Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць
№9 (160)

Київ 2014

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 9 (160) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2014. – 208 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ
Протокол № 8 від 15.09.2014 року

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)
А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)
В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор
В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор
В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор
О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор
О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор
М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2014. Реєстраційний № КВ 5350 від 01.08.2001 року.
© Науково–дослідний економічний інститут, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2014

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Вихідна передумова ефективності державно–владного детінізаційного реформування

У статті розглядається необхідність розбудови стрижня інфраструктури селекції бюрократії як вихідної ланки державно–владного реформування.

Ключові слова: *селекція бюрократії, імперативи соборної організації щодо державно–владного реформування, інфраструктура реформування бюрократії, функції Ради внутрішньої безпеки.*

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

Исходная предпосылка эффективности государственно–властного детенизационного реформирования

В статье рассматривается необходимость создания ядра инфраструктуры селекции бюрократии как исходного звена государственно–властного реформирования.

Ключевые слова: *селекция бюрократии, императивы соборной организации относительно государственно–властного реформирования, инфраструктура реформирования бюрократии, функции Совета внутренней безопасности.*

V.A. PREDBORSKIY
National Academy of Internal Affairs of Ukraine

Assumptions efficiency of state–power detinizatsiynoho reform

The article discusses the need to establish core infrastructure of the bureaucracy as the original selection of state–level authoritative reform.

Keywords: *breeding bureaucracy imperatives cathedral organization regarding public–powerful reform, infrastructure reform the bureaucracy of the internal security functions.*

Постановка проблеми. Небезпека існування широкої сфери тіньових явищ, сучасної бюрократії як активного суб'єкта тінізаційних процесів обумовлює необхідність продовження та поглиблення системного їх вивчення. У зв'язку з цим розгляд закономірностей впливу тінізації на процеси гальмування модернізації (реформування) суспільних відносин є актуальним напрямом економічних досліджень, засобом поглиблення вивчення природи тіньових процесів і механізмів, їх детінізації.

Необхідність протидії тіньовій економіці та корупції знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно–правових актів держави, таких як Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського,

© В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ, 2014

В.М. Бородюка, Г.С. Буряка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно–правових та кримінально–правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені–юристи. Однак у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, закономірностей, механізмів, суб'єктів їх детінізації виникає потреба у подальшому спеціальному дослідженні цих процесів.

Метою статті, таким чином, є дослідження механізмів розвитку процесів реформації, вихідних її ланок у вигляді розбудови спеціальної інфраструктури реформування бюрократії, як основи її детінізаційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Соціально–економічне становище України, що зумовлено на сучасному етапі поліфакторними синергетичними наслідками системи економічних криз, зовнішнім неоімперським тиском і внутрішніми глибокими інституційними тінізаційними деформаціями, вимагає проведення системного антикризового реформування державно–владної системи, у тому числі й у військовій сфері. Однак проведення такого імперативного, з боку інтересів суспільства, реформування обмежується одним із найсуттєвіших внутрішніх чинників – здатності самих особових факторів реформування (бюрократії) до виконання реформаційної детінізаційної функції власного очищення, оновлення державно–владної системи. За двадцять три роки серед бюрократії відбувалась масштабна селекція з від'ємними результатами щодо суспільної якості її менеджменту. Таким чином, суспільство, держава повинні вдатися до виняткових заходів самозахисту щодо якісного піднесення управління державно–владної системи, найсуттєвішого детінізаційного оновлення і очищення (люстрації) її сил, забезпечення швидкої позитивної селекції бюрократії.

