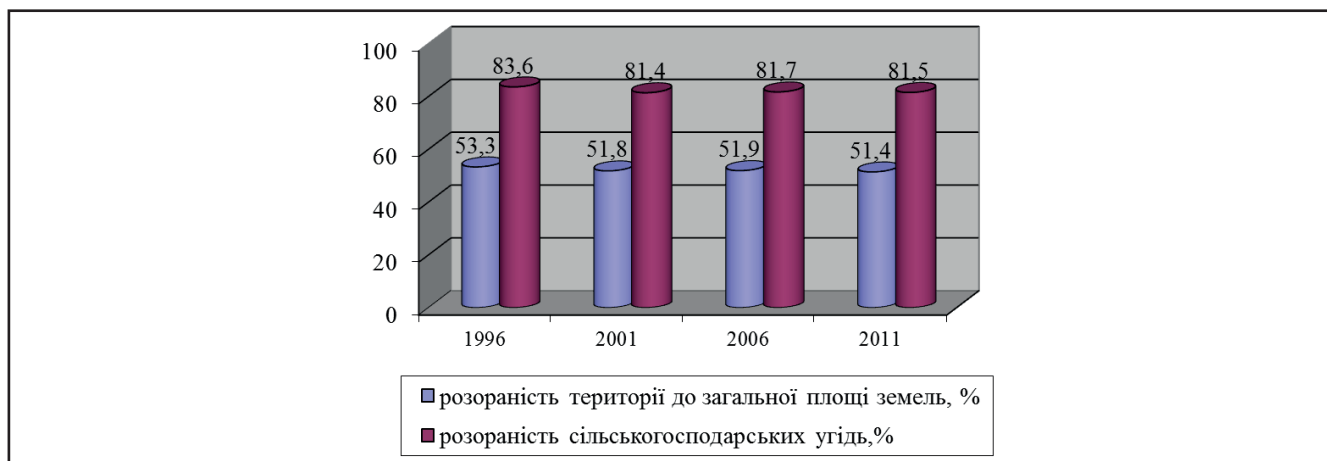


Рисунок 2. Розораність території та сільськогосподарських угідь, % *

* Розраховано за даними Держземагентства України.

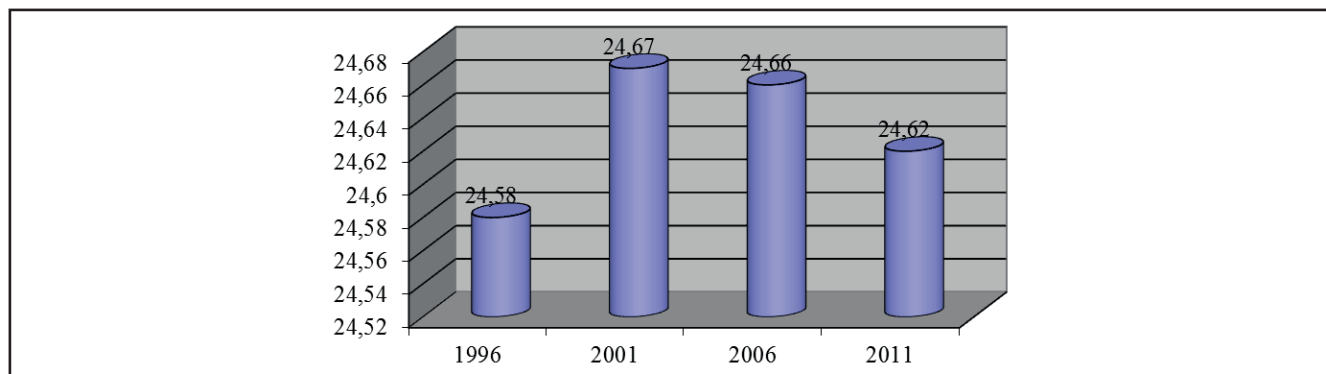


Рисунок 3. Лісистість території до суші, % *

* Розраховано за даними Держземагентства України.

дефляційно небезпечних – 745 тис. га, змитих – 173,7 тис. га, перезвожених – 35,8 тис. га, заболочених 83,7 тис. га.

Усунення зазначених негативних явищ потребує радикальних соціально-економічних, правових та технологічних змін. Їх раціональне використання неможливе без здійснення меліоративних, агротехнічних та агрохімічних заходів.

Особливу екологічну проблему спричинила Чорнобильська катастрофа. Внаслідок аварії на ЧАЕС у Київській області забруднено понад 18% від загальної площі обстежених угідь [6].

Основними чинниками, що дестабілізують екологічну ситуацію в області, є висока сільськогосподарська освоєність і розораність території. За останні роки порівняно з 1996 роком у 2011 році у Київській області розораність території зменшилася від 53,3 до 51,4%, або на 1,9 пункту, а сільськогосподарських угідь від 83,6 до 81,5%, або на 2,1 пункту (рис. 2).

Важливий захід щодо поліпшення екологічного стану агроландшафтів – збільшення площ лісів. Лісові насадження сприяють підтриманню екологічної стабільності, зменшенню ерозійних процесів, поліпшенню естетичної якості і є важливою ланкою в оптимізації ландшафту.

Лісистість території області порівняно з 1996 роком дещо збільшилася, але останніми роками поступово зменшується. Якщо в 1996 році лісистість суші становила 648 тис. га, або 24,58%, то у 2011 році – 648,8 тис. га, або 24,62% (рис. 3).

Висновки

Таким чином, в умовах нових земельних відносин еколого-економічний стан землекористування регіону значно погіршився. Як наслідок цього спостерігається дисбаланс гумусу в ґрунтах через різке зменшення внесення органічних і мінеральних добрив. Залишається нерозв'язаною проблема ерозії ґрунтів, оскільки їх площа не скорочується; зростають площі засолених земель, що підтверджує недостатнє їх гіпсування;

радіаційна ситуація стабілізується, в основному, завдяки природним процесам (фізичному розпаду радіонуклідів, їхня фіксація і перерозподіл у різних компонентах навколишнього середовища тощо). Хоча і намітилася позитивна тенденція до зменшення розораності сільськогосподарських угідь і збільшення лісистості території, проте поки що це не сприяє поліпшенню екологічної ситуації. Можна сказати, що зміна форм власності та господарювання на землі до цього часу не привели до поліпшення використання земельних ресурсів.

Для збереження і раціонального використання земельних ресурсів необхідно визначити комплекс заходів щодо охорони земель та підвищення їхньої продуктивності. Припинення процесів деградації та виснаження земель не тільки відкриє значні резерви збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, а й забезпечить суттєве оздоровлення екологічних умов життя.

Список використаних джерел

1. Еколого-ландшафтне впорядкування землекористування сільськогосподарських підприємств в умовах нових земельних відносин: монографія / В.М. Другак, Л.А. Гунько. – К.: «ЦП «КОМПРИНТ», 2013. – 185 с.
2. Засульська Т.М., Захарченко І.Г. Ґрунти Київської області. – К.: «Урожай», 1969. – 60 с.
3. Теоретичні засади сталого розвитку землекористування у сільському господарстві / Д.С. Добряк, А.Г. Тихонов, Н.В. Гребенюк. – К.: Урожай, 2004. – 136 с.
4. Осипчук С.О. Проблеми ерозії та охорони ґрунтів України // Агро-екологічний журнал. – 2001. – №1. – С. 63–67.
5. Гарбуз М.Ю., Дорош Й.М., Осипчук С.О. Ерозія ґрунтів Київської області та заходи боротьби із нею // Землевпорядний вісник. – 2001. – №4. – С. 73–78.
6. Національна програма охорони земель до 2010 року // Київ. – 1998. – 126 с.

О.В. КУСТОВСЬКА,
к.е.н., доцент кафедри землевпорядного проектування, НУБіП України,
А.П. КАСЯНЧИК,
студент факультету землевпорядкування, НУБіП України

До питання модернізації автомобільного транспорту та мережі автодоріг у межах великих міст України

Проаналізовано реконструкційну діяльність дорожньої мережі, автотранспорту та цікавих об'єктів великих міст (Поштова площа, м. Київ). Визначено основні завдання та наслідки реконструкції, а також обґрунтовано напрямки модернізації автотранспорту, вуличної (дорожньої) мережі досліджуваного об'єкта.

Ключові слова: реконструкція, модернізація, транспортна інфраструктура, площа, місто, автомобільний транспорт, історичні об'єкти.

О.В. КУСТОВСКАЯ,
к.э.н., доцент кафедры землеустроительного проектирования, НУБиП Украины,
А.П. КАСЯНЧИК,
студент факультета землеустройства, НУБиП Украины

К вопросу модернизации автомобильного транспорта и сети автодорог в пределах крупных городов Украины

Проанализирована реконструкционная деятельность дорожной сети, автотранспорта и интересных объектов крупных городов (Почтовая площадь г. Киева). Определены основные задачи и последствия реконструкции, а также обоснованы направления модернизации автотранспорта, уличной (дорожной) сети исследуемого объекта.

Ключевые слова: реконструкция, модернизация, транспортная инфраструктура, площадь, город, автомобильный транспорт, исторические объекты.

О. KUSTOVSKA,
Ph.D., assistant professor of Land Management,
A. KASYANCHUK,
student of Land Management NUBiP Ukraine

On the issue of modernization of road transport and road network within major cities Ukraine

Reconstruction activities are analyzed road network, transport and interesting objects large cities (Postal Square, Kyiv). The main task of reconstruction and consequences, as well as reasonable directions of modernization of vehicles, street (road) network of the objects.

Keywords: reconstruction, modernization, transport infrastructure, area, town, road transport, historical objects.

Постановка проблеми. Автомобільний транспорт є важливою складовою транспортної інфраструктури, який повинен забезпечити попит у перевезеннях вантажів і пасажирів національного господарства і населення, гарантувати необхідні умови для функціонування та розвитку основних галузей виробництва, використання економічного і виробничого потенціалу.

На сьогодні автомобільний транспорт України в цілому задовольняє лише базові потреби економіки та населення у перевезеннях, рівень безпеки, показники якості та ефективності перевезень пасажирів та вантажів, енергоефективності, техногенного навантаження на довкілля не відповідають європейським та світовим стандартам, що вимагає його модернізації. Тому виникає потреба в розробці методологічних засад розвитку та модернізації транспортної інфраструктури України відповідно до вимог європейської та світової транспортних систем [5].

У зв'язку з новою концепцією, що передбачає організацію пішоходної зони на Поштової площі і вулиці Сагайдачного м. Києва, буде реорганізовано схему руху транспорту на Подолі по набережній річки Дніпро. Це дозволить вирішити питання відсутності лівого повороту (якщо їхати від мосту Патона до центру через Володимирську гірку), а також відмовитися від початкової ідеї створити паркінг на Поштової площі, що спо-

чатку передбачалося проектом реконструкції, через складнощі з облаштуванням в'їздів і виїздів. Робити паркінг на малу кількість місць – недоцільно, та й це не вирішить проблему міста. Якщо ж створювати велику кількість місць для паркування, то необхідно облаштовувати додаткові в'їзди і виїзди, а їх на Поштової площі зробити складно. Крім того, конфігурація та висота приміщень також унеможливають будівництво великого паркінгу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У наукових працях [1] фахівців ДержавтотрансНДІ проекту розглянуті основні проблеми розвитку автотранспорту: втрата адміністративних важелів управління, збитковість пасажирських перевезень, старіння рухомого складу, дисбаланс у кадровому забезпеченні. Обґрунтована необхідність реформування управління автотранспортом у ринкових умовах господарювання (особливо за тендерною системою). Наукова праця [3] присвячена проблемам погіршення стану навколишнього середовища внаслідок негативного впливу автотранспорту та шляхи їх вирішення за рахунок впровадження альтернативних видів палива. У монографії [8] висвітлюється широкий спектр проблем розвитку транспортних технологій, тарифної політики, взаємодії автотранспорту з іншими видами транспорту, інформаційним аспектам логістики

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

на транспорті. У статті М.К. Велісевича [2] розглянуто сучасний стан та проблеми розвитку ринку послуг з перевезення пасажирів автомобільним транспортом України, запропоновані шляхи удосконалення функціонування пасажирського транспорту у ринкових умовах господарювання.

Метою статті є визначення архітектурно-планувальних і транспортних задач при реконструкції об'єктів у великих містах та обґрунтування доцільності таких заходів (матеріал розглянутий на прикладі Поштової площі міста Києва).

Виклад основного матеріалу. У Києві під час побудови торгового центру в районі Поштової площі археологи знайшли стародавню вулицю часів Київської Русі. На цьому місці будуватимуть торговий центр. За законодавством перед початком будівництва варто провести розкопки. Археологи розпочали розкопки, і під верхнім шаром (пристань XVIII–XIX століття) виявили старі частоколи і зруби, які, на думку вчених-істориків, є вулицею давнього Києва XI–XIII століття. Вони припускають, що поруч можуть бути будинки. Водночас вони побоюються, що забудовник не відмовиться від наміру побудувати на цьому місці торговий центр. Коли за планом почнеться будівництво, знахідку можуть залити бетоном [4].

Київська міська державна адміністрація має намір завершити будівництво променадної зони з фонтанами, освітленням, оглядовим майданчиком і спуском на набережну в Подільському районі до Дня Києва. Такий проект суттєво сприятиме розвитку інфраструктури на Подолі. У серпні, до Дня Незалежності України, планується завершити реконструкцію транспортної розв'язки на Поштовій площі. Оновлена Поштова площа не вирішить проблеми автомобілістів, але створить перешкоди для пішоходів, велосипедистів та маломобільних людей – у деяких випадках це будуть нездоланні перешкоди. Водночас під площею з'явиться новий торговельний центр, і це наштовхує на думку, що Поштову реконструюють виключно задля нового підземного ринку [6].

Можливі напрямки руху для автомобілістів залишаться ті самі: по набережній в обидва боки і Володимирський узвіз. Повороти та розвороти залишаться такими самими і в тих самих місцях – далеко від самої площі.

Зникнуть світлофори на виїзді з Володимирського та перед набережною. Це ніби має пришвидшити рух автомобілів, але через крутий кут повороту з Володимирського на естакаду і лише дві смуги повороту слід очікувати, що в цьому місці затори залишаться. Тобто автомобілі швидко спустяться з узвозу до площі, потім загальмують, аби вписатися у поворот, повільно проповзуть по естакаді, і лише на виїзді з неї зможуть знову набрати швидкість. Подібна ситуація з прямими кутами повороту – у зворотному напрямку, з набережної на Володимирський узвіз. На Поштовій площі неможливо буде розвернутися у жодному напрямку, не проїхавши до наступної розв'язки.

Тобто для автомобілістів майже нічого не зміниться на крає, хіба що вночі вони зможуть швиденько пролетіти розв'язку.

Щодо вартості такої реконструкції, то для порівняння – це вартість 150 нових тролейбусів ElectroLAZ–20 із низькою підлогою, які можуть перевезти 27 тис. пасажирів за один раз. Або вартість 1160 км велосипедних доріжок – це всі основні автомагістралі плюс внутрішньорайонні вулиці (у 8 разів більше, ніж заплановано по Києву зараз).

У наш прогресивний час нечасто приділяють увагу перевезенню людей з обмеженими фізичними можливостями. У кращому випадку будують ліфт, який не працює, поки інвалід не викличе диспетчера. Поштова площа – не виняток, ліфт, як показано на схемі, буде, навіть два: один – з набережної на пішохідну площу, інший – з площі в торговельний центр. Маршрут маломобільних людей до вулиці Сагайдачного та до фунікулера – не передбачений. Хіба що можна назвати таким маршрутом пандуси під кутом 12–18 відсотків (10 градусів) – неабияке випробовування для візочників що вниз, що вгору. (Для порівняння: європейські будівельні документи встановлюють граничний кут нахилу в 6 градусів, вважаючи, що такий кут є максимумом, на який може виїхати або вийти людина з обмеженими фізичними можливостями – а це вдвічі-втричі менше запропонованого кута на проекті Поштової.)

Для молодих і здорових людей передбачені три- і чотиримаршеві сходи на набережну ріки Дніпро до станції метро «Поштова площа», і на вулиці Сагайдачного. Для них сходи – не проблема, а от вузький і довгий підземний перехід – проблема. Згідно з інформаційною довідкою Міністерства регіонального розвитку і будівництва ширина переходу під Поштовою планується лише 6 м, а зважаючи на розміщені під землею торговельні кіоски, які неминуче виставлять свою рекламу у прохід, перехід звужується до 3–4 м.

Отже, потрапити на пішохідну зону площі та на набережну можна буде лише через торговельний центр, через вузький і довгий перехід з кіосками, через кілька ярусів сходів або запаморочливого спуску-пандусу.