Так, нездатність радянської бюрократії до власного якісного реформування (модернізації), локалізації зрадницьких щодо суспільних інтересів системних трендів елітних сил [1, с. 316–323] призвели до розпаду суспільної системи: наприкінці XX ст. світ став свідком епохальної за своїми історичними наслідками події: озброєний у величезних масштабах технологіями масового знищення, могутнім військово–промисловим комплексом, Радянський Союз зазнав поразки у протистоянні із сучасним, більш адміністративно ефективним капіталізмом. Стрижнем, вістрям цієї боротьби і поразки була поразка бюрократично–корупційної, тінізаційної системи державного управління, яка існувала в СРСР, перед більш ефективною транспарентною системою державного адміністрування в США. Остання виявилась у цілому здатною до забезпечення та суттєвого розширеного відтворення детінізаційної регулюючої ролі держави в умовах швидкого зростання науково–технічного розвитку та глобалізації соціально–економічних процесів кінця XX – початку XXI ст. [2].

Втручання держави в сучасних умовах в економіку США за своєю формою, окрім управління федеральним бюджетом, володінням і управлінням державною власністю, кредитно–фінансовою і соціально–економічною діяльністю, здійснюється і в особливій формі «державного підприємництва». Це організація, фінансування та управління коротко–, середньо– та довгостроковими програмами федерального уряду США на товари та послуги у всіх сферах економіки. В політико–економічному аспекті таким чином в економічній політиці реалізуються національні цілі та пріоритети.

Особливу функцію у державному господарюванні має Федеральна контрактна система (ФКС), її адміністративно–господарський і економіко–правовий механізм. ФКС у механізмі державного господарювання є головним знаряддям управління державним ринком товарів та послуг, цим, без перебільшення, найбільшим ринком у США. ФКС одночасно є і головним інструментом держави щодо мобілізації і концентрації економічного, науково–технічного. промислового і військово–технічного потенціалів країни для здійснення стратегічних і тактичних завдань національної безпеки.

Домінуюче значення ФКС як механізму державно–капіталістичного планування суспільного виробництва особливо виявляється у діяльності федеральних відомств, що належать до Державного науково–технічного комплексу, який встановлює свої господарські зв'язки з різними секторами економіки тільки на контрактних (договірних) засадах. Саме в цій сфері застосовується пакет найбільш досконалих і складних за своєю формою федеральних контрактів та здійснюється жорсткий фінансовий контроль за їх виконанням для виключення для держави ризику науково–технічного або економічного прорахунку, що було настільки характерним для цієї сфери у 1970–1980–х роках.

Склалася тенденція до постійного зростання ролі в управлінні державними контрактами і контролі за функціонуванням державного ринку, окрім інших органів федерального уряду, також двох «негосподарських органів» апарату державного управління, а саме Головного контрольно–фінансового управління (ГКФУ) Конгресу та Генерального прокурора США. ГКФУ – незалежне федеральне агентство, створено у 1921 році відповідно до федерального закону «Про бюджет і бухгалтерський облік», яке виконує різні економіко–правові і контрольно–фінансові функції за дорученням Конгресу. За своїм статутом, який було розширено вже у 90–ті роки XX ст., ГКФУ здійснює поточний плановий контроль і фінансові перевірки господарської діяльності всіх урядових органів, але особливу увагу приділяє перевірці законності придбання товарів та послуг для потреб федеральних органів влади. Основною сферою діяльності ГКФУ є контроль за фінансово–господарською діяльністю корпорацій–підрядників, перевірка законності в отриманні прибутків за федеральними замовленнями на виробництво і придбання систем озброєнь, а також військового експорту США. Інші важливі функції ГКФУ – це розгляд і розв'язання всіх претензій корпоративного сектора до уряду США; розгляд і розв'язання протестів корпорацій–конкурентів з приводу надання федеральних контрактів; бухгалтерський контроль за господарсько–фінансовою діяльністю всіх відомств держави. їх економічною ефективністю; сприяння і допомога Конгресу в аналізі програм федерального бюджету.

В основі всього комплексу пропозицій, які були закладені в Управлінську ініціативу Дж. Буша, ідея про те, що будь–який урядовий орган і весь уряд у цілому повинен управлятися на тих самих маркетингових засадах, що й будь–яка підприємницька структура: з орієнтацією на задоволення потреб своїх клієнтів, якими є окремі громадяни США, приватні структури та уряди штатів і муніципалітетів, і оцінюватися за ступенем досягнення поставлених цілей [3, с. 98–112].