З моменту завершення реконструкції Поштова площа буде закрита і унеможливлена для проїзду велосипедистів майже у всіх напрямках. Якщо велосипедист згідно з Правилами дорожнього руху спробує проїхати Поштову площу по дорозі, він 2–4 рази порушить правила дорожнього руху та може бути збитим автомобілем, коли виїде з тунелю на другу-третю смугу. Якщо велосипедист спробує проїхати через пішохідну зону Поштової, він 1–3 рази буде носити велосипед у руках через сходи і йти пішки по тому самому вузькому і довгому переходу з кіосками. Що цікаво, через Поштову площу мають проходити два веломаршрути: «Поділ» та «Володимирський узвіз» – вони враховані у рішенні Київради «Про облаштування велодоріжок у Києві» та у проекті Генерального плану до 2025 року. У нинішньому проекті реконструкції вони ніяк не будуть враховані [7].

Як бачимо, ані для автомобілістів, ані для пішоходів, маломобільних людей та велосипедистів нова Поштова площа не буде зручною. Втім її продовжують реконструювати, подаючи у прес-релізах як «велике благо для киян». То для чого?

Майбутня реконструйована площа має два великі плюси. Про ці плюси треба пам'ятати всім киянам, і в жодному разі не жертвувати ними задля інших сумнівних переваг, які можуть нам із часом пропонувати.

Перший плюс – це пішохідна зона на вулиці Сагайдачного. Це дуже правильне, хоча і дещо спізнале рішення. Людям потрібні пішохідні вулиці, і не тільки в історичному центрі!

Другий плюс – сам факт того, що Поштова площа зверху буде пішохідною. Дуже добре вирішено не робити тут ще одні Видубічі або Патона, а залишити це місце людям.

Нормальний громадський простір: доступний для всіх людей, зручний і цікавий. Багато дерев, де можна сховатися

від палючого сонця. Газони, на яких можна лежати. Цікаві об'єкти на площі, які приваблюють людей: безкоштовний технопарк, наприклад, пейзажна алея є найбільш близьким і зрозумілим прикладом подібного, хоча є й інші цікаві можливості для громадського простору. Похилі некруті пандуси для заїзду – з кожного боку заїзду на площу. Зручний перехід шириною 10 метрів без жодних перешкод (сходів, бордюрів, реклами). Можливість пройти до річки без бар'єрів та кіосків і відпочити біля води, не чуючи шуму машин.

Висновки

Потрібно залучати вітчизняних і міжнародних інвесторів на основі концесій, контрактів життєвого циклу проекту, створення спільних підприємств та інших механізмів державно-приватного партнерства в будівництво об'єктів транспортної інфраструктури.

Необхідно забезпечити механізм оновлення основних фондів галузі шляхом прогресивної амортизаційної політики та придбання нових сучасних автотранспортних засобів, особливо для великих міст.

Проведення оптимізації мережі автомобільних доріг відповідно до вимог розвитку економіки держави, а також створення умов для будівництва та залучення до виконання міжнародних перевезень автотранспортних засобів, що відповідають вимогам Євро-4 і Євро-5 та у кількості, що задовольняє потреби вітчизняних перевізників.

Здійснення реформування існуючої системи утримання автомобільних доріг державного значення шляхом запровадження регіонально-лінійного принципу їх обслуговування спеціалізованими дорожньо-експлуатаційними підприємствами.

Оприлюднений проект реконструкції Поштової площі не відповідає принципам універсального дизайну в сфері бу-

дівництва та архітектури. Як наслідок, 30% мешканців Києва (батьки з дитячими візками, особи похилого віку, люди з обмеженими можливостями та велосипедисти) не зможуть комфортно пересуватися Поштовою площею та набережною, що позиціонується, як сучасне місце відпочинку киян та гостей столиці.

Список використаних джерел

1. Автомобільний транспорт України: стан, проблеми, перспективи розвитку: монографія / ДП «Державтотрансдпроект». – К., 2005. – 400 с.
2. Велісевич М.К. Основні аспекти формування та функціонування ринку послуг з перевезення пасажирів автомобільним транспортом України / М.К. Велісевич // Перевізник.УА. – 2010. – №7–8. – С. 23–27.
3. Добруха Л. На шляху до 2020 року / Л. Добруха // Перевізник.УА. – 2012. – №18. – С. 23–25.
4. Загальна характеристика обмежень прав на землю. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amm.org.ua/study-book/9-restrictions-incumbrances/83-restrictions-rights-to-land>
5. Мартин А.Г. Управління землями територіальних громад: монографія / А.Г. Мартин, О.В. Кустовська. – К., 2015. – 265 с.
6. Поштова площа: що ми отримаємо після реконструкції. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://blogs.korrespondent.net/blog/journalists/3222444-poshtova-ploscha-scho-my-otrymaemo-pislia-rekonstruktsii>
7. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року: Розпорядження КМУ від 20.10.2010 №2174-р. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010>.
8. Транспортні технології в системах логістики: підручник // [Дмитриченко М.Ф., Левковець П.П., Ткаченко А.М., Ігнатенко О.С. та ін.] – К.:ІНФОРМАВТОДОР, 2007. – 676 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 330.16

О.О. ДРАГАН,

к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки,
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Фінансова безпека домогосподарств: поняття та сутність

Розглянуто роль і важливість домогосподарств для національної економіки. Проведено аналіз поняття «фінанси домогосподарств». Виділено особливості фінансових відносин домогосподарств. Розкрито сутність і специфіку економічної безпеки домогосподарств. Систематизовано об'єктивні й суб'єктивні фактори економічної безпеки домогосподарств. Представлено умови і заходи забезпечення економічної безпеки домогосподарств.

Ключові слова: домогосподарство, фінанси, фінансові відносини, економічна безпека, фактори, заходи.

А.А. ДРАГАН,

к.э.н., доцент кафедры финансов и финансово-экономической безопасности,
Украинский государственный университет финансов и международной торговли

Финансовая безопасность домохозяйств: понятие и суть

Рассмотрены роль и важность домохозяйств для национальной экономики. Проведен анализ понятия «финансы домохозяйств». Выделены особенности финансовых отношений домохозяйств. Раскрыты суть и специфика экономической безопасности домохозяйств. Систематизированы объективные и субъективные факторы экономической безопасности домохозяйств. Представлены условия и меры обеспечения экономической безопасности домохозяйств.

Ключевые слова: домохозяйство, финансы, финансовые отношения, экономическая безопасность, факторы, меры.

O.A. DRAGAN,

Ph.D., associate professor of the department of finance and the financial and economic security,
Ukrainian State University of Finance and International Trade

Financial security of households: concept and nature

The role and importance of the house hold for the national economics are discussed. The analysis of the concept of "household finances" has been made. The peculiarities of financial relations house holds are identified. The essence and specificity of the economic security of house holds is opened. The objective and subjective factors of the economic security of house holds are systematized. The condition sand measures to ensure the economic security of house holds are submitted.

Keywords: house holds, finance, financial relations, economic security, factors, measures.

Постановка проблеми. В умовах розвитку сучасної ринкової економіки зростає роль домогосподарства як одного з ключових суб'єктів економічних та фінансових відносин. Як унікальні соціально-економічні утворення домогосподарства визначають основу життєдіяльності будь-якого суспільства від формування попиту з метою задоволення потреб людини до оновлення структури господарської діяльності та динаміки її розвитку.

Домогосподарства формують базову основу стабільності розвитку економіки завдяки всебічній участі в економічному процесі: і щодо перерозподілу ресурсів, і у відношенні виробництва, а також щодо споживання вироблених благ, тобто повноцінно беруть участь в системі відтворення [2, с. 171]. Саме домогосподарства часто виступають основним початком ресурсів в економіку України, зокрема праці, капіталу, підприємницької здатності.

Особливо роль домогосподарств зростає в умовах нестабільності, коли раціональність їхніх рішень, поведінки безпосередньо впливає на стійкість основних параметрів рівноваги соціально-економічної і фінансової систем, визначає напрями розподілу доходів та їх використання, формування вартості основних ресурсів, заощаджень та їх інвестиційне спрямування тощо. В таких умовах стабільний розвиток домашніх господарств забезпечує безпечне функціонування економічної системи. А порушення цілісності системи економічної безпеки домашніх господарств може призвести до дестабілізації системи безпеки суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження питань економічної безпеки домогосподарств мають певний інтерес у науковців. Серед досліджень з даної тематики можна виділити роботи українських вчених О. Барановського, Л. Гурьянкової, М. Ермошенко, Г. Пастернака-Таранушенка, Р. Сніщенкота ін. Ці питання мають місце і в дослідженнях російських науковців А. Горшкова, Е. Олейникова, Н. Торгай та ін. Незважаючи на достатньо велику увагу дослідженню проблематики економічної безпеки домогосподарств, слід визначити, що не існує чіткого визначення сутності економічної безпеки домогосподарств, її специфічної особливості.

Метою статті є розкриття сутності економічної безпеки домогосподарств, її специфічної особливості і необхідності її забезпечення.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах розвитку української економіки значно зростає роль діяльності домашніх господарств. Домашні господарства активно беруть участь в економічній діяльності і завдяки своїй багатогранній природі забезпечують не тільки власний розвиток, а й базу стійкості для розвитку держави.

Домогосподарство як економічний суб'єкт слід розглядати, з одного боку, як відкриту систему, що взаємодіє із зовнішнім макрооточенням, реагує на його зміни під впливом сукупності економічних, соціальних, суспільних факторів, а з іншого – як закриту структуру, що має власні закони, мотиви, закономірності, протиріччя. Втім у будь-якому разі це сукупність осіб, що мають спільні економічні інтереси, функції, поведінку і

джерела фінансування [9]. За рекомендаціями ООН домогосподарство визначається як «особа або група осіб, поєднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя» [7, с. 161], тобто об'єднаних спільним веденням господарства. Домашні господарства беруть активну участь в економічних відносинах у системі національної економіки України, а саме беруть участь у процесі відтворення робочої сили, виступають ключовим елементом системи перерозподілу і накопичення доходів і є базовим споживачем вироблених благ.

Структурна роль домашніх господарств у забезпеченні національної безпеки визначена низкою компонентів, що відіграють роль внутрішніх стабілізаторів життєдіяльності домогосподарств, завдяки яким формується стійкість до умов трансформації економіки.

Отже, існування домогосподарства як суб'єкта економічної системи безпосередньо пов'язане з його основними функціями, зокрема постачальницькою, виробничою, споживчою, ощадною, реалізація яких здійснюється відповідно до формування, розподілу й використання спільного бюджету. Саме це зумовлює основу розвитку фінансів домогосподарств та необхідність теоретичного обґрунтування принципів і механізму їх реалізації за закономірностями ринкового господарства, згідно з якими поведінка будь-якого суб'єкта визначається економічним вибором в умовах зростаючих потреб і обмежених ресурсів.

Огляд економічної літератури [1, 3–6, 12] дає підстави узагальнити, що фінанси домогосподарств – це сукупність економічних відносин щодо формування, розподілу та використання фондів грошових коштів з метою задоволення особистих потреб громадян. Трактують сутності терміна «фінанси домогосподарств» вітчизняними й іноземними вченими-економістами представлено в табл. 1.

Відмінними рисами фінансів домашніх господарств є те, що вони найменш регулюються державою. Водночас фінанси домашніх господарств взаємозв'язані з іншими сферами фінансової системи. Домогосподарства мають характерні особливості і методи формування та використання фінансових ресурсів, до яких відносять підтримку життєдіяльності та розвиток людського потенціалу [8].

Таблиця 1. Трактують сутності терміна «фінанси домогосподарств» вітчизняними та іноземними вченими-економістами

Автор	Зміст визначення
Воробйов В.Ю. [1, с. 7]	Фінанси домогосподарств – це економічна категорія, яка характеризує процес розподілу та перерозподілу частини вартості ВВП країни з метою формування фінансових ресурсів, грошових та негрошових доходів на рівні домогосподарств, забезпечення їхніх фінансових інтересів, підвищення загального рівня добробуту кожного члена домогосподарства
Димитрієва Є.Ю. [3, с. 7]	Фінанси домогосподарства – це сукупність грошових відносин з приводу формування та використання фондів грошових коштів, в які вступає домашнє господарство і його окремі члени у процесі соціально-економічної діяльності
Жмайло А.Ф. [5, с. 43]	Фінанси домашнього господарства – це економічні грошові відносини у сфері формування та використання фондів грошових коштів з метою забезпечення матеріальних і соціальних умов життя членів господарства та їх відтворення
Лондар Л.С. [6, розд. 5]	Фінанси домогосподарств – це регульовані у визначеному правовому полі за допомогою спеціальних методів, прийомів та інструментарію потоки коштів через мікрорівневу систему грошових фондів, які забезпечують функціонування і розвиток людей як фізичних осіб, їхню економічну діяльність з метою придбання житла, підтримання здоров'я, здобуття освіти, отримання пенсії, забезпечення інших аспектів людської діяльності
Чорна О.М. [12, с. 33]	Фінанси домогосподарства як економічна категорія є сукупністю втілених у грошових потоках економічних відносин, в які вступають домашні господарства в процесі формування, розподілу і використання фондів грошових коштів з метою задоволення потреб своїх членів, відтворення та розвитку людського капіталу

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Особливістю фінансових відносин домогосподарства є:

- розподільний характер, який відображає процес розподілу і перерозподілу ВВП, національного багатства між домогосподарствами і суб'єктами господарювання, домогосподарствами і державою, окремими суб'єктами домогосподарства, окремими домогосподарствами;
- грошовий характер;
- задоволення соціально–економічних інтересів суб'єктів господарювання.

Фінансові відносини домашнього господарства поділяють на внутрішні та зовнішні.

До внутрішніх фінансових відносин домашнього господарства належать ті, які виникають між його окремими учасниками–індивідами у сфері формування, розподілу та використання цільових фондів грошових коштів (фонди життєзабезпечення, розвитку, резервні фонди відновлення, заощадження, інвестування, поліпшення середовища перебування, формування й підтримки іміджу), зокрема:

- фінансові відносини пов'язані з поточним споживанням;
- фінансові відносини у сфері заощаджень;
- фінансові відносини з приводу інвестування.

Зовнішні фінансові відносини характеризують як відносини домогосподарств із зовнішнім оточенням у сфері реалізації фінансових операцій. Залежно від характерних ознак суб'єктів визначають:

- фінансові відносини з іншими домогосподарствами;
- фінансові відносини зі споживачами ресурсів, що належать домогосподарствам (підприємства–роботодавці тощо);
- фінансові відносини з підприємствами, пов'язані із споживанням домогосподарствами товарів, послуг, робіт;
- фінансові відносини з державою (оподаткування, соціальні трансферти тощо);
- фінансові відносини з інститутами фінансового ринку (банки, страхові компанії, пенсійні фонди, кредитні спілки, інвестиційні фонди і компанії тощо) [4].

Наведені відносини мають досить стійкий характер в умовах сучасної ринкової економіки і постійно поновлюються на рівні домашніх господарств.

Важливим питанням функціонування домогосподарств та закономірностей їхнього розвитку в умовах ринкового господарства є забезпечення їх економічної безпеки. Економічна безпека домогосподарств – це поняття, яке отримало широке розповсюдження в епоху повсюдного розвитку ринків фінансових послуг. Тому можна припустити, що саме ринки фінансових послуг приховують у собі ризики, при реалізації яких домогосподарство потрапляє у небезпечне становище, стає економічно нестійким. Що означає економічно нестійке домогосподарство? Це означає, що люди втрачають ресурси, необхідні для нормального функціонування свого домашнього господарства, – для покупки продуктів, оплати рахунків та ін. [11, с. 4]. По суті, економічна безпека являє собою «можливість і готовність економіки забезпечити гідні умови життя та розвитку особистості, соціально–економічну... стабільність суспільства і держави, протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам» [13, с. 131]. У той же час економічна безпека домашніх господарств як економічна категорія являє собою сукупність соціально–економічних, організаційно–економічних та інституційно–економічних

відносин, що забезпечують захищеність життєво важливих інтересів суб'єктів від виникаючих ризиків та загроз як умова повної реалізації функцій домашніх господарств [10].

Економічна безпека домогосподарств має свою специфіку. Власне, економічна безпека домашніх господарств виражається в цілісності системи надання можливостей економічного розвитку і саморозвитку домогосподарств, що забезпечує стабільне збереження параметрів гідного рівня життя, підвищення опірності загрозам. Ризик домогосподарств має специфічну природу. Частина несуттєвих ризиків для підприємства стає суттєвими ризиками для домогосподарства. На сучасному етапі економічного розвитку України найбільш суттєвими ризиками, що впливають на економічну безпеку домогосподарств, є ризики, викликані політичними, економічними, соціальними та демографічними чинниками [8, с. 157].

Серед факторів, що забезпечують цілісність системи економічної безпеки домашніх господарств, можна виділити соціально–економічну групу, яка першою чергою надає можливість контролю розвитку соціальної стійкості. Ці фактори мають об'єктивний характер і відображають вплив економічних процесів, які функціонують у системі національної економіки. Основними відправними позиціями в даній групі факторів є:

- рівень доходів;
- структура витрат;
- економічна свобода;
- економічна активність;
- державна соціальна політика;
- державна економічна політика [2, с. 172].

У той же час зниження добробуту населення, обмеженість доходів, неможливість отримання додаткових доходів, соціальна незахищеність, негативні зміни структури витрат населення, обмеження економічної свободи, зниження економічної активності, відсутність дієвої соціальної та економічної політики держави стимулюють негативний прояв на економічну безпеку домогосподарств.

Порушення економічної безпеки домогосподарств також можуть виникати в результаті цілеспрямованих або неусвідомлених дій людей, органів влади або інших ланок економіки. Ці фактори мають суб'єктивний характер і являють собою результат діяльності людини. До факторів, які можуть призвести до загроз і проблем економічної безпеки домогосподарств, відносять [11]:

- невиправдану відмову від інвестування в угоду споживання;
- потрапляння в тенета шахраїв;
- неправильні інвестиційні рішення;
- інвестування в неприпустимі або непридатні інвестиційні інструменти;
- зайву довіру державі, так само як і необґрунтовану віру в те, що держава мусить виправляти ваші помилки;
- вибір недостатньо кваліфікованих фінансових посередників, неуважне читання умов договору;
- невідповідність інвестиційного портфеля цілям інвестування та/або прийнятному рівню ризику;
- невиправдане прийняття надмірних ризиків;
- залишення за собою функції прийняття інвестиційних рішень при неможливості ефективного прийняття таких рішень.

Рівень економічної безпеки домогосподарства безпосереднім чином залежить від впливу вищерозглянутих факторів. Облік проявів об'єктивних і суб'єктивних факторів дозволяє на рівні домашніх господарств виробляти реактивні і проактивні дії з нейтралізації потенційних загроз. Це досягається на рівні саморегуляції домогосподарств.

Забезпечення економічної безпеки домогосподарств – це не лише внутрішня справа самих домашніх господарств. Ураховуючи важливість домогосподарств національної економіки як її базового компонента значні зусилля для забезпечення економічної безпеки домогосподарств мають докласти органи державного управління України. До таких заходів можна віднести:

- адресну соціальну допомогу;
- різні форми законодавчої, соціальної, економічної підтримки, що враховують індивідуальні умови домогосподарств;
- зміна системи надання соціальної допомоги (відхід від загальної системи, перехід на компенсаційну та адресну);
- посилення якості та обсягів інформаційних потоків;
- заходи з адаптації домогосподарств до мінливих умов;
- створення системи управління ризиками.

Наведені заходи щодо забезпечення економічної безпеки домашніх господарств дозволяють створити умови для самостійного розвитку в новому економічному середовищі, сприяють розвитку системи захисту від чинників економічної безпеки. Саме захист економічної безпеки домогосподарств обумовлює формування дієвих механізмів саморегулювання.

Висновки

Економічна безпека домогосподарств має свою специфічну особливість на відміну від економічної безпеки інших господарюючих суб'єктів, що функціонують в економічній системі. Забезпечення економічної безпеки домогосподарства є важливою проблемою для національної економіки України. Її вирішення можливе тільки при комплексному розгляді функціонування домогосподарств з урахуванням їх ролі та взаємодії з системою національної економіки, максимальному врахуванні особливостей домашніх господарств і факторів, що впливають на їх економічну безпеку. При цьому варто враховувати не лише об'єктивні, а й суб'єктивні чинники економічної безпеки. В цьому розкривається сутність економічної безпеки домогосподарств.

При формуванні системи економічної безпеки домогосподарств потрібно орієнтуватися насамперед на ключові сфери – економічну (фінансову) і соціальну. Забезпечення економічної безпеки домогосподарств – це не тільки механізми

саморегуляції самих домашніх господарств, а й постійна турбота і увага держави.

Список використаних джерел

1. Воробйов Ю.М. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма / Ю.М. Воробйов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2011. – №4. – С. 6–9.
2. Горшков А.В. Оценка влияния социально-экономических факторов на экономическую безопасность домашних хозяйств / А.В. Горшков, Н.З. Торгай // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. №6 (187). Экономика. Вып. 26. – Челябинск: ЧГУ, 2010. – С. 171–174.
3. Дмитриева Е.А. Финансы домохозяйств: [Учебное пособие] / Е.А. Дмитриева. – Магадан: Кордис, 2007. – 61 с.
4. Драган О.О. Фінанси домогосподарства: концептуальні підходи до визначення системи управління / О.О. Драган // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Науковий журнал. – 2012. – №4. – С. 124–128.
5. Жмайло А.Ф. Финансы и кредит: [учебн. пособие] / А.Ф. Жмайло. – СПб., 2009. – 120 с.
6. Лондар С.Л. Фінанси: [навч. посібник] / С.Л. Лондар, О.В. Терещенко. – Вінниця: Нова Книга, 2009. – 384 с.
7. Політична економія: [підручник] / За ред. Ніколенко Ю.В. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.
8. Сніщенко Р.Г. Фінансова безпека домогосподарств у період нестабільності економіки / Р.Г. Сніщенко // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. Сер.: Економічні науки. – 2014. – №1. – С. 149–159. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vknek_2014_1_19.pdf
9. Теорія фінансів: [підручник] / П.І. Юхименко, В.М. Федосов, Л.Л. Лазебник та ін. За ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
10. Торгай Н.З. Экономическая безопасность домашних хозяйств в условиях транзитивной экономики: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: специальность 08.00.01 «Экономическая теория» / Н.З. Торгай [Челяб. гос. ун-т]. – Челябинск: ЧГУ, 2010. – 28 с.
11. Финансовая безопасность домохозяйств (основные ошибки в инвестиционной деятельности домохозяйств). – М.: Аналитическая лаборатория «ВЕДИ», 2012. – 36 с.
12. Чорна О.М. Концептуальні підходи до розвитку фінансів домашніх господарств в економіці України / О.М. Чорна, К.В. Баранова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – №4. – С. 33–39.
13. Экономическая и национальная безопасность [учебник] / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: Экзамен, 2004. – 768 с.

Д.А. КОЗАК,
к.е.н., доцент, Одеський інститут фінансів

Місцеве самоврядування: проблеми та шляхи їх вирішення

У статті розглядаються стан та проблеми розбудови місцевої влади в сучасних умовах державотворення, висвітлюються недоліки формульного розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів та застосування коригуючих коефіцієнтів фінансового вирівнювання для отримання додаткового фінансового ресурсу окремим територіальним формуванням, запропоновано шляхи вирішення окремих питань на рівні органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: місцеве самоврядування, публічні послуги, місцеві бюджети, фінансові ресурси, коефіцієнт вирівнювання.

Местное самоуправление: проблемы и пути их решения

В статье рассматривается состояние и проблемы развития местной власти в современных условиях государственности, освещаются недостатки формульного расчета объема межбюджетных трансфертов и применения корректирующих коэффициентов финансового выравнивания для получения дополнительного финансового ресурса отдельным территориальным формированием, предложены пути решения отдельных вопросов на уровне органов местного самоуправления.

Ключевые слова: местное самоуправление, публичные услуги, местные бюджеты, финансовые ресурсы, коэффициент выравнивания.

Local government: problems and solutions

The article discusses the condition and problems of local authorities in the present conditions of statehood, highlights the shortcomings formula for calculating the volume of intergovernmental transfers and the use of correction factors of financial equalization to obtain additional financial resources separate territorial formations, offered solutions to certain issues at the local government level.

Keywords: local government, public services, local governments, financial resources, equalization factor.

Постановка проблеми. Місцеве самоврядування як демократичний інститут нашого суспільства дедалі більше впливає на соціально-економічні та політичні процеси в державі, сприяє оптимізації державного управління та децентралізації влади, активізації населення та залученню його до участі в політико-правових процесах, зокрема у вирішенні питань місцевого значення. Проте на сучасному етапі розвитку місцевого самоврядування залишається безліч проблем, які стримують його подальший розвиток.

На жаль, існуюча в Україні система місцевого самоврядування не задовольняє потребам суспільства, правове регулювання та практика місцевого самоврядування не відповідають Європейській хартії місцевого самоврядування, а функціонування місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не забезпечує створення та підтримку сприятливого життєвого середовища.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців, зокрема: Т. Бондарук, П. Ворони, Т. Кравченко, В. Мамоніної, С. Михайленко, О. Новікової, О. Скрипнюк, Т. Пухтинського, О. Шишко та інших. Проте, зважаючи на соціально-економічні трансформації, які відбуваються в Україні, багато питань у сфері місцевого самоврядування в процесі реформування бюджетної системи держави, пошуку шляхів зміцнення фінансової бази місцевих органів влади залишаються невирішеними.

Метою статті є дослідження сучасного стану формування і розподілу фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування та визначення напрямів реформування місцевого самоврядування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Місцеве самоврядування становить інститут, який сформовано на демократичних засадах, створення якого має намір забезпечити певну самостійність адміністративно-територіальних груп, чим сприяти ефективності державного управління. Проте система місцевого самоврядування, що існує сьогодні в Україні, не відповідає потребам суспільства. Функціонування місцевого самоврядування не спрямовано на реалізацію його головного призначення – створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необ-

хідного для всебічного розвитку людини, надання мешканцям територіальних громад якісних та доступних публічних послуг на основі сталого розвитку дієздатної громади.

Отже, на сучасному етапі розвитку місцевого самоврядування залишається безліч проблем, які стримують його подальший розвиток. Тому реформа місцевого самоврядування сьогодні є одним із найважливіших завдань розвитку української державності [1].

Хоча в Україні й закладено конституційні засади місцевого самоврядування, ратифіковано Європейську хартію місцевого самоврядування та прийнято низку базових нормативно-правових актів, які створюють правові та фінансові основи його діяльності, але його розвиток фактично зупинився на рівні територіальних громад – міст обласного значення, оскільки переважна більшість територіальних громад через їх надмірну подрібненість та надзвичайно слабку фінансову базу виявилась не спроможною до виконання всіх повноважень місцевого самоврядування.

Більшість територіальних громад у сільських територіях не в змозі виконувати власні повноваження. Дотаційність 5419 місцевих бюджетів становить більше 70%, 483 територіальні громади на 90% утримуються за рахунок коштів державного бюджету. Значна кількість громад із населенням до 500 чоловік не мають бюджетних установ, які повинні надавати послуги населенню [2].

Наслідком цього є низька якість публічних послуг, що надаються громадянам на місцевому рівні, депопуляція сільського населення, деградація сільських територій і надмірне навантаження на державний бюджет через необхідність фінансувати діяльність органів самоврядування [3].

У сучасний період органи місцевого самоврядування надто залежні від рішень виконавчої влади, зокрема щодо планування послуг, створення мережі соціальних служб, формування та виконання місцевих бюджетів. Водночас така залежність не відповідає обсягам бюджетного фінансування на забезпечення потреб місцевого населення щодо надання публічних послуг. Саме тому одна із цілей реформування місцевого самоврядування – це досягнення високої якості та доступності публічних послуг. Адміністративні, соціальні та комунальні послуги мають ґрунтуватися на потребах

мешканців територіальної громади. В рамках реформи має відбутися оцінка сучасного стану надання послуг, проведення їх уніфікація, стандартизація, виходячи із принципу максимальної доступності послуг для їх споживачів.

Для забезпечення доступності та якості публічних послуг має бути проведено оптимальний розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою за принципом субсидіарності та децентралізації [4]. Необхідно визначити на законодавчому рівні їхні права, обов'язки та відповідальність за надання населенню якісних послуг, оскільки саме від потреби людини, члена територіальної громади, через послугу маємо рухатися до повноважень реформованих органів місцевого самоврядування.

До набрання чинності Бюджетного кодексу України розрахунки потреб того чи іншого місцевого бюджету здійснювалися з огляду на кількість розташованих на відповідній території установ (лікарень, шкіл, інтернатів, притулків тощо). Нині обсяг видаткових потреб місцевих бюджетів розраховується формульним методом із застосуванням єдиних нормативів видатків у розрахунку на одного жителя (державне управління, охорона здоров'я, культура, фізична культура і спорт), на одного учня (освіта), на одержувача соціальних послуг (соціальний захист і соціальне забезпечення) [5]. Однак, як засвідчила практика, нормативний метод розрахунків не бере до уваги та не забезпечує навіть мінімальної потреби на утримання наявної інфраструктури малочисельної територіальної громади. Це призводить до витрачання власних коштів таких громад на делеговані державою повноваження, що, своєю чергою, обмежує, а іноді й унеможлиблює фінансування власних повноважень.

Складним залишається стан справ із фінансовим забезпеченням виконання повноважень органами місцевого самоврядування. Основною фінансовою базою місцевих органів влади є місцеві бюджети. Їх варто розглядати як важливу частину всієї бюджетної системи. Але стан справ з наявними фінансовими ресурсами місцевих бюджетів не дозволяє органам місцевого самоврядування самостійно (без державної підтримки) утримувати комунальні бюджетні установи, житлово-комунальне господарство, реалізувати місцеві соціальні програми [6, с. 84].

У ході бюджетної реформи 2001 року, далі 2010 року було запроваджено формулу розподілу міжбюджетних трансфертів з метою запровадження єдиної методології функціонування системи фінансового вирівнювання. Для місцевих бюджетів, кошти яких передаються до державного бюджету, використовують коефіцієнт вирівнювання, який застосовується до обчисленого за формулою обсягу коштів, що під-

лягають передачі до державного бюджету, та коливається в діапазоні від 0,6 до 1 [5].

Методологія формульного розрахунку містить елемент стимулювання місцевих органів влади до нарощування доходної бази, виконання доходів першого кошику (доходи, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів) за остання три звітні періоди, який реалізується через коефіцієнт вирівнювання. Результатом застосування цього елемента є додатковий фінансовий ресурс, який залишається в розподіленні конкретного місцевого бюджету у випадку перевищення планових доходів над плановими видатками місцевого бюджету. Напрями використання цього ресурсу визначаються місцевими органами влади самостійно та спрямовуються на соціально-економічний розвиток громад.

Приміром, по місту Южне Одеської області за період 2010–2014 роки обсяг коштів, що згідно з розрахунками Міністерства фінансів України передається з бюджету міста Южне до державного бюджету України, становить 162 550,6 тис. грн., у тому числі: в 2010 році – 20 626,8 тис. грн., в 2011 році – 27 566,5 тис. грн.; у 2012 році – 32 424,6 тис. грн.; у 2013 році – 34 982,7 тис. грн.; у 2014 році – 46 950,0 тис. грн. [7]. При цьому нормативи відрахувань з бюджету м. Южне до державного бюджету становили 38,6%, 37,6%, 47,9%, 45,7% та 52,7% відповідно. Тобто місто щорічно збільшує доходи, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, та відповідно обсяг коштів, які передаються до державного бюджету (табл. 1).

Застосування коефіцієнта вирівнювання дає можливість залишати місцевим органам влади додатковий фінансовий ресурс, але він діє в обернено пропорційному напрямі: чим більше доходи переважають над видатками міста, тим вищий коефіцієнт вирівнювання, завдання якого наповнювати державний бюджет країни. Тоді як майже максимальне значення коефіцієнта з роками тільки зменшує можливість залишити в місті власні доходи у вигляді додаткового ресурсу.

В Одеській області з 33 адміністративно-територіальних одиниць лише міста Одеса, Южне та Іллічівськ є донорами державного бюджету. Проте промислові та аграрні можливості, рекреаційна та портова складові регіону свідчать про потужний економічний потенціал розвитку Одеської області.

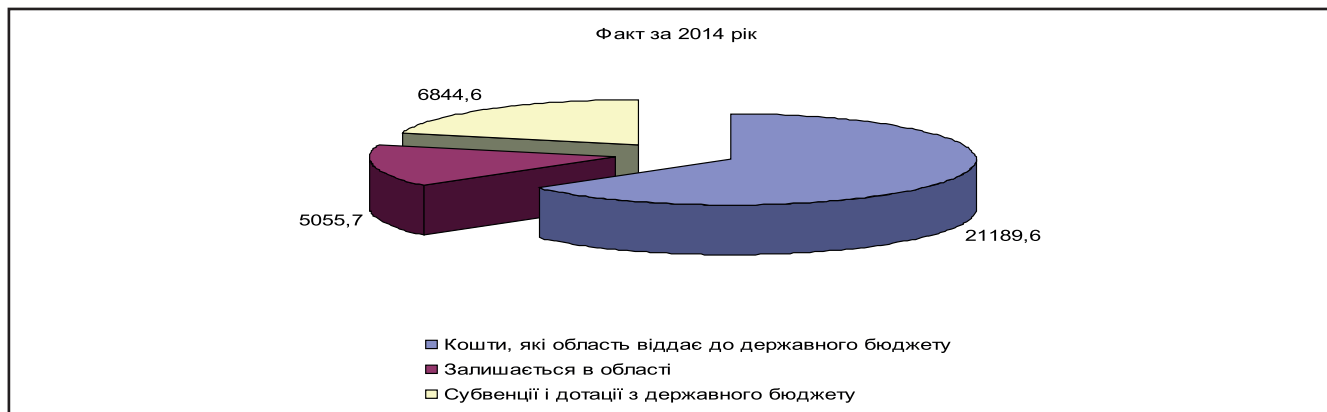
За даними Державної казначейської служби Одеської області, фінансові ресурси, які збираються до зведеного бюджету Одеської області, розподіляються між державним бюджетом України та місцевими бюджетами області у порядку, наданому в табл. 2. Важливим є те, що після вилучення лівової частини фінансових ресурсів Одеської області до державного бюджету, частка коштів повертається до бюджету області у вигляді субвенцій і дотацій з державного бюджету.