У початковому варіанті Управлінська ініціатива передбачала впровадження п'яти загально–урядових нововведень і демонстрацію їх можливостей застосування на прикладі дев'яти конкретних програм. І хоча склад конкретних заходів був підданий певним змінам, головні напрямки, за якими йшла робота всієї державно–адміністративної системи, виявились незмінними, а саме: а) стратегічне управління кадрами; б) конкурсна закупівля продукції та послуг у системі ФКС; в) підвищення ефективності адміністративно–фінансової діяльності уряду; г) широке використання інформаційних технологій; д) інтеграція бюджетного процесу й оцінки його виконання.

Масштабні зусилля федеральних структур США щодо реформування державно–адміністративної системи, перетворення її на об'єкт національної безпеки створюють умови для подальшого піднесення ефективності держави, зниження рівня конфліктності у суспільстві, зокрема між центральними та периферійними системами управління, детінізації діяльності останніх. Вивчення досвіду США щодо реформацій у сфері безпеки державного управління має величезне значення для України, досягнення якої у сфері реформування державно–адміністративної системи як фактора національної безпеки поки що відстає від потреб життя [4, с. 67–71; 5, с. 23–24].

Водночас слід підкреслити, і досвід успішних країн аграрної цивілізації зайвий раз це підтверджує, що фактор державного управління, якість бюрократії як вихідного творця реформування для таких країн є значно вагомішим, аніж для розвинених країн Заходу. Це пов'язано з тим, що наздоганяюча модель – «розвиток під зовнішнім тиском», яку використовують перші, побудована на найвизначнішій, найактивнішій ролі суб'єкта державного управління, його здатності бути творцем, локомотивом реформ, будівничим мережі інтеграції соборного суспільства, мережі його комунікативних детінізаційних зв'язків між «великим» і «малим» суспільствами. Без цих інтеграційних мереж країна аграрного цивілізаційного спрямування приречена на периферійність своїх соціально–економічних процесів стосовно глобальних трансформаційних [6, с. 209–215].

Для України важливість створення ефективної державно–адміністративної системи та прикладання зусиль для її постійного вдосконалення синергетично посилюється не тільки цивілізаційними особливостями, що продукують посилення значення наявності ефективної системи державного управління для країн селянської цивілізації зростанням загроз трансформації, а й перебуванням держави у транзитивному стані – необхідністю вирішення завдань розбудови нової соціально–економічної системи державно–адміністративними засобами [7, с. 51–55]. Транзитивний стан держави зумовлює широчінь характеристик цього соціального інституту в Україні, наявність значних загроз з боку його девіації, особливо у зв'язку із закономірностями гібридизації влади, що призводить до розвитку масштабної бюрократизації, тінізації, поширення економічної злочинності та корупції. Девіаційні процеси в державно–владній системі, корозія останньої особливо розвиваються під впливом тиску західних цивілізаційних псевдоцінностей, зокрема заперечення значення ефективної держави. Таким чином, боротьба за створення ефективної системи державно–адміністративного управління, її постійного вдосконалення, періодичного реформування повинна піднятися до рангу однієї із найважливіших, життєзабезпечуючих, пріоритетних загальнодержавних програм.

Згідно з Концепцією адміністративної реформи в Україні метою реформи є поетапне створення такої системи державного управління, що забезпечить становлення України як високорозвиненої, правової, цивілізованої європейської держави з високим рівнем життя, соціальної стабільності, культури та демократії, дозволить їй стати впливовим чинником у світі та Європі. Її метою є також формування системи державного управління, на засадах децентралізації бюджетного процесу, макромаркетингу, яка стане ближчою до потреб і запитів людей, а головним пріоритетом її діяльності буде служіння народові, національним інтересам. Ця система державного управління буде підконтрольною народові, прозорою, побудованою на наукових принципах і ефективною. Витрати на утримання управлінського апарату будуть адекватними фінансово–економічному стану держави.