Таблиця 1. Динаміка надання додаткового фінансового ресурсу місту Южне [7]

Рік	Доходи, що враховуються при розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів, тис. грн.	Обсяг вилучення, тис. грн.	Коефіцієнт вирівнювання (аі)	Сума додаткового фінансового ресурсу, тис. грн.
2010	53 425,6	20 626,8	0,800	8 840,0
2011	73 260,4	27 566,5	0,800	6 891,6
2012	67 697,2	32 424,6	0,950	2 555,4
2013	76 545,2	34 982,7	0,950	1 841,2
2014	89 142,4	46 950,0	0,950	2 471,1

Таблиця 2. Розподіл фінансових ресурсів зведеного бюджету Одеської області [7, 8], млн. грн.

Рік	Кошти, які область збирає до зведеного бюджету	Кошти, які область віддає до державного бюджету	Кошти, які залишаються в області	Субвенції і дотації з державного бюджету
2010	18096,6	10146,3	4123,8	3826,6
2011	21916,5	12764,1	4412,5	4739,9
2012	24364,1	13396,1	4959,9	6008,0
2013	24125,9	19302,2	4823,7	5788,1
2014	26245,3	21189,6	5055,7	6844,6



Розподіл фінансових ресурсів Одеської області за 2014 рік, млн. грн.

Аналіз даних табл. 2 показує, що Одеська область є донором та щорічно близько 60% фінансового ресурсу, зібраного зі своєї території, передає до державного бюджету. Незважаючи на це, в останні роки збільшилися темпи зростання трансфертів з державного бюджету. Якщо в 2010 році з державного бюджету було надано 3,8 млрд. грн. дотацій і субсидій Одеській області, то в 2014 році ця сума зросла до 6,8 млрд. грн., або в 1,8 раза, та становила 55,0% доходів зведеного бюджету Одеської області. Це означає, що Одеська область, незважаючи на те, що вона є донором та перераховує близько 2/3 своїх фінансових ресурсів до державного бюджету, в кінцевому підсумку виявляється реципієнтом, оскільки отримує з державного бюджету трансферти, які становлять більш 50% коштів, які область залишає собі (див. рис.).

Таким чином, із введенням у дію оновленого Бюджетного кодексу України органи місцевого самоврядування не відчували істотних позитивних зрушень у формуванні своєї доходної бази, крім того, більшість проблем залишаються не тільки не вирішеними, а ще більш поглибилися.

Серед основних проблем, які негативно впливають на ефективність формування власних фінансових ресурсів, варто виділити такі: недосконалість формульного розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів; відсутність стимулюючого ефекту від застосування коефіцієнта вирівнювання; наявність асиметрії в економічному та соціальному розвитку регіонів; значні помилки у розрахунках коригуючи коефіцієнтів фінансових нормативів бюджетної забезпеченості у зв'язку з неможливістю точно визначити чисельність населення місцевого групування; недосконалість регіональної бюджетної політики, спрямованої на підвищення власної доходної бази тощо.

Як зазначають науковці, найактуальнішими питаннями, які потребують негайного вирішення на рівні органів місцевого самоврядування, є: посилення децентралізації, що повинно сприяти становленню горизонтального фінансового вирівнювання,

посиленню суспільного контролю за цільовим використанням обмежених бюджетних ресурсів та забезпеченню збалансованості місцевих бюджетів; збільшення власної доходної бази органів місцевого самоврядування для створення передумов для розвитку адміністративно-територіальних одиниць і задоволення потреб населення відповідних територіальних формувань; чіткий розподіл повноважень між органами влади на здійснення видатків та відповідальності місцевих органів влади перед населенням за вирішення питань, віднесених законом до їх компетенції; розроблення механізму стимулювання до нарощування власної доходної бази місцевих органів влади та забезпечення ефективності розподілу видаткових повноважень між рівнями державної і місцевої влади [9, с. 129].

Слід зазначити, що основна відповідальність за вирішення ресурсних проблем місцевого самоврядування, безумовно, лежить на державі. Однак це не звільняє місцеве самоврядування від їх вирішення, адже саме воно може й повинно вирішувати питання місцевого значення власними силами. У цій ситуації особливого значення набуває залучення ресурсного потенціалу громад до вирішення питань життєдіяльності й розвитку території, використання комплексу соціальних та організаційних ресурсів. Але для залучення ресурсів необхідною умовою є активна практична участь населення в місцевому самоврядуванні не тільки через форми, які пропонують виборче законодавство, а й шляхом безпосередньої участі в реалізації конкретних проєктів вирішення проблем розвитку і життєдіяльності територій.

Висновки

Органи місцевого самоврядування виконують роль провідника державної бюджетної політики на місцях. За рахунок місцевих бюджетів здійснюється утримання установ соціально-культурного призначення та надання соціальної допомоги найбільш незахищеним верствам населення. З кожним роком в Україні обсяг міжбюджетних трансфертів зростає, що

посилає залежність органів місцевого самоврядування від центральних органів влади. Тому гостро постає питання про проведення реформи місцевого самоврядування, яка повинна забезпечити делегування повноважень із центру регіонам, проведення децентралізації, збільшення власних джерел фінансових надходжень місцевих бюджетів.

Головне завдання держави треба вбачати у системній модернізації економіки, яка призведе до якісної перебудови місцевого самоврядування. Якби кожна область України цілеспрямовано розбудовувала саме той потенціал, який притаманний її місцевості, тоді гострий дефіцит місцевих бюджетів та життєво необхідна дотаційність зокрема не будуть ставати на заваді становленню ефективного місцевого самоврядування, оскільки фінансова незалежність територіальних громад позбавляє бюджетну систему держави фінансувати одні бюджети за рахунок інших. Такий баланс зменшуватиме навантаження на державний бюджет, що, своєю чергою, призведе до нарощування стимулу та самостійності місцевих бюджетів, бо найкращий стимул – це власний розвиток.

Список використаних джерел

1. Концепція реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://civil-rada.in.ua/?p=477>
2. Кравченко Т.А. Реформування системи місцевого самоврядування в контексті адміністративно-територіальної реформи: теоретичні та прагматичні питання» / Т.А. Кравченко // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2012_1/
3. Новікова О. Основні напрями реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні / О. Новікова // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dums/2012_1/12nooovu.pdf
4. Скрипнюк О.В. Стратегія реформування місцевого самоврядування в Україні: організаційно-правові та інші соціальні аспекти / О.В. Скрипнюк // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ppip/2010_9/Skripnuk.pdf
5. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року №2456-VI / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
6. Шишко О.В. Методологія застосування індексів при розрахунку коефіцієнта вирівнювання / О.В. Шишко // Наукові праці НДФІ. – 2008. – №3. – С. 81–91.
7. Звіти Головного управління Державної казначейської служби України у Одеській області / [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>
8. Звіти департаменту фінансів про виконання зведеного бюджету Одеської області / [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://gfu.odessa.gov.ua/pokazniki-byudzhetu/stan-vikonannya>
9. Михайленко С., Зубріліна В. Вплив новацій Бюджетного кодексу України на формування доходів місцевих бюджетів / С. Михайленко, В. Зубріліна // Світ фінансів. – 2014. – Вип. 1. – С. 124–130.

УДК 364: 336.02 / JEL classification H55, I38

О.Б. ЯФІНОВИЧ,
к.е.н., асистент кафедри фінансів, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Соціальні гарантії в механізмі забезпечення фінансової та соціальної стабільності України

Стаття присвячена вивченню та узагальненню теоретичних основ щодо сутності та класифікації державних соціальних гарантій. Розглянуті можливі ризики та загрози, що можуть виникнути в процесі реалізації соціальної політики через систему соціальних гарантій. Проаналізовано розмір, динаміку та співвідношення соціальних показників і мінімальних стандартів в Україні з метою визначення дієвості інституту соціальних гарантій, його відповідності цивілізованим стандартам в контексті забезпечення фінансової та соціальної стабільності в країні.

Ключові слова: фінансова стабільність, соціальна стабільність, соціальні гарантії, соціальні стандарти, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, соціальний мінімум.

Е.Б. ЯФИНОВИЧ,
к.э.н., ассистент кафедры финансов, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Социальные гарантии в механизме обеспечения финансовой и социальной стабильности Украины

Статья посвящена изучению и обобщению теоретических основ относительно сути и классификации государственных социальных гарантий. Рассмотрены возможные риски и угрозы, которые могут возникнуть в процессе реализации социальной политики через систему социальных гарантий. Проанализированы размер, динамика и соотношение социальных показателей и минимальных стандартов в Украине с целью определения действенности института социальных гарантий, его соответствия цивилизованным стандартам в контексте обеспечения финансовой и социальной стабильности в государстве.

Ключевые слова: финансовая стабильность, социальная стабильность, социальные гарантии, социальные стандарты, минимальная заработная плата, прожиточный минимум, социальный минимум.

O. IAFINOVYCH,
PhD in Economic, assistant, Department of Finance (Taras Shevchenko National University of Kyiv)

Social guarantees in the mechanism to provide financial and social stability of Ukraine

The article is devoted to the study and systematization of the theoretical foundations of the nature and classification of social guarantees. The possible risks and threats that may arise during the implementation of social policy through the system of

social guarantees are analyzed. The size, dynamics and ratios of social performance to the minimum standards in Ukraine are determined with the aim to assess the effectiveness of the institution of social guarantees and its compliance to the civilized standards within the context of providing the financial and social stability in the country.

Keywords: financial stability, social stability, social guarantees, social standards, minimum wages, cost of living, social minimum.

Постановка проблеми. Європейський вектор розвитку України формує певний порядок пріоритетів в державі, де ключового значення набуває соціальний аспект, який передбачає виконання державою своїх конституційних зобов'язань щодо достатнього рівня життя громадян, їх зайнятості, забезпечення якісної системи охорони здоров'я та освіти, базового соціального захисту населення тощо. Економічна та політична кризи в Україні особливо загострили проблеми, пов'язані із захистом і підтримкою громадян, серед яких особлива роль відводиться соціальним гарантіям.

Соціальні гарантії – це важливий внутрішній механізм соціальної та макроекономічної стабільності й розвитку в країні, що на сучасному етапі є вкрай необхідним для України. Вони виступають однією з основних складових соціальної політики, яка є важливим аспектом регулювання економіки держави і відіграє подвійну роль. З одного боку, економічне зростання створює сприятливі умови для поліпшення життя людей, а з іншого – соціальна політика стає чинником економічного зростання та підвищенням національної конкурентоспроможності. В контексті забезпечення соціально-економічної стабільності вітчизняна система соціальних гарантій характеризується неефективністю та недосконалістю, а тому потребує ґрунтовного аналізу механізму її функціонування. З огляду на це можна сказати, що успішність вирішення проблем економіки України, в тому числі фінансової та соціальної стабільності, залежить від побудови дієвого інституту соціальних гарантій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання системи соціальних гарантій весь час перебувають в полі зору науковців і практиків з огляду на їхню роль у підтриманні стабільності в економіці, пріоритетності державних видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення в Україні та розвинених країнах. Так, серед зарубіжних вчених, які досліджували проблеми функціонування соціальних гарантій, В. Антропов, Ф. Бертраноу (F. Bertranou), С. Деверо (S. Devereux), Д. П'єтерс, В. Роїк, Р. Хольцманн (R. Holzmann), Е. Холостова, М. Цічон (M. Cichon) та ін. Серед вітчизняних науковців та практиків, хто присвятив свої праці практичним і теоретичним аспектам механізму реалізації державних гарантій, Н. Борецька, О. Василик, В. Геєць, В. Горин, С. Корецька, Е. Лібанова, О. Молдаван, О. Олефір, К. Павлюк, М. Руженський, В. Тропіна та ін.

Незважаючи на достатню розробку вищезазначеної теми, е світлі сучасних вимог до захисних і мотиваційних чинників системи державних соціальних гарантій виникла необхідність у комплексному дослідженні теоретико-методологічних та практичних засад механізму реалізації соціальних гарантій, їх впливу на досягнення соціальної та фінансової стабільності в державі.

Мета статті – дослідити теоретичні засади соціальних гарантій з позицій досягнення фінансової й соціальної стабільності та проаналізувати основні показники системи соціальних гарантій України для приведення їх до цивілізованих

соціальних стандартів з метою забезпечення економічного розвитку країни.

Завдання наукової статті полягають:

- у теоретичному обґрунтуванні сутності державних соціальних гарантій, визначенні їхніх видів та форм за різними класифікаційними ознаками, а також характеристиці можливих ризиків у процесі їх реалізації, що впливають на рівноважний стан економіки;

- в аналізі основних показників функціонування системи соціальних гарантій в Україні з метою визначення її впливу на забезпечення соціальної та фінансової стабільності в державі;

- у виявленні основних причин недостатньої ефективності й дієвості вітчизняної системи соціальних гарантій та визначенні основних напрямів її вдосконалення в процесі забезпечення економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу. Соціальна та фінансова стабільність держави є об'єктивними умовами її економічного розвитку. Соціальна стабільність орієнтована на людський розвиток, на зменшення кількості конфліктів у суспільстві, а фінансова – на забезпечення стійкості фінансової системи держави, нарощення її міцності, що дозволило б протистояти негативному впливу кризових потрясінь та мінімізувати вплив останніх на економіку країни. Ці підсистеми дуже тісно пов'язані між собою, через що зміни в одній з них призводять до порушення стабільності в іншій.

Серед важливих факторів, які дестабілізують соціальне та фінансове становище в державі, є результати дій відповідних державних структур на макро- та мікрорівні, які залежать від основних положень фінансової та соціальної політики й механізмів їх реалізації. Одним із шляхів реалізації соціальної політики виступають соціальні гарантії, які вважаються основою формування суспільного добробуту, а отже й чинником порушення стабільності фінансової системи.

Для більш чіткого уявлення про шляхи забезпечення соціальної та фінансової стабільності держави за допомогою соціальних гарантій з'ясуємо сутність останніх. У вітчизняних наукових та правових джерелах сформувався доволі чітке уявлення щодо розуміння змісту соціальних гарантій, хоча й з певними відмінностями у підходах (табл. 1). Узагальнюючи, можна виділити два основні підходи до визначення соціальних гарантій: за першим – це метод забезпечення реалізації конституційних прав людини, а за другим – характеристика і розуміння їх через критеріюну функцію (мінімальні розміри).

Дія соціальних гарантій поширюється на всі сфери життєдіяльності людини, а тому їхній рівень, різноманітність видів та форм є виміром цивілізованості суспільства. Тому для більш чіткого розуміння їхньої ролі у встановленні фінансової та соціальної стабільності доцільно розглянути класифікацію соціальних гарантій з огляду на різні класифікаційні ознаки (табл. 2).

Розглянувши класифікацію соціальних гарантій, можна говорити про існування доволі широкого спектру їхніх видів і форм, кожний з яких по-різному впливає на стабільність як соціальної, так і фінансової системи.