Виконавча влада, реалізуючи призначення демократичної, правової держави, створює умови для реалізації прав і свобод громадян, а також надання їм широкого кола державних, в тому числі управлінських, послуг. Держава цілеспрямовано мінімізує своє втручання в життєзабезпечення громадян і бере на себе лише ті послуги, які в даний період розвитку суспільства в змозі гарантувати і які неможливо знайти на ринку послуг. Вона постійно прагне оптимізації дерегулювання, тобто передачі своїх функцій ринковим механізмам і недержавним інституціям.

Велике значення для реалізації завдань державно–адміністративної реформи в її концепції надається комплексним засобам її забезпечення. Вони мають охоплювати головні складові адміністративних перетворень, зокрема: трансформацію системи органів судової влади, виконавчої влади, в тому числі органів кримінальної юстиції, державної служби, адміністративно–територіального устрою та системи місцевого самоврядування, окремих сфер державного управління.

Таким чином, Концепція адміністративної реформи являє собою досить значний комплекс заходів, спрямованих на системну якісну зміну державного управління у нових соціально–економічних умовах. У той же час її положення та реальний стан адміністративної системи далеко не повною мірою відповідають масштабності самої функції державно–адміністративної реформи в Україні, як потенційно найбільш активного знаряддя всього соціального реформування, необхідності забезпечення домінуючого положення цього сегменту реформації у системі загального суспільного реформування, зокрема, зняття за його допомогою кризового дисфункціонального стану державного управління, усунення використання його в якості інструменту діяльності паразитарної компрадорської бізнес–бюрократії.

Українська держава вступила у період відносно довгого, перманентного реформування державно–адміністративної системи, поступового приведення останньої у відповідність із імперативами соборної організації. Підкреслимо ще раз, що у відповідності з конкретно–історичними і цивілізаційними особливостями вітчизняних суспільних відносин їх державно–адміністративний сегмент повинен мати надзвичайний потенціал здатності до проведення глибокої та ефек–

тивної реформи, створення для цього, зокрема, відповідної інфраструктури. Від цього прямо залежить, чи зможе країна швидко рушити по шляху ефективних реформ і зайняти високе місце у світовому співтоваристві, чи вона й надалі швидкими темпами перетворюватиметься на маргінальне утворення, за головними показниками соціально–економічного розвитку перебуватиме на останніх місцях в Європі, матиме архаїзовані соціально–економічні структури, гібридизовану владу, високий рівень тінізації всіх суспільних відносин. Це сходження до більш адекватної форми держави не може бути разовим процесом проведення однієї реформи, воно потребує постійного повернення до стану адекватності, усунення дисфункціональності, корекції показників державно–адміністративної діяльності.

Реформа державного управління відповідно повинна являти собою не рядовий сегмент суспільного реформування, тим більше його периферію, як це реально має місце, а ядро, головний важіль забезпечення ефективності державної машини у цілому. В цих умовах пріоритетним стає завдання переоцінки функцій і повноважень інститутів влади, узгодженості їхньої спільної роботи, проведення постійного моніторингу стану виконання державно–владних функцій, особливо у сфері виконавчої влади і оперативне внесення необхідних корективів у механізм їх функціонування. Діяльність інфраструктури, що забезпечує процес постійного реформування державно–адміністративної системи, постійної селекції, люстрації, бюрократії, виховання її яке свідомого захисника національних інтересів повинна, окрім високого суспільного рангу, мати соціально відтворювальний характер – не бути пов'язаною лише з діяльністю окремих реформаторів, залежною від окремих гілок влади та їх інституцій, посадових осіб, бути максимально політично нейтральною, мати соборний характер, тобто об'єднувати широкий спектр політичних сил у суспільстві на основі суспільного консенсусу.