Таблиця 1. Підходи до визначення сутності поняття «соціальні гарантії»

ПІБ автора (авторів)	Сутність поняття
Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [1]	Державні соціальні гарантії – встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму
Василик О.Д. [2, с. 194]	Соціальні гарантії являють собою метод забезпечення з боку держави задоволення різноманітних потреб громадян на рівні соціально визнаних норм.
Горин В.П. [3, с. 6]	Соціальні гарантії – це об'єктивне економічне поняття, що відображає сукупність економічних та організаційно-правових відносин між державою, суб'єктами господарювання і населенням щодо задоволення соціальних потреб останніх на суспільно прийнятному та економічно можливому рівні з метою забезпечення гармонійного розвитку кожного члена суспільства
Мамотюк Л.Є. [4, с. 8]	Соціальні гарантії незалежно від типу держави виступають як обов'язок держави по реалізації конституційних прав громадян на отримання найважливіших соціальних благ і послуг
Руженський М.М. [5, с. 142]	Соціальні гарантії являють собою сукупність правових норм і правил, з допомогою яких структуруються та спрямовуються економічні й соціальні відносини, забезпечується взаємодія між членами суспільства з приводу нормативно встановлених параметрів життєдіяльності людей
Яременко О.Л., Саленков А.В. [6, с. 65]	Система соціальних гарантії – це свого роду трансфертний механізм, у якому постачальник гарантії отримує від суб'єкта частину його особистої фінансової та споживчої свободи вибору, а суб'єкт – певні фінансові або споживчі ресурси

Таблиця 2. Класифікація соціальних гарантії

Ознака класифікації	Види (форми) соціальних гарантії
Залежно від рівня економічного розвитку та стану забезпечення демократичних засад функціонування суспільства	– гарантії, що характеризують обов'язок держави перед своїми працюючими громадянами гарантувати прийнятний рівень добробуту (встановлення мінімального рівня оплати праці, її індексації, необтяжливих податків тощо); – гарантії, що характеризують задоволення пріоритетних потреб суспільства, які не може забезпечити кожний окремих громадянин самостійно (надання безоплатних послуг); – гарантії, що характеризують зближення рівнів життя різних груп населення, які породжені втратами внаслідок економічних та соціальних ризиків (виплата пенсій, стипендій, різноманітних допомог, надання пільг тощо)
За ступенем дієвості	– активні гарантії; – пасивні гарантії
За джерелом фінансування	– гарантії, що надаються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів; – гарантії, що надаються за рахунок фінансових ресурсів підприємств; – гарантії, що надаються за рахунок фінансових ресурсів добродійних структур; – гарантії, що надаються за рахунок фінансових ресурсів страхових фондів
За цільовою спрямованістю	– гарантії щодо матеріальної забезпеченості; – трудові гарантії; – гарантії охорони здоров'я; – гарантії охорони праці; – гарантії умов проживання; – гарантії на освіту
За чинним законодавством України	– основні гарантії; – гарантії, що надаються окремим категоріям громадян
За тривалістю надання	– постійні гарантії; – тимчасові гарантії
За необхідністю виконання	– безумовні гарантії; – умовні гарантії
За формою надання	– гарантії у грошовій формі; – гарантії у формі платних послуг; – гарантії у формі дотацій

Джерело: складено автором на основі [5, с. 136–141; 7, с. 55; 5].

З'ясовуючи роль соціальних гарантії у забезпеченні соціально-економічної стабільності, також необхідно звернути увагу й на існування в процесі реалізації соціальних гарантії певних ризиків. Адже останні виступають обов'язковим механізмом рівноваги і розвитку будь-якої господарської системи. Їх можна поділити на ризики для держави та фізичних осіб. Вплив обох груп ризиків і загроз необхідно враховувати у процесі побудови ефективної системи соціальних гарантії та її фінансового забезпечення з метою зниження обтяжливості нею державних фінансів та недопущення формуван-

ня сталої тенденції неефективного використання фінансових ресурсів країни. Так, наприклад, один з видів соціальних гарантії – допомога безробітним за рахунок державних заощаджень мотивує домогосподарства до зниження рівня своїх заощаджень, що в подальшому призводить з боку безробітних до зменшення рівня їхньої активності у пошуку роботи, з боку суб'єктів господарювання (корпорацій) – до зниження рівня пропозиції робочих місць, з боку держави – до збільшення державної частки в сукупних фінансових ресурсах суспільства. Як наслідок, відбувається збільшення дер-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

жавного боргу, погіршення стану платіжного балансу країни тощо. Крім цього, серед ризиків, які притаманні соціальним гарантіям, слід визначити ризик скорочення традиційної економічної мотивації створення сім'ї та народження дітей. Недорозвинена система соціальних гарантій, нові економічні умови знижують мотивацію індивідуумів до створення традиційних сімейно-родинних груп, народження дітей, що в подальшому призводить до старіння населення в результаті чого держава змушена збільшувати витрати на охорону здоров'я, виплату пенсій і т. ін. Всі вищезазначені ризики та загрози виступають дестабілізуючими чинниками у забезпеченні першою чергою фінансової, а також соціальної стабільності держави [6; 8, с. 144–147].

Дослідивши теоретичні основи соціальних гарантій, доцільно розглянути основні характеристики соціальних гарантій у практичній площині їхнього впливу на стійкість фінансової та соціальної системи України. Так, однією з пер-

шочергових проблем розвитку економіки України та окремих її галузей є низький рівень життя населення, а саме рівень його доходів, адже доходи повинні забезпечувати належну якість життя населення, що їх отримують. У табл. 3 наведені розміри та динаміка основних доходів населення України (середньомісячної пенсії та заробітної плати), а також їх співвідношення з мінімальними стандартами.

Дані табл. 3 свідчать, що протягом 2005–2015 років в Україні середній розмір місячної пенсії збільшився в 5 разів, при цьому у 2005–2010 роках збільшення відбулося в 3,3 раза, а за останні 5 років – лише в 1,5 раза. Темпи ж збільшення середньомісячної заробітної плати за весь досліджуваний період були лише трохи нижчими в порівнянні з темпами збільшення пенсій. Так, середній розмір місячної заробітної плати підвищився у 2005–2010 роках у 2,8 раза, у 2010–2015 роках – в 1,7 раза, а за весь досліджуваний період – у 4,7 раза. Попри практично однакові темпи зростан-

Таблиця 3. Розмір і співвідношення соціальних показників і мінімальних стандартів в Україні в 2005–2015 роки

Рік	Середній розмір місячної пенсії ¹		Середньомісячна номінальна заробітна плата		Прожитковий мінімум для працездатної особи		Прожитковий мінімум для особи, яка втратила працездатність		Частка пенсії в заробітній платі, %	Частка пенсії в прожитковому мінімумі, %	Частка заробітної плати в прожитковому мінімумі, %
	грн.	темпи зростання, %	грн.	темпи зростання, %	грн.	темпи зростання, %	грн.	темпи зростання, %			
2005	316,2	173,5	806	136,6	453	117,1	332	116,6	39,2	95,2	177,9
2006	406,8	128,7	1041	129,2	483 496 505	106,6 109,5 111,5	350 359 366	105,4 108,1 110,2	39,1	116,2 113,3 111,1	215,5 209,9 206,1
2007	478,4	117,6	1351,1	129,8	525 561 568	104,0 111,1 112,5	380 406 411	103,8 110,9 112,3	35,4	125,9 117,8 116,4	257,4 240,8 237,9
2008	776,0	163,0	1806,3	133,7	633 647 649 669	111,4 113,9 114,3 117,8	470 481 482 498	114,4 117,0 117,3 121,2	43,0	165,1 161,4 161,0 155,8	285,4 279,2 278,3 270,0
2009	934,3	120,4	1905,9	105,5	669 744	100 111,2	498 573	100 115,1	49,0	187,6 163,1	284,9 256,2
2010	1032,6	110,5	2239,2	117,5	869 884 888 907 922	116,8 118,8 119,4 121,9 123,9	695 706 709 723 734	121,3 123,2 123,7 102,0 128,1	46,1	148,6 146,3 145,6 142,8 140,7	257,7 253,3 252,2 246,9 242,9
2011	1151,9	111,6	2633,1	117,6	941 960 985 1004	102,1 104,1 106,8 108,9	750 764 784 800	102,2 104,1 106,8 109,0	43,7	153,6 150,8 146,9 144,0	279,8 274,3 267,3 262,3
2012	1253,3	108,8	3025,6	114,9	1073 1094 1102 1118 1134	106,9 109,0 109,8 111,4 112,9	822 838 844 856 884	102,8 104,8 105,5 107,0 110,5	41,4	152,5 149,6 148,5 146,4 141,8	282,0 276,5 274,6 270,6 266,8
2013	1470,7	117,3	3265,2	107,9	1147 1218	101,1 107,4	894 949	101,1 107,4	45,0	164,5 155,0	284,7 268,1
2014	1526,1	103,8	3480,2	106,6	1218	100	949	100,0	43,9	160,8	285,7
2015	1581,5	103,6	3788 ²	108,8	1218 1378 ³	100 113,1	949 1074 ³	100,0 113,2	41,8	166,6 147,3	311,0 –

¹ Станом на 01.01.2015.

² За період січень–травень 2015 року.

³ З 01.12.2015.

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України (режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>), Міністерства фінансів України (режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/>).

ня пенсій і заробітних плат частка перших у середньомісячній заробітній платі була і залишається на низькому рівні (в діапазоні від 35,4 до 49,0% протягом 2005 – початку 2015 року). До того ж з 2010 року простежується доволі чітка тенденція до зниження цього показника, через що не можна констатувати позитивних змін, адже відповідно до норм Міжнародної організації праці відношення середньої пенсії до середньої заробітної платні має становити не менше 55%.

З одного боку, хоч і не значні, але все ж таки існуючі відмінності у темпах зростання пенсій і заробітної плати, можна пояснити більшим відставанням перших від такого соціального стандарту, як прожитковий мінімум. Зокрема, якщо на середню пенсію у 2005 році можна було купити 95,2% набору прожиткового мінімуму, то на середню заробітну плату – 177,9%, у 2010 році – відповідно 140,7–148,6% та 242,9–257,7%, на початку 2015 року – 166,6% та 311,0%. Отже, майже протягом всього досліджуваного періоду середній розмір місячної пенсії перевищував рівень мінімального соціального стандарту лише в 1,4–1,7 раза, тоді як середній розмір місячної заробітної плати – приблизно в 2,5–3,1 раза.

Тут слід також звернути увагу на те, що констатація таких низьких показників відповідних співвідношень відбувається ще й на фоні низького рівня самого прожиткового мінімуму. Адже розмір останнього в Україні розраховується за застарілою методикою, яка не відповідає вимогам сьогодення. Ця вартісна величина відноситься до соціальних нормативів, а отже повинна задовольняти потреби людини, які не тільки стосуються біологічного її виживання, а й мінімальні її потреби як осередку соціуму (соціальні, духовні, культурні). В зарубіжних країнах у структурі прожиткового мінімуму 85–87% закладається на задоволення фізіологічних потреб людини, а решта – на так званий соціальний мінімум. При цьому рівень цивілізованості суспільства визначається розміром соціальної частини прожиткового мінімуму, тому що в епоху комп'ютерних технологій збільшуються витрати людини на задоволення таких потреб, як зв'язок, комп'ютерна техніка, транспорт, аудіо-, відео- та культурний відпочинок тощо [5, с. 152–153; 9, с. 307–308].

З іншого боку, у відповідних роках зростання пенсій вищими темпами, ніж заробітної плати, яка є базою для відрахувань до Пенсійного фонду, стає причиною нестачі коштів для підвищення пенсій і зростання дефіцитності Пенсійного фонду. Тому подібна політика призводить до посилення негативних тенденцій у фінансовій системі, а також до послаблення стимулів до продуктивної діяльності.

Однією з передумов забезпечення достатнього життєвого рівня є законодавче встановлення мінімальної заробітної плати (МЗП), що вважається більш продуктивним методом боротьби з бідністю, ніж різноманітні форми соціальної допомоги. Зазвичай мінімальну заробітну плату встановлюють таким чином, щоб вона не була меншою, ніж прожитковий мінімум, адже будь-яка людина, будучи зайнятою працею, має забезпечувати відновлення власних життєвих сил (згідно з вимогами Європейської соціальної хартії МЗП має становити не менше ніж 2,5 прожиткового мінімуму). Так, протягом 2005–2009 років мінімальна заробітна плата становила 73,3–90,4% прожиткового мінімуму, і лише починаючи з 2010 року мінімальна заробітна плата стала дорівнювати прожитковому мінімуму. Крім того, протягом 2005–2015 років мінімальна заробітна плата становила 32–41% середньомісячної заробітної плати, при цьому з 2010 року простежується тенденція до зниження частки мінімальної заробітної плати в середньомісячній заробітній платі від 41% у 2010 році до 32% у 2015 році, що в останні два роки дозволило наблизитися до міжнародних стандартів співвідношення цих величин. Адже згідно з вимогами Європейської соціальної хартії співвідношення мінімальної та середньої зарплат має становити не нижче ніж 1:3. Попри деякі позитивні зміни вищезазначених показників в Україні їхнє співвідношення ще не відповідає цивілізованим соціальним стандартам, а також дає підстави вважати, що у країні офіційно визнається той факт, який свідчить про проживання громадян не на заробітну плату.

У проблемі забезпечення достатнього життєвого рівня громадян ключову позицію займає питання саме реальної заробітної плати та пенсії громадян, на розмір яких суттєвий вплив чинять інфляційні процеси та вартість вітчизняної грошової одиниці. Протягом 2005–2015 років рівень міні-

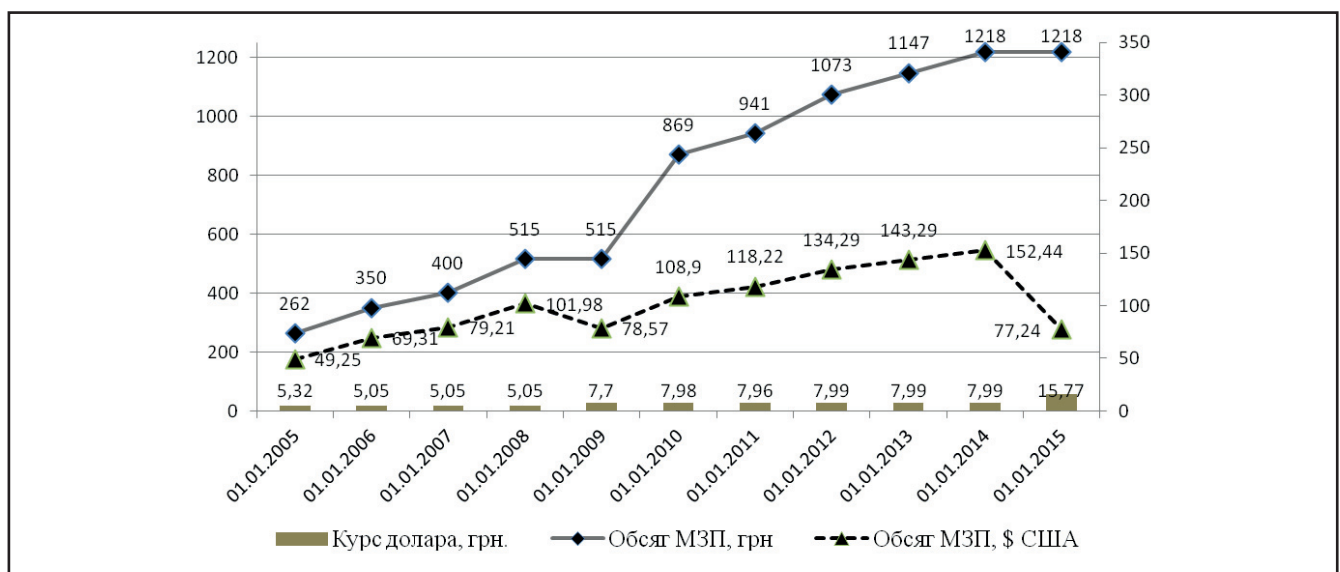


Рисунок 1. Динаміка рівня мінімальних заробітних плат в Україні в 2005–2015 роках

Джерело: побудовано автором на основі даних Міністерства фінансів України (режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/>).

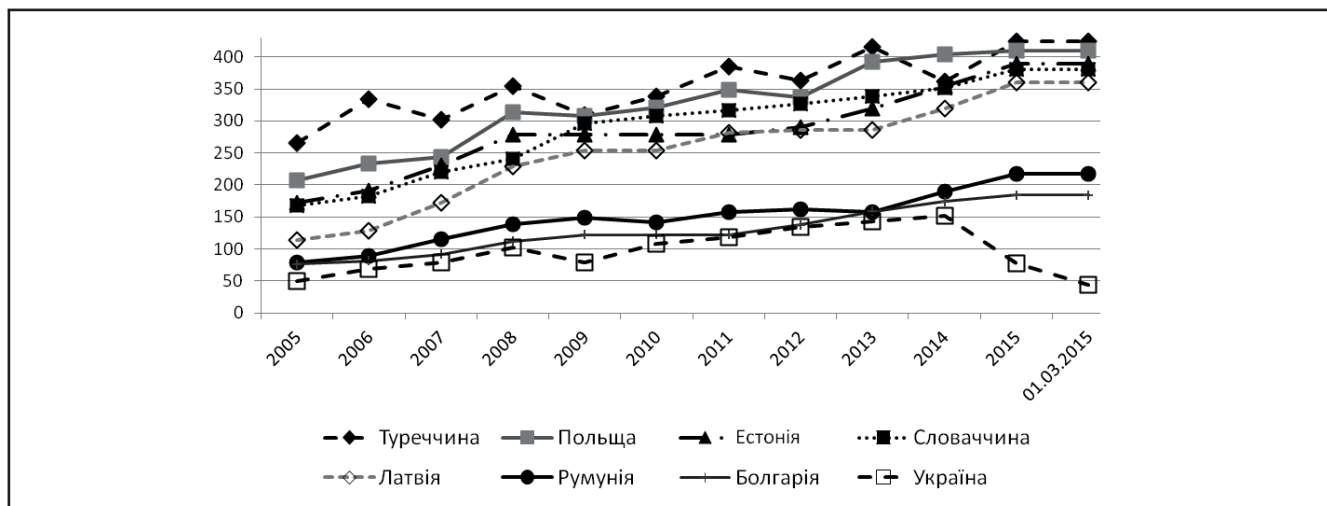


Рисунок 2. Динаміка розмірів мінімальних заробітних плат серед деяких європейських країн у 2005–2015 роках, \$

Джерело: побудовано автором на основі даних Евростату (режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>).

мальної заробітної плати в Україні зростає номінально і реально, про що свідчить динаміка мінімальної заробітної плати та курсу долара (рис. 1).

Винятком в цьому періоді становив 2009 рік, коли курс долара підвищився з 5 грн. до майже 8 грн. На 01.01.2014 МЗП досягла історичного максимуму та становила \$152,44. Проте з наведених вище даних видно, що значне зростання курсу долара та незмінний рівень гарантованого державою мінімуму доходів на початок 2015 року зруйнували тенденцію попередніх років, коли рівень мінімальної заробітної плати впав до \$77,24 (на 01.01.2015) і продовжував падати протягом перших трьох місяців, дійшовши до відмітки \$43,87 (на 01.03.2015).

Порівнюючи розмір МЗП в Україні та в зарубіжних країнах, слід відмітити, що цей показник різниться відповідно до розвитку економіки. Так, на початку 2015 року найвищі соціальні стандарти за рівнем МЗП мають громадяни Австралії, Люксембургу, Норвегії, Бельгії, Нової Зеландії, де мінімальна місячна оплата праці більше \$2000. Франція, Німеччина, Фінляндія, Великобританія, Канада закріпили цей показник у межах від \$1500 до \$2000. До країн, які мають найнижчі розміри гарантованого державою мінімуму доходів (до \$10), відносяться Республіка Бурунді, Бірма, Куба, Сьєрра-Леоне та Уганда. За показником мінімальної заробітної плати в розмірі \$43 Україна посіла позиції поряд із такими країнами, як Лівія, Ботсвана, Камбоджа та Демократична республіка Конго [10].

Практично всі європейські країни протягом 2005–2015 років підвищили рівень мінімальної заробітної плати. Особливо суттєвими збільшенням даного показника (від 1,5 до 3 і більше разів) характеризуються Польща, Естонія, Словаччина, Латвія, Болгарія та ін. (рис. 2).

Як видно з рис. 2, найбільших результатів у напрямі підвищення гарантованого державою мінімуму доходів громадян за період, що аналізується, досягли прибалтійські країни, які підняли мінімальну заробітну плату більш ніж вдвічі (а Латвія – більш ніж втричі). Туреччина, Польща та Словаччина здійснили дещо менший стрибок у підвищенні, проте на сьогодні ними досягнутий доволі високий рівень мінімальної заробітної плати – \$224,26, \$409,53 та \$380 відповідно. Усі країни, що за попереднє десятиліття здійснили суттєві економічні реформи, досягли значного економічного зростання та вступили до ЄС.

У контексті підвищення рівня мінімальної заробітної плати хотілося б звернути увагу на існування можливих ризиків. Адже в умовах низького рівня ВВП на душу населення випереджальне нарощування соціальних гарантій у порівнянні з ВВП може призвести до виникнення ситуації, що заважатиме подоланню бідності з огляду на те, що соціальні гарантії мають досить велику альтернативну вартість і суспільство схильється саме до них, як до альтернативи капітальним інвестиціям [6, с. 62–63]. Щодо України, то з 2005 по 2014 рік випереджальними темпами зростання характеризується тільки показник мінімальної заробітної плати, збільшення якого відбулося в 4,6 раза. Прожитковий мінімум для працездатної і непрацездатної особи зріс відповідно в 2,7 та 2,9 раза, що не більше за темпи нарощення ВВП, який зріс за весь досліджуваний період в 3,5 раза.

Висновки

Очевидно, що система соціальних гарантій в Україні характеризується неефективністю та недосконалістю, тому потребує поглибленого вивчення як в теоретичному, так і практичному аспектах. Зокрема, в теоретичному плані необхідно визначити всі ті ризики і загрози, що несуть у контексті своєї реалізації певні обсяги, види та форми державних соціальних гарантій, і зрозуміти й оцінити їх дію на кожному етапі соціально-економічного розвитку країни, особливо в контексті їх впливу на фінансову та соціальну стабільність. До основних таких ризиків можна віднести:

- ризик зниження економічної активності працездатного населення за умови забезпечення державою кожному необхідному прожиткового мінімуму;
 - ризик скорочення традиційної економічної мотивації створення сім'ї, народження дітей як передумов забезпеченої старості;
 - небезпеку виникнення ситуації, що заважатиме подоланню бідності, підвищенню рівня життя громадян через випереджальне нарощування соціальних гарантій над темпами зростання ВВП, особливо в умовах низького рівня ВВП на душу населення.
- З практичного боку на сучасному етапі основними завданнями побудови дієвої та ефективної системи соціальних гарантій в механізмі забезпечення соціально-економічної

стабільності України (не торкаючись питань щодо фінансової забезпеченості таких гарантій) є:

– максимізація охоплення незахищеного населення та недостатньо конкурентоспроможних його груп в умовах жорстких бюджетних обмежень;

– перетворення в реально значиму величину розмірів мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму через врахування індексу споживчих цін, а також запровадження регулярного перегляду переліку товарів і послуг споживчого кошика;

– визначення в законодавчому порядку граничних меж співвідношень між основними мінімальними соціальними гарантіями, що відповідають засадам цивілізованого соціуму.

На жаль, корупція, окупація частини території та військової дії, валютні спекуляції, неналежна увага влади до міцності національної грошової одиниці вкрай негативно впливають на економічні показники України, порушують її соціально-економічну стабільність і не сприяють нарощенню міцності її фінансової системи. Вирішення соціальних питань з боку держави в контексті знаходження дієвих регуляторів рівня життя населення та створення базового механізму гарантованого соціального захисту дозволить їй розраховувати на активність своїх громадян у суспільному житті країни – здійснювати трудову діяльність, народжувати дітей і т.і.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 05.10.2000 №2017-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2000. – №48. – Ст. 409 [зі змінами та доповненнями] [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2017-14> – Назва з екрана.
2. Василик О.Д. Державні фінанси України: [навч. посібник] / О.Д. Василик – К.: Вища школа, 1997. – 382 с.

3. Горин В.П. Державне фінансове забезпечення соціальних гарантій. Автореф. дис. ... кандидата екон. наук: 08.00.08 / В.П. Горин / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2010. – 23 с.

4. Мамотюк Л.Є. Державне фінансування соціальних гарантій населення України: Автореф. дис. ... кандидата екон. наук: 08.04.01 / Л.Є. Мамотюк / Науково-дослідний фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України. – Київ, 2005. – 19 с.

5. Руженський М.М. Соціальний захист населення в умовах формування ринкової моделі економіки України: [монографія] / М.М. Руженський – К.: ІПК ДСЗУ, 2013. – 318 с.

6. Яременко О.Л. Соціальні гарантії та інституційна рівновага в економіці [Електрон. ресурс] / О.Л. Яременко, А.В. Саленков // Економічна теорія. – 2013. – №3. – С. 54–62. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecte_2013_3_6.pdf

7. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми: [монографія] / Н.П. Борецька. – Донецьк: Янтра, 2007. – 352 с.

8. Дем'янчук О.І. Шляхи вдосконалення фінансового забезпечення соціальних гарантій в Україні [Електрон. ресурс] / О.І. Дем'янчук, О.С. Заблудська // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2013. – Вип. 21. – С. 144–147. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2013_21_33.pdf

9. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу [Електрон. ресурс] / за ред. Е.М.Лібанової; НАН України; Ін-т демогр. та соціал. досліджень імені М.В. Птухи. – К., 2012. – 404 с. Режим доступу: http://www.idss.org.ua/monografii/nerivnist_2012.pdf

10. Мінімальна заробітна плата серед країн світу та в Україні (динаміка та географія 2005–2015 рр). [Електрон. ресурс] // – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/minimalna-zarobitna-plata-sered-krayin-svitu-ta-v-ukrayini-dynamika-ta-geografiya-2005-2015-rr>

*В.Ф. СТОЛЯРОВ,
д.е.н., професор,
Т.В. ОВЧАРЕНКО,
аспірант,
А.І. КУШЛАК,
здобувач,
В.В. СТОЛЯРОВА,*

здобувач, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Формування нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів

Проведена попередня оцінка методичних та практичних рішень щодо визначення та подальшого вдосконалення порядку перерозподілу фінансових ресурсів за їх джерелами та обсягами на національному, регіональному та місцевому рівнях в умовах бюджетної децентралізації.

Ключові слова: фінансове забезпечення, місцеві бюджети, дотації, субвенції, трансферт, видаткові повноваження.

*В.Ф. СТОЛЯРОВ,
д.з.н., професор,
Т.В. ОВЧАРЕНКО,
аспірант,
А.І. КУШЛАК,
соискатель,
В.В. СТОЛЯРОВА,*

соискатель, НИЗИ Минэкономразвития и торговли Украины

Формирование новой модели финансового обеспечения местных бюджетов

Проведена предварительная оценка методических и практических решений по регламентированию и дальнейшему

совершенствованию порядка перераспределения финансовых ресурсов с их источниками и объемами на национальном, региональном и местном уровнях в условиях бюджетной децентрализации.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, местные бюджеты, дотации, субвенции, трансферт, расходные полномочия.

V.F. STOLYAROV,
doctor of economics, professor,
T.V. OVCHARENKO,
postgraduate,
A.I. KUSHLAK,
postgraduate,
V.V. STOLYAROVA,
postgraduate, SREI Ministry of Economic Development and Trade Ukraine

Formation of new model financial support local budgets

A preliminary assessment of methodological and practical solutions to identify and further improve the procedure redistribution of financial resources by sources and amounts of national, regional and local levels in terms of fiscal decentralization.

Keywords: financial support, local budgets, grants, transfers, account credentials.

Постановка проблеми. Бюджетний механізм національної економіки – це вплив держави в особі державних органів на економічні об'єкти і процеси та на осіб, які в них приймають участь. Він здійснюється, щоб надати бюджетним процесам організований характер, впорядкувати дії економічних суб'єктів, забезпечити виконання законів, підтримувати державні і суспільні інтереси.

Державне регулювання економікою передбачає вплив держави практично на всі складові фінансового механізму, а отже і на весь фінансовий механізм у цілому. Особливість цього впливу визначає міру втручання держави у функціонування економіки шляхом регулювання функціонування фінансового механізму та його складових.

У передмові науково-практичного коментаря до оновленого у 2010 році Бюджетного кодексу України (друга редакція, 2011 рік) передбачалося, що видаткові повноваження місцевих органів влади в соціально-економічному розвитку відповідних регіонів згідно з адміністративно-територіальним устроєм України доцільно уточнювати та регламентувати на базі такої класифікації територіальних відтворювальних процесів, які охоплюють:

- відтворення матеріальної бази соціальної сфери (житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення, культура і мистецтво, засоби масової інформації, фізична культура і спорт);
- відтворення об'єктів зв'язку, телекомунікацій та інформації;
- відтворення виробничої та дорожньо-транспортної інфраструктури;
- охорона навколишнього природного середовища та забезпечення комплексного і раціонального природокористування [1].

Збалансоване управління сталим розвитком держави на основі системи національних цінностей передбачає в майбутньому визначення того щоб видатки на утримання і відтворення матеріальної бази соціальної сфери та інфраструктури конкретного регіону забезпечувались власними фінансовими ресурсами, що акумульовані в місцевому бюджеті, а трансферти з державного бюджету призначались би в основному для забезпечення єдиних стандартів якості життя населення держави в різних регіонах.

Тобто якщо пріоритетні завдання соціально-економічного розвитку областей, районів, міст та селищ будуть визна-

чатися згідно з Програмою людського розвитку відповідного регіону, тоді джерела формування місцевих фінансів повинні визначатись відповідно до видаткових повноважень місцевих органів влади в забезпеченні економічного кругообігу територіальних відтворювальних процесів. А показниками фінансування людського розвитку регіону (на 100 тис. населення) будуть суми видатків місцевих бюджетів на кожному складову територіальних відтворювальних процесів [1].

Метою Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, яка була схвалена розпорядженням Кабінетом Міністрів України від 1 квітня 2014 року №333-р, є визначення напрямів, механізмів і строків формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад [2].

Реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні розпочалося шляхом бюджетної децентралізації в процесі розробки та прийняття державного бюджету України на 2015 рік, а також відповідних уточнень до нього. Тобто наявні передумови для узагальнення та переосмислення відповідних започаткованих урядом дій у контексті визначення складових нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів.

Мета статті полягає в попередніх оцінках методичних та практичних рішень щодо визначення та подальшого вдосконалення порядку перерозподілу фінансових ресурсів за їх джерелами та обсягами на національному, регіональному та місцевому рівнях в умовах бюджетної децентралізації.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий ресурс місцевих бюджетів на 2015 рік сформовано з урахуванням змін, внесених до Податкового і Бюджетного кодексів України та інших законодавчих актів, що стосуються місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин, основних положень проекту Основних напрямів бюджетної політики, схвалених розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16 квітня 2014 року №385-р, завдань, визначених Програмою діяльності Кабінету Міністрів України, схваленою постановою Верховної Ради України від 11 грудня 2014 року №26-VIII [3–7], а також

рекомендацій місії Міжнародного валютного фонду за результатами технічних консультацій з її експертами.

У цілому ресурс місцевих бюджетів на 2015 рік становить 262 100,8 млн. грн., в тому числі за: загальним фондом – 250 431,4 млн. грн.; спеціальним фондом – 11 669,4 млн. грн.

Формування доходів місцевих бюджетів здійснено з врахуванням змін, внесених до Бюджетного та Податкового кодексів України в частині місцевих бюджетів, зокрема:

1) скасування місцевих зборів:

– збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності;

– збору за місця паркування транспортних засобів;

– туристичного збору;

2) скорочення кількості податків шляхом їх об'єднання за відповідною специфікою;

3) встановлення нових нормативів відрахувань податку на доходи фізичних осіб (бюджети міст обласного значення та районів – 60%, обласні бюджети – 15%, бюджет м. Києва – 40%);

4) закріплення за обласними бюджетами та бюджетом м. Києва 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки;

5) передачу з державного бюджету до місцевих бюджетів плати за надання інших адміністративних послуг та державного мита;

6) запровадження акцизного податку з кінцевих продаж;

7) розширення бази оподаткування податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування цим податком комерційного (нежитлового) майна;

8) зміни до розподілу коштів екологічного податку (крім податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів) з урахуванням зарахування до державного бюджету 20%, а до місцевих бюджетів 80%, у тому числі до обласних бюджетів – 55%, сільських, селищних, міських бюджетів – 25% та бюджету міста Києва – 80% надходжень цього податку;

9) розширення надходжень загального фонду шляхом передачі єдиного та екологічного податків, а також податку на нерухоме майно зі спеціального фонду.

При прогнозуванні дохідної частини місцевих бюджетів на 2015 рік було враховано статистичні показники, які використовуються при розрахунку прогнозних надходжень податків та зборів, зокрема за 2013 рік, очікувані макропоказники економічного і соціального розвитку на 2014 рік та прогнозні дані на 2015 рік Мінекономрозвитку і торгівлі України за II сценарієм, а також фактичне виконання дохідної частини бюджету за результатами 2011–2013 років та 11 місяців 2014 року.

З урахуванням зазначеного прогнозний обсяг доходів місцевих бюджетів на 2015 рік (без врахування трансфертів) розраховано у сумі 104 222,0 млн. грн., у тому числі: загальний фонд – 93 354,3 млн. грн., спеціальний фонд – 10 867,7 млн. грн.

Додатково місцеві бюджети до загального фонду отримають 21 500,9 млн. грн., з яких: 6166,4 млн. грн. – за рахунок передачі з державного бюджету; 5941,0 млн. грн. – введення нового акцизного податку з кінцевих продаж; 2100,0 млн. грн. – розширення бази оподаткування податком на нерухоме майно та податком на розкішні автомобілі; 7293,5 млн. грн. – за рахунок передачі окремих податків зі спеціального фонду місцевих бюджетів.

Щодо фінансового вирівнювання податкоспроможності територій, то з урахуванням змін до Бюджетного кодексу України систему балансування замінено системою бюджетного вирівнювання, яка передбачає горизонтальне вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя.

При цьому вирівнювання здійснюється лише за двома податками:

– податком на прибуток підприємств для обласних бюджетів;

– податком на доходи фізичних осіб для бюджетів міст, районів та обласних бюджетів.

Вирівнювання за іншими платежами не здійснюється, їх надходження в повному обсязі залишаються в розпорядженні місцевих органів влади.

Крім того, враховуючи особливий статус міста Києва, наданий йому Законом України «Про столицю України – місто-герой Київ», вирівнювання податкоспроможності бюджету міста Києва не здійснюється.

Механізм вирівнювання передбачає, що місцеві бюджети з рівнем надходжень нижче 0,9 середнього показника по Україні отримують базову дотацію (80 відсотків суми, необхідної для досягнення показника 0,9), для підвищення рівня їх забезпеченості.

Для місцевих бюджетів з рівнем надходжень в межах від 0,9 до 1,1 вирівнювання не здійснюється.