Ефективна рефлексія щодо якості професійно–особливих характеристик менеджерів–провідників реформаційних (модернізаційних) змін у державно–владну систему, як провідна функція антикризового управління, потребує відповідних системних узгоджених дій з боку центру реформаційних впроваджень, отже створення такого системоутворюючого, щодо модернізації бюрократії, центру.

Щодо пошуку ефективної форми органу, який би мав високий ранг у структурі органів державної влади і забезпечував завдання керівництва, координації державно–адміністративним реформуванням, селекції нової бюрократії з функціями впровадження реформ, то ним могло б стати утворення Ради внутрішньої безпеки.

У структурі ради слід передбачити функціонування спеціальної інспекції з правами органу правового провадження з достатньо широкими функціями контролю за станом ефективності, законності та відповідності діяльності органів влади спрямуванню реформування. Інспекція повинна зосередитись на контролі за діяльністю основних – вузлових ланок господарського та управлінського апарату держави. Контрольна діяльність інспекції повинна мати своєю основною метою виявлення практичних досягнень або недоліків у роботі державно–адміністративних органів, встановлення типових, загальних для даної галузі методів реформування або навпаки – девіації, зловживань, корупційних діянь та пошуку методів їх попередження, викриття, не вдаючись до викриття окремих правопорушень та зловживань, яким повинні опікуватись правоохоронні органи.

Для надання цій роботі системного характеру потрібно створити інфраструктуру ради у вищих органах влади та на місцях (значною мірою в межах існуючої штатної чисельності держапарату на основі перерозподілу функцій). Так, у складі Верховної Ради доцільно створити відповідно Комітет з питань адміністративної реформи, у складі Адміністрації Президента та Кабінету Міністрів – управління внутрішньої безпеки, суттєвого розширивши для цього функції контрольного управління Адміністрації Президента.

У складі інспекції слід передбачити створення відповідних управлінь щодо забезпечення реформи з такими функціями: а) отримання та аналіз усіх видів інформації з метою визначення причин і масштабів девіації у системі державного управління; б) експертні порогові оцінки ступеня ураженості окремих управлінських ресурсів та інфраструктури адміністративно–владної системи; в) узагальнення інформації, аналіз даних і оцінок для визначення поточних першочергових практичних завдань реформування; г) формування та уточнення національної стратегії для чергових етапів державно–адміністративної реформи; д) надання попереджувальної й сигнальної інформації центральним і місцевим органам влади, громадському сектору про необхідність застосування заходів попереджувального та відновлювального характеру щодо режиму діяльності державно–адміністративних органів.

Проведення реформи державно–адміністративної системи, адекватної рівню дії загроз трансформації, потребує відповідного законодавчого, правозастосовчого забезпечення, зокрема найсуттєвішої протидії проявам консервативно–бюрократичної реакції з боку адміністративно–економічних угруповань явищ гібридизації влади, корупції, вже на початковому етапі реформи створення відповідної інфраструктури реформування, формування його кадрового забезпечення. Це, своєю чергою, має бути другою найважливішою метою функціонування Ради внутрішньої безпеки – формування та розвитку національної еліти суспільства – рухомої сили ефективних елітних структур.

Однією з важливих функцій Ради має стати проведення антикорупційних розслідувань, виявлення та обмеження діяльності ключового інсайдерського менеджменту – «внутрішнього управління» в системі державно–адміністративної системи, зв'язаного з елітним сектором, його корупційного впливу на рішення цієї системи на користь паразитарних структур.