Водночас із бюджетів зі значним рівнем надходжень на одного жителя передбачена реверсна дотація до державного бюджету в обсязі 50 відсотків перевищення індексу податкоспроможності 1,1 до середнього значення по Україні.

Для обрахунку обсягів базової та реверсної дотації на 2015 рік використовувалися дані щодо наявного населення станом на 01.01.2014 та фактичних надходжень податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток за 2013 рік, згідно з даними Державної служби статистики України та Державної казначейської служби України відповідно.

При розрахунку обсягу дотації (базової/реверсної) враховано:

– наявне населення 40 204,4 тис. осіб;

– надходження податку на прибуток приватного сектору економіки – 2767,2 млн. грн.;

– надходження податку на доходи фізичних осіб обласних бюджетів – 8 088,7 млн. грн.;

– надходження податку на доходи фізичних осіб до бюджетів міст та районів – 32 354,6 млн. грн.

При цьому обсяг надходжень податків приведено у відповідність із новими нормативами зарахування.

З урахуванням зазначеного у 2013 році середній рівень надходжень на 1 жителя становила з: податку на доходи фізичних осіб міст і районів – 804,8 грн.; податку на прибуток приватних підприємств – 68,8 грн.; податку на доходи фізичних осіб обласних бюджетів – 201,2 грн.

Тобто базову дотацію отримують: по-перше, бюджети міст і районів з рівнем надходжень на 1 жителя нижче 724,3 грн., по-друге, обласні бюджети – нижче 61,9 грн. з податку на прибуток та нижче 181,1 грн. з податку на доходи фізичних осіб.

При цьому реверсна дотація передбачається, коли надходження на 1 жителя становлять вище 885,3 грн. для бюджетів міст і районів, та вище 75,7 грн. (з податку на прибуток) і

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

221,3 грн. (з податку на доходи фізичних осіб) для обласних бюджетів.

Таким чином, загальний обсяг базової дотації у 2015 році становить 5358,0 млн. грн., реверсної дотації – 3644,2 млн. грн.

Система вирівнювання податкоспроможності є більш прогресивною, ніж система балансування, та має на меті сприяти зацікавленості місцевих органів влади залучати додаткові надходження та розширяти наявну базу оподаткування.

Щодо видатків місцевих бюджетів, то при їхньому формуванні враховувалися такі чинники:

- зміни у розмежуванні видів видатків між державним та місцевими бюджетами за принципом субсидіарності;
- зміни у трансфертній і соціальній політиці;
- зміна розміру єдиного соціального внеску та зменшення в результаті видатків місцевих бюджетів на оплату праці;
- передача функцій методичних кабінетів інститутам післядипломної освіти та методоб'єднанням вчителів;
- перегляд меж зон радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи;
- запровадження плати за навчання у дитячо-юнацьких спортивних школах, крім дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дітей-інвалідів та із багатодітних та малозабезпечених сімей, та зменшення видатків;
- забезпечення за рахунок коштів місцевих бюджетів видатків на утримання спортивних шкіл, які фінансувалися за рахунок Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності;
- передача у рамках децентралізації окремих закладів та заходів з державного бюджету до місцевих бюджетів та ін.

У соціально-культурній сфері на фінансування з місцевих бюджетів передбачається передати з державного бюджету близько 900 бюджетних закладів (установ, організацій). Їх найменування та повний перелік наведено у додатку до проекту закону про державний бюджет на 2015 рік.

У виробничій сфері з державного на місцевий рівень у зв'язку зі збільшенням для місцевих бюджетів відсотка відрахувань екологічного податку передаються видатки для здійснення природоохоронних заходів у сумі 925,4 млн. грн., з яких: 540,0 млн. грн. – для забезпечення функціонування 623 ветлікарень та 1210 ветлабораторій; 353,4 млн. грн. – на фінансування проектів ліквідації вугледобувних, вуглепереробних і торфодобувних підприємств та витрат на утримання водовідливних комплексів у безпечному режимі.

При цьому на умовах співфінансування така сама сума буде надана місцевим бюджетам у вигляді субвенції з державного бюджету: 22,4 млн. грн. – на реалізацію проектів реструктуризації та ліквідації об'єктів підприємств гірничої хімії і здійснення невідкладних природоохоронних заходів в зоні їх діяльності, а також реструктуризації трьох підприємств з підземного видобутку залізної руди; 9,6 млн. грн. – для здійснення консервації ртутного виробництва (забезпечення роботи водовідливного комплексу з відкачки води для недопущення підтоплення навколишніх територій та шахт, на законсервованій шахті з ртутного виробництва ДП «Шахта 2-біс».

Слід зазначити, що передані видаткові повноваження повністю покриваються за рахунок половини переданого екологічного податку, решта може бути спрямована на фінансування:

– будівництва та реконструкції водопровідних та каналізаційних очисних споруд;

– заходів з доочищення питної води;

– модернізації систем тепlopостачання (заміна і модернізація котлів, встановлення утилізаторів тепла вихідних газів, модульних котельень, теплових насосів, індивідуальних теплових пунктів, заміна теплових мереж з використанням труб з пінополіуретановою ізоляцією);

– заходів із заміни природного газу альтернативними видами палива (встановлення котлів, що працюють на біопаливі, установок для використання сонячної енергії; переоснащення котельень з метою переведення на тверде паливо та використання електричної енергії);

– модернізації та ремонту ліфтового господарства; реконструкції та ремонту житлових будинків; оснащення житлового фонду будинковими засобами обліку енергоносіїв; капітального ремонту, реконструкції, будівництва мереж зовнішнього освітлення вулиць;

– капітального ремонту гуртожитків, що передаються у власність територіальних громад (ремонт дахів, внутрішньо-будинкових мереж тепло-, водопостачання, водовідведення, електромережі).

Завдяки прийнятим змінам до чинного законодавства значно збільшено ресурс місцевих бюджетів на виконання власних повноважень, що сприятиме покращенню фінансового забезпечення виконання ними самоврядних функцій, першою чергою у сфері житлово-комунального господарства, благоустрою населених пунктів, будівництва житла та реалізації інших місцевих програм соціально-економічного розвитку.

Змінено також підходи до фінансування видатків на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах. Замість субвенції з державного бюджету джерелом фінансування таких видатків будуть надходження до місцевих бюджетів акцизного податку з реалізації через роздрібну торговельну мережу пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, тютюну та промислових замінників тютюну, нафтопродуктів, біодизелю та скрапленого газу.

При розрахунку міжбюджетних трансфертів враховано нові підходи до їх формування, розподілу та спрямування.

Обсяг міжбюджетних трансфертів, що надаються з державного бюджету місцевим бюджетам, передбачено у сумі 161 523,0 млн. грн., у тому числі:

– базова дотація – 5358,0 млн. грн., яка має компенсаторний характер та забезпечує вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів за закріпленими доходами (податком на доходи фізичних осіб, податком на прибуток). Базову дотацію у 2015 році отримують 18 обласних бюджетів, 60 бюджетів міст обласного значення та 421 бюджет районів. Одним із джерел її перерахування є реверсна дотація, обсяг якої становить 3 644,2 млн. грн. Реверсна дотація буде перераховуватись із шести обласних бюджетів, 71 бюджету міст обласного значення та 25 бюджетів районів;

– стабілізаційна дотація – 2000,0 млн. грн. для покриття можливих фактичних диспропорцій при запровадженні нової моделі взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами;

– додаткова дотація на забезпечення утримання соціальної інфраструктури міста Славутича – 10,0 млн. грн.

Щодо субвенцій із загального фонду, то їхня структура та обсяги визначені таким чином:

- соціальні субвенції – 55 199,2 млн. грн., у тому числі на:
 - виплату допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам, тимчасової державної допомоги дітям та допомоги на догляд за інвалідами I чи II групи внаслідок психічного розладу – 42 317,7 млн. грн.;
 - надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій), вивезення побутового сміття та рідких нечистот – 11 457,3 млн. грн.;
 - надання пільг та житлових субсидій населенню на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу – 806,4 млн. грн.;
 - надання пільг з послуг зв'язку, інших передбачених законодавством пільг (крім пільг на одержання ліків, зубопротезування, оплату електроенергії, природного і скрапленого газу на побутові потреби, твердого та рідкого пічного побутового палива, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій), вивезення побутового сміття та рідких нечистот), на компенсацію втрати частини доходів у зв'язку з відміною податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів та відповідним збільшенням ставок акцизного податку з пального – 617,8 млн. грн.;
 - освітня субвенція – 42 577,8 млн. грн.

В обсязі освітньої субвенції враховано 425,8 млн. грн. – резерв коштів для здійснення видатків, що не могли бути враховані при застосуванні формули. Крім того, при розрахунку освітньої субвенції враховано зміни до законодавства щодо відміни безкоштовного харчування учнів у 1–4-х класах;

- субвенція на підготовку робітничих кадрів – 5 690,5 млн. грн.

В обсязі субвенції враховано 56,9 млн. грн. – резерв коштів для здійснення видатків, що не могли бути враховані при застосуванні формули;

- медична субвенція – 45 700 млн. грн.

В обсязі медичної субвенції враховано:

- 1308,3 млн. грн. – видатки, передані з державного бюджету місцевим бюджетам для фінансування закладів охорони здоров'я Міністерства інфраструктури, що забезпечують медичне обслуговування працівників та пасажирів залізничного транспорту (764,4 млн. грн.), спеціалізованих медико-санітарних частин Міністерства охорони здоров'я (535,7 млн. грн.) та відомчого медичного закладу Укравтодору (8,2 млн. грн.);
- 990,5 млн. грн. – цільові видатки для забезпечення хворих на цукровий та нецукровий діабет (638,9 млн. грн.) та для забезпечення додаткових виплат медичним працівникам системи екстреної медичної допомоги відповідно до Закону України «Про екстрену медичну допомогу» (351,6 млн. грн.). Ці видатки розподілено між обласними бюджетами та бюджетом міста Києва;
- 1702,9 млн. грн. – додаткові кошти для забезпечення виплат із заробітної плати працівникам бюджетних установ (888,9 млн. грн.) та на медикаменти (814,0 млн. грн.);
- 457,0 млн. грн. – резерв коштів для здійснення передбачених видатків, що не мають постійного характеру і не могли бути враховані, під час її розподілу.

Варто відмітити, що у зв'язку із втратою чинності з 1 січня 2015 року Закону України «Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та місті Києві» розрахунок медичної субвенції для Вінницької, Дніпропетровської, Донецької областей та міста Києва було здійснено за загальними підходами для всіх областей з таким розмежуванням видатків за видами медичної допомоги: первинна та вторинна (спеціалізована) медична допомога фінансується з бюджетів міст обласного значення та районних бюджетів, а третинна (високоспеціалізована) та екстрена медична допомога – з обласних бюджетів. Крім того, при розрахунку медичної субвенції враховано зміни до законодавства щодо встановлення плати за харчування під час перебування громадян на лікуванні у закладах охорони здоров'я в умовах стаціонару;

– субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру – 1739,6 млн. грн., які спрямовуються на реалізацію державних програм і комплексних заходів у сфері охорони здоров'я, зокрема на:

- закупівлю медикаментів, тестів та витратних матеріалів для діагностики та лікування туберкульозу;
- закупівлю медикаментів, тест-систем для діагностики та лікування хворих на ВІЛ/СНІД;
- закупівлю медикаментів та виробів медичного призначення у до- та післяопераційний період з трансплантації;
- закупівлю хіміотерапевтичних препаратів, радіофармацевтичних препаратів та препаратів супроводу для лікування онкологічних хворих (дорослих);
- закупівлю лікарських засобів і виробів медичного призначення для забезпечення розвитку донорства крові та її компонентів;
- закупівлю медикаментів для лікування дорослих хворих на гемофілію;
- закупівлю медикаментів для лікування дорослих хворих на розсіяний склероз;
- закупівлю лікарських засобів та виробів медичного призначення для закладів охорони здоров'я для забезпечення лікуванням хворих із серцево-судинними та судинно-мозковими захворюваннями;
- медичну допомогу хворим нефрологічного профілю;
- закупівлю ендопротезів і наборів інструментів для імплантації;
- закупівлю витратних матеріалів для визначення рівня глюкози в крові, глікозильованого гемоглобіну (цукровий діабет);
- закупівлю медикаментів для хворих на вірусні гепатити В і С;
- інші субвенції – 2446,2 млн. грн., у тому числі на:
 - проекти ліквідації підприємств вугільної та торфодобувної промисловості і утримання водовідливних комплексів у безпечному режимі на умовах співфінансування (50 відсотків) – 353,4 млн. грн.;
 - фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження – 112,0 млн. грн.;
 - виконання заходів щодо радіаційного та соціального захисту населення міста Жовті Води – 8,5 млн. грн.;
 - виплату державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошового

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

забезпечення батькам-вихователям і прийомним батькам за надання соціальних послуг у дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім'ях за принципом «гроші ходять за дитиною» – 581,1 млн. грн.;

– придбання витратних матеріалів для закладів охорони здоров'я та лікарських засобів для інгаляційної анестезії – 19,0 млн. грн.;

– придбання медикаментів та виробів медичного призначення для забезпечення швидкої медичної допомоги – 138 млн. грн.;

– відшкодування частини відсоткових ставок по залучених кредитах на оновлення парку автобусів та тролейбусів приймаючих міст по підготовці до проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу – 23,9 млн. грн.;

– проведення виборів депутатів місцевих рад та сільських, селищних, міських голів – 1210,3 млн. грн.

Щодо субвенцій зі спеціального фонду, то вони спрямовані на:

– завершення будівництва метрополітену у м. Дніпропетровську – 672 млн. грн.;

– реформування регіональних систем охорони здоров'я для здійснення заходів з виконання спільного з Міжнародним банком реконструкції та розвитку проекту «Поліпшення охорони здоров'я на службі у людей» – 129,7 млн. грн.

Державна підтримка соціально-економічного розвитку регіонів здійснюватиметься в межах коштів, передбачених за бюджетною програмою «Державні капітальні видатки, що розподіляються Кабінетом Міністрів України», обсяг якої визначено на рівні 4500,0 млн. грн. В умовах обмеженого фінансового ресурсу концентрація капітальних видатків в одній бюджетній програмі сприятиме вирішенню нагальних питань розвитку як держави, так і регіонів, та ефективному використанню наявного ресурсу для задоволення суспільних потреб населення.

Оцінка впливу на доходи і видатки місцевих бюджетів чезрез події в Криму і на сході України засвідчила наступне.

В умовах анексії території АР Крим та м. Севастополя органи виконавчої влади, які залишилися на території (податкові, митні, органи казначейства), не мають змоги надавати фізичним та юридичним особам, що зареєстровані (проживають) на таких територіях, послуги із зарахування податків і зборів до державного бюджету України.

Починаючи з 18.03.2014 робота податкової та казначейської служб України в АР Крим та м. Севастополі заблоковані, співпраця неможлива. Зібрані за українськими законами податки не перераховуються до бюджету України.

Разом із цим Законом України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо підвищення фінансової самостійності АР Крим та м. Севастополя)», прийнятим 15.04.2014, розширено права АР Крим та міста Севастополя у сфері фінансово-бюджетної політики та підвищення фінансової самостійності і автономії бюджетів Автономної Республіки Крим.

Зокрема, передбачено:

– зарахування в повному обсязі до бюджету АР Крим усіх доходів, які сплачуються (перераховуються) на території АР Крим та м. Севастополя;

– надання права місцевій владі визначати видатки та кредитування бюджету в межах надходжень без застосуван-

ня механізму вирівнювання, тобто без втручання держави в процес формування бюджетів АР Крим та м. Севастополя;

– можливість здійснення розподілу міжбюджетних трансфертів між бюджетом АР Крим, міським бюджетом м. Севастополя та відповідними місцевими бюджетами.

З урахуванням зазначених змін бюджети Криму та м. Севастополя є збалансованими за дохідною та видатковою частинами без дефіциту (з нульовим трансфертом з державного бюджету).

На виконання статті 14 Закону України «Про боротьбу з тероризмом» від 20.03.2003 №638-IV, постанови Кабінету Міністрів України від 07.11.2014 №595 «Деякі питання фінансування бюджетних установ, здійснення соціальних виплат населенню та надання фінансової підтримки окремим підприємствам і організаціям Донецької та Луганської областей», доручень Президента України, рішень Ради національної безпеки і оборони України, доручень Кабінету Міністрів України у зв'язку з подіями, які відбуваються на території Донецької та Луганської областей, казначейське обслуговування бюджетних установ, розташованих на території, що не контролюється українською владою, не здійснюється.

Постановою Правління Національного банку України від 06.08.2014 №466 «Про призупинення здійснення фінансових операцій» зобов'язано банки України, небанківські установи та національного оператора поштового зв'язку, які є учасниками платіжних систем, призупинити здійснення всіх видів фінансових операцій на території, що не контролюється українською владою.

Процедура фінансування бюджетних установ та здійснення соціальних виплат населенню визначена тимчасовим порядком, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України №595.

Пунктом 3 постанови Кабінету Міністрів України №595 встановлено, що міністерства, інші органи виконавчої влади, місцеві державні адміністрації повинні були до 01.12.2014 вжити заходів щодо переміщення бюджетних установ, підприємств та організацій, що належать до сфери їх управління, з населених пунктів, які знаходяться на тимчасово неkontrolьованій території, в населені пункти, де органи влади здійснюють свої повноваження в повному обсязі.

Згідно з пунктом 2 тимчасового порядку, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України №595, передбачено, що видатки з державного бюджету, бюджету Пенсійного фонду України та бюджетів інших фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування на тимчасово неkontrolьованій території Донецької та Луганської областей будуть здійснюватися лише після повернення зазначеної території під контроль української влади.

Висновки

В Україні розпочато бюджетну децентралізацію шляхом перерозподілу джерел та обсягів формування фінансових ресурсів на національному, регіональному (24 адміністративні області, АР Крим, м. Київ і Севастополь) та місцевому (районному та базовому – громади) рівнях.

Але, на жаль, в основних положеннях Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні не враховані рекомендації та пропозиції

передмови Науково-практичного коментаря до Бюджетного кодексу України щодо становлення бюджетного федералізму, а також не узагальнені нормативно-правові та методичні рішення, які були визначені чинним законодавством України та пройшли практичну апробацію в ході реалізації українсько-шведського проекту розвитку місцевого самоврядування в м. Ірпінь Київської області.

У той же час саме в положеннях цього державно-правового експерименту була закладена можливість мобілізації фінансових ресурсів на тому рівні місцевої влади, яка може забезпечити їх ефективне використання при наданні громадських (або публічних) послуг в соціальній сфері.

Підвищення фінансової самостійності місцевих органів влади на сучасному етапі повинно базуватися також на врахуванні вітчизняного досвіду діяльності Рад народного господарства (РНГ в 1957–1965 роках) при переважно територіальному принципі керування українською економікою в межах Уккранднаргоспу, розробки Соціальних паспортів адміністративних областей при переважно галузевому принципі керування українською економікою в системі Держплану України, а також впровадження соціальних нормативів створення матеріальної бази об'єктів соціальної сфери, які були кращими за європейські стандарти (м. Славутич Київської області).

Зазвичай бюджетна децентралізація зумовлена прагненням центрального уряду поліпшити систему управління державою. Центральний уряд намагається обмежити свою діяльність стратегічними функціями управління, а також загальнодержавними функціями, які важко диференціювати щодо потреб конкретного громадянина, який проживає на конкретній території.

Відповідно центральний уряд намагається «розвантажити» себе від функцій, суть яких полягає в наданні послуг населенню і які вимагають врахування особливостей потреб у цих послугах громадян залежно від їхнього місця проживання, етнічної належності, традицій та ін. Такі функції передаються регіонам, муніципалітетам або їхнім об'єднанням із закріпленням частини фінансових ресурсів держави та певних прав щодо встановлення і стягнення податків, здійснення запозичень. Держава бере на себе функцію фінансового вирівнювання або забезпечення приблизно однакового рівня надання одних і тих самих послуг на території всієї країни. Для цього вона надає трансферти, а також здійснює контроль чи моніторинг стану надання таких послуг місцевими органами влади.

Проведення інституційних реформ у національній бюджетній сфері розпочато прийняттям наприкінці 2014 року змін до Бюджетного та Податкового кодексів, а в подальшому планується внесення змін до Конституції України (щодо повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування) та ще до цілого ряду законів.

Натомість реформи з децентралізації фінансового управління національною економікою доцільно було розпочати з чіткого розподілу видаткових повноважень щодо соціально-економічного розвитку регіонів (функцій, компетенцій і відповідальності) між центральною та місцевими владами та передачі від вищих органів управління до нижчих від регіональних до муніципальних або місцевих.

Фінансовий ресурс місцевих бюджетів на 2015 рік сформувано з урахуванням змін, внесених до Податкового і Бю-

джетного кодексів України та інших законодавчих актів, що стосуються місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин. І якщо раніше до 90 відсотків бюджетів різних рівнів в Україні були дотаційними, то після запровадження нововведень кількість дотаційних бюджетів повинна скоротитися вдвічі.

Чи дійсно стануть місцеві бюджети більш заможними побачимо в кінці цього року. А наразі вочевидь намагання центральної влади зберегти контроль за розподілом коштів.

Зміни до бюджетного законодавства не виключили повністю вплив центру над розподілом та використанням коштів в державі. Так, в умовах попередньої системи вирівнювання, видатки на фінансування установ освіти та охорони здоров'я були віднесені до видатків, які враховувались при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам.

На даний час фінансовий ресурс на зазначені видатки передбачається у вигляді галузевих субвенцій – освітньої та медичної. Таким чином, місцеві органи отримали цільові кошти, без будь-якої можливості їх перерозподілу на інші видатки, в той час як попередня система вирівнювання цей перерозподіл дозволяла.

Разом із тим розрахунок обсягу коштів на освіту і охорону здоров'я проводиться як і раніше за тими ж формулами, нормативи бюджетної забезпеченості визначаються виходячи з наявного фінансового ресурсу.

Галузеві соціальні стандарти до цього часу державою не розроблені. Отже, Міністерство фінансів України визначає обсяг субвенцій (медичної, освітньої, на підготовку робітничих кадрів) з державного бюджету місцевим бюджетам, а органи місцевого самоврядування стають відповідальними за все на своїй території, не маючи при цьому можливості впливати на обсяг виділених державою коштів, або здійснювати їх перерозподіл за потреби.

Залишила за собою держава і контроль за капітальними видатками. Так, збереження так званої «концентрації» капітальних видатків в одній бюджетній програмі «Державні капітальні видатки, що розподіляються Кабінетом Міністрів України» в 2015 році на рівні 4500,0 млн. грн. (особливо в умовах обмеженого фінансового ресурсу), перекреслює саме поняття децентралізації, оскільки механізм розподілу цих коштів та фінансування явно централізовані.

І найголовніше, централізованим залишається контроль з боку держави за рухом коштів місцевих бюджетів, які знаходяться на рахунках в Держказначействі. Нова норма Бюджетного кодексу стосовно того, що операції по виконанню платіжних доручень будуть виконуватись протягом п'яти операційних днів тільки за умови виконання доходів зведеного бюджету України (державного і всіх місцевих – більше 11 тисяч), містить ризик неможливості використання місцевими органами влади власних надходжень при всій задекларованій їх самостійності.

Унаслідок проведених державою змін бюджети сіл, селищ, міст районного значення отримують 100 відсотків 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

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

штрафних санкції, дивідендів, місцевих позичок та плати за видачу місцевих гарантій, власних доходів бюджетних установ. Також ці бюджети отримують 25 відсотків екологічного податку, 90 відсотка коштів від продажу земель несільсько-господарського призначення та інші доходи.

Разом із тим після таких змін існують певні ризики недоотримання коштів в першу чергу маленькими громадами, які втратили надходження від податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), а ніякої інфраструктури не мають.

Адже згідно з проведеними змінами передбачається, що маленькі громади кошти на свій розвиток будуть отримувати виключно завдяки новим податкам — акцизному збору на роздрібний продаж нафтопродуктів та алкоголю та податку на нерухомість, та збільшенню ставки податку на землю від 0 до 3% і скороченню всіх місцевих пільг.

Бюджетна децентралізація залежить від інших реформ в Україні, зокрема найбільше від адміністративно-територіальної, яка наразі також започаткована змінами до Бюджетного кодексу внесеними наприкінці 2014 року. Так, якщо громада бажає отримати більше повноважень, а відповідно і коштів, їй необхідно об'єднатися з іншою громадою або громадами. Лише за цих умов громади сіл, селищ, міст районного значення отримують інший статус (рівень міст обласного значення та районів), владні повноваження та, головне, додаткові фінансові ресурси.

Звичайно, це є вагомим стимулом для об'єднання, але для того, щоб процес відбувався ефективно, необхідно широким роз'ясненням переваг таких змін серед мешканців громад. Адже наразі йдеться лише про добровільне об'єднання, тож на місцях існує ризик саботування цього процесу з боку місцевої влади з метою збереження своїх посад.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що реформа з децентралізації бюджетних фінансів в Україні все ж таки зрушила з місця. Основа подальшого існування України — чіткий розподіл функціональних повноважень між рівнями влади, коли сфери їх не перетинаються, а фінансування надається на здійснення відповідних повноважень.

Уряд повинен усвідомити, що незавершеність реформ створює конфлікт інтересів, продовжувати діалог з усіма причетними інституціями та мати бажання дійсно поступитися частиною своїх повноважень у бік регіональних органів влади.

Завдяки бюджетним нововведенням місцеві бюджети вже у 2015 році отримують додатковий фінансовий ресурс (за прогнозними розрахунками Міністерства фінансів — близько 22 млрд. грн. до загального фонду місцевих бюджетів), що сприятиме створенню реального підґрунтя для виконання місцевими органами влади своїх повноважень в частині надання якісних суспільних послуг.

Список використаних джерел

1. Передмова: Наукові основи подальшого розвитку та вдосконалення концептуальних положень оновленого Бюджетного кодексу України / Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України. [Текст] / кол. авторів. наук. редакція В.Ф. Столярова. — 2-е вид., доп. та перероб. — К.: ДННУ АФУ; УДУФМТ, 2011. — 560 с.

2. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 №333-р. — Режим доступу. — Електрон. ресурс: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.

3. Основні напрями бюджетної політики на 2015 рік. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.04.2014 №385-р. — Режим доступу. — Електрон. ресурс: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D1%80>.

4. Програма діяльності Кабінету Міністрів України Постанова Верховної Ради України від 11.12.2014 №26-VIII. — Режим доступу. — Електрон. ресурс: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19>.

5. Закон України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» (зі змінами, внесеними згідно із Законами №217-VIII від 02.03.2015, ВВР, 2015, №15, ст. 99 №278-VIII від 07.04.2015) — Режим доступу. — Електрон. ресурс: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.

6. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» (зі змінами, внесеними згідно із Законом №288-VIII від 07.04.2015) 28.12.2014 №79-VIII. — Режим доступу. — Електрон. ресурс: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>

7. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» 02.03.2015 №212-VIII. — Режим доступу. — Електрон. ресурс: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/212-19>

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ДРИГА С.Г., МИСЛІЦЬКА Н.С. Підвищення ефективності процесів підтримки та захисту економічної конкуренції.....	3
ЛИСЕНКО О.В. Оцінка впливу зміни процентної ставки та валютного курсу на прибуток банків	7
КОРЕНЬ Н.В. Напрями модернізації бюджетної політики в умовах реалізації соціально–економічних реформ в Україні.....	13
ПАВЛЕНКО В.П. Актуальні питання розробки та реалізації стратегії післякризового розвитку економіки України.....	17
КАРДАКОВ О.Ю. Креативна інтелектуалізація Європейського Союзу.....	20
КОШЕЛЬ А.О. Дослідження моделей і методів масової оцінки земельних ділянок.....	24
КІРІЧЕНКО О.М. Розвиток економіки України з урахуванням досвіду європейських країн	27
ЯРОВА Б.М. Формування структури землеволодіння в Україні під впливом земельних реформ	31
ЕШ С.М. Роль і місце факторингу на ринку фінансових послуг України.....	37

Інноваційно–інвестиційна політика

ЧУКАЄВА І.К. Державне регулювання інноваційного розвитку систем забезпечення вуглеводнями	43
ГАНУЦАК–ЄФІМЕНКО Л.М. Стратегічні імперативи ефективного управління інноваційним розвитком підприємництва в Україні	46
ГОТРА В.В. Інвестиційні аспекти забезпечення інноваційного розвитку АПК.....	50
МАКСИМОВИЧ В.І., БОГАТИР Ю.О. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України.....	53
СОКОЛОВА О.М. Методологічні підходи до стимулювання інвестиційної діяльності в умовах макроекономічної нестабільності	58
АНТОНОВ А.П. Інвестиції в людський капітал: джерела формування	61

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ВАРНАЛІЙ З.С., КЛЕВЧИК Л.Л. Вплив розвитку інформатизації суспільства та інформаційно–комунікаційних технологій на інтеграцію у глобальний ринок факторів виробництва.....	65
РОССОХА В.В. Соціально–економічні аспекти використання господарського комплексу Державної кримінально–виконавчої служби.....	69
ХУДОЛЕЙ В.Ю., БІРЮКОВ Є.І. Визначеність детермінант та діагностика результатів економічної діяльності підприємств в Україні	75
ЧЕБОТАРЬОВ В.А. Вихідні науково–теоретичні засади забезпечення перспективного розвитку агропродовольчого комплексу та зміст його маркетингової складової	78
КОЛОДІЙЧУК А.В. Нові організаційні просторові форми виробництва в українському прикордонні як рушій прискорення інформатизації економіки України.....	81
ЩУКІН Б.М. Використання однопродуктових балансів у таблицях «витрати–випуск»	86
ЛАДИКО Л.М. Стратегічні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства	90
НІКОЛАЄВА Т.В. Критерії ефективності об'єктів нерухомого майна в концепції оцінки життєвого циклу.....	93
НІЦЕНКО В.С. Методичні підходи до формування раціональної збутової політики аграрних підприємств	100
СОХАНИЧ Ф.Ф. Фінансова безпека сільськогосподарських підприємств	104
АФТАНДИЛІАНЦ В.Є. Методика оцінки ринку консалтингових послуг України	106
ГЕЄЦЬ І.О. Аналіз діяльності та стратегії розвитку авіакомпанії Emigates Airline на світовому ринку авіаційних перевезень.....	110
ГОНЧАРЕНКО О.Г. Управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу ДКВС України за допомогою інструментів економетричного моделювання	119
ВАСИЛЕНКО Г.В., ДЕМ'ЯНЕНКО І.В. Контролінг у системі фінансового менеджменту суб'єкта господарської діяльності.....	124
БІЛИК О.А. Теоретичні основи дивідендної політики корпоративних підприємств	131
ОСІПОВА А.Ю. Особливості моніторингу показників ефективності використання персоналу підприємств у механізмі управління	135
ФЕЩЕНКО О.П. Методичні підходи до фінансової діагностики підприємств	142
ЦАР О.З. Планування та фінансування санації підприємств в Україні	146
БРУНЬКО П.В. Особливості діяльності підприємств будівельної галузі	151
КУЗНЕЦОВА М.О. Ефективність використання нематеріальних активів підприємства: теоретичні та прикладні аспекти.....	156

Розвиток регіональної економіки

СІГАЙОВ А.О., ПОЛІЦУК О.М. Інституційний механізм регулювання транспортної інфраструктури мегаполісів.....	162
ГУНЬКО Л.А. Оцінка еколого–економічного стану сільськогосподарського землекористування Київської області.....	166
КУСТОВСЬКА О.В., КАСЯНЧИК А.П. До питання модернізації автомобільного транспорту та мережі автодоріг у межах великих міст України.....	170

Соціально–трудова проблеми

ДРАГАН О.О. Фінансова безпека домогосподарств: поняття та сутність	173
КОЗАК Д.А. Місцеве самоврядування: проблеми та шляхи їх вирішення.....	176
ЯФІНОВИЧ О.Б. Соціальні гарантії в механізмі забезпечення фінансової та соціальної стабільності України.....	180
СТОЛЯРОВ В.Ф., ОВЧАРЕНКО Т.В., КУШЛАК А.І., СТОЛЯРОВА В.В. Формування нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів	186

До авторів збірника

Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку
і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;
– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);
– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
– **формування цілей статті** (постановка завдання);
– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

ОГОЛОШЕННЯ

Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України оголошує у 2015 році конкурсний прийом до:

- аспірантури (з відривом та без відриву від виробництва),
- докторантури з відривом від виробництва,

з таких спеціальностей:

- 08.00.03 – економіка та управління національним господарством,
- 08.00.04 – економіка та управління підприємствами,
- 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка,
- 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит

До аспірантури приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра.

Вони подають наступні документи:

- заяву на ім'я директора,
- особовий листок з обліку кадрів (з фотокарткою),
- автобіографію,
- копію диплому про вищу освіту,
- медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086–У,
- посвідчення про складені кандидатські іспити (у разі наявності),
- список опублікованих наукових праць і винаходів,
- реферат з обраної наукової спеціальності.

Також вони складають конкурсні вступні іспити зі спеціальності, філософії та іноземної мови.

Особи, що вступають до докторантури, крім названих вище документів, також подають:

- копію диплому про присудження наукового ступеня кандидата наук,
- обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Документи приймаються до 15 вересня 2015 року.

З питань подання документів до аспірантури та докторантури звертатись за адресою: 01103, Київ, бульвар Дружби народів, 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: (044) 286 52 66

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№8 (171) 2015 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, 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 22,90.
Гарнітура Еуро. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК № 1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: zbornik@ukr.net
Виготовлено СПД «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.