Висновки

Таким чином, соціально–економічне становище України, яке на сучасному етапі зумовлено поліфакторними синергетичними наслідками системи економічних криз, зовнішнім неоімперським тиском та внутрішніми глибокими інституційними тінізаційними деформаціями, вимагає проведення системного антикризового реформування державно–владної системи, у тому числі й у військовій сфері. Суспільство, держава повинні вдатися до виняткових заходів самозахисту щодо якісного піднесення управління державно–владної системи, найсуттєвішого детінізаційного оновлення і очи–

щення (люстрації) її сил, забезпечення швидкої позитивної селекції бюрократії. Реформа державного управління, відповідно, повинна являти собою не рядовий сегмент суспільного реформування, тим більше його периферію, як це реально має місце, а ядро, головний важіль забезпечення ефективності державної машини у цілому.

Діяльність інфраструктури, що забезпечує процес постійного реформування державно–адміністративної системи, постійної селекції, люстрації, бюрократії, виховання її яке свідомого захисника національних інтересів повинна, окрім високого суспільного рангу, мати соціально відтворювальний характер – не бути пов'язаною лише з діяльністю окремих реформаторів, залежною від окремих гілок влади та їх інституцій, посадових осіб, бути максимально політично нейтральною, мати соборний характер, тобто об'єднувати широкий спектр політичних сил у суспільстві на основі суспільного консенсусу.

Ефективна рефлексія щодо якості професійно–особливих характеристик менеджерів–провідників реформаційних (модернізаційних) змін у державно–владну систему, як провідна функція антикризового управління, потребує відповідних системних узгоджених дій з боку центру реформаційних впроваджень, отже створення такого системоутворюючого, щодо модернізації бюрократії, центру.

Щодо пошуку ефективної форми органу, який би мав високий ранг у структурі органів державної влади і забезпечував завдання керівництва, координації державно–адміністративним реформуванням, селекції нової бюрократії з функціями впровадження реформ, то ним могло б стати утворення Ради внутрішньої безпеки.

У структурі ради слід передбачити функціонування спеціальної інспекції з правами органу правового провадження з достатньо широкими функціями контролю за станом ефективності, законності та відповідності діяльності органів влади спрямуванню реформування. Інспекція повинна зосередитись на контролі за діяльністю основних – вузлових ланок господарського та управлінського апарату держави. Контрольна діяльність інспекції повинна мати своєю основною метою виявлення практичних досягнень або недоліків у роботі державно–адміністративних органів, встановлення типових, загальних для даної галузі методів реформування або навпаки – девіації, зловживань, корупційних діянь та пошуку методів їх попередження, викриття, не вдаючись до викриття окремих правопорушень та зловживань, яким повинні опікуватись правоохоронні органи.

Список використаних джерел

1. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів / Предборський В.А. – К.: Задруга, 2014. – С. 316–323.

2. Мильнер Б. Качество управления – важный фактор экономической безопасности / Б. Мильнер // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 54–64.

3. Кочетков Г.Б. Управленческая инициатива Дж. У. Буша / Г.Б. Кочетков // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2004. – №1. – С. 98–112.

4. Предборський В.А. Впровадження інноваційних технологій управління як засіб підвищення ефективності діяльності держави (на прикладі МВС України) / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково–дослідного економічного ін–ту Мін–ва економіки України. – К., 2009. – Вип. 3. – С. 67–71.

5. Предборський В.А. Інноваційні технології управління в системі факторів підвищення ефективності діяльності ОВС / В.А. Предборський // Вісник Академії управління МВС України. – 2009. – №3. – С. 23–34.

6. Никифоров В.Н. Восток и всемирная история / Никифоров В.Н. – М.: Наука, 1977. – 359 с.

7. Предборський В.А. Сучасні засоби управління як фактор підвищення ефективності боротьби з економічною злочинністю / В.А. Предборський // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – №10. – С. 51–55.

С.Г. ДРИГА,
д.е.н., професор, Науково–дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України

Шлях України до ЄС: подолання межі делімітації цінностей двох економічних систем

Переважна більшість держав сучасного світу відносяться до «природних держав», які обмежують насильство за допомогою політичного маніпулювання економікою для створення привілейованих груп інтересів. Це дозволяє обмежити застосування насильства впливовими індивідами, але одночасно створює перешкоди для економічного і політичного розвитку. У протилежність такому порядку розвинуті держави удосконалюють суспільний устрій на засадах відкритого доступу економічним та політичним організаціям, стимулюючи політичну та економічну конкуренцію.

Ключові слова: *обмежений і відкритий доступ до ресурсів, суспільна рівновага, конкуренція, державний раціоналізм, економічний розвиток.*

С.Г. ДРЫГА,
д.е.н., профессор, Научно–исследовательский экономический институт Минэкономразвития Украины

Путь Украины в ЕС: преодоление границы делимитации ценностей двух экономических систем

Подавляющее большинство государств современного мира относятся к «естественным государствам», которые ограничивают насилие с помощью политического манипулирования экономикой для создания привилегированных групп интересов. Это позволяет ограничить применение насилия влиятельными индивидами, но одновременно создает препятствия для экономического и политического развития. В противоположность такому порядку развитые государства совершенствуют общественный строй на принципах открытого доступа экономическим и политическим организациям, стимулируя политическую и экономическую конкуренцию.

© С.Г. ДРИГА, 2014

Ключевые слова: *ограниченный и открытый доступ к ресурсам, общественное равновесие, конкуренция, государственный рационализм, экономическое развитие.*

S.G. DRIGA,
doctor of science in economics, The SRIE at the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

Ukraine's path to EU: overcoming the borderline delimitation values of two economic systems

The vast majority of today's world are «natural states» that limit violence through political manipulation of the economy to create privileged interest groups. It allows them to restrict the use of violence by influential individuals, but also creates obstacles to economic and political development. In contrast, the order developed countries improving social system in an open access economic and political organizations promoting political and economic competition.

Keywords: *limited and open access to resources, social equilibrium, competition, state rationalism, economic development.*

Постановка проблеми. Протестний характер національно–патріотичних акцій в Україні восени 2013 року був формально спрямований проти корупції у діючій системі державної влади, свавілля правоохоронних органів і сил спецпризначення та на підтримку орієнтації розвитку держави у форматі європейських економічних, політичних і соціальних цінностей. Реальний зміст вимог Євромайдану в економічній площині актуалізував засадничі умови що необхідні для розбудови економіки країни європейського зразку – відкритість широкого доступу громадян до економічних ресурсів: землі, праці, підприємництва у його найрізноманітніших формах організацій економічної діяльності. Це сутність сучасного суспільного прогресу і без перебільшення – це є революційний виклик щодо розбудови абсолютно нового суспільного устрою у сучасній Україні.

Проте формальне переформатування влади слід розглядати як необхідну «start–up умову», за якою мають розпочатися по істині революційні за змістом руйнації існуючого суспільного устрою при одночасному створенні системних умов щодо імплементації в українські реалії державного утворення базисних основ європейської моделі соціально–орієнтованої економічної і політичної системи.

Загрозою очікуванням побудови проєвропейської держави може стати недооцінка корінних цінностей вітчизняної суспільної системи. Україна відноситься до «природних держав», домінанта суспільної рівноваги у яких базується на обмеженому доступі до ресурсів. Історія розвитку держав такого типу почалася з організації першої держави, тобто має вимір у декілька тисячоліть. У сучасному світі значно більша кількість держав утворені саме на цінностях цього типу суспільної організації. Успішність розбудови такими державами прогресивної політико–економіко–соціальної системи явища одиничні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасній світовій науковій літературі проблеми протилежних підходів щодо досягнення державами суспільної рівноваги у залежності від організації доступу до ресурсів переважно зустрічається серед представників інституціоналізму. Найвагоміший теоретичний внесок в цьому напрямі залишається за Дугласом Нортом і його співавторами Джоном Уолісом (історик) і Баррі Вайнгастом (політолог). Серед вітчизняних науковців також ці питання знаходяться в площині інтересів представників інституціонального напряму.

Відзначу роботи професора О. Савченка, в яких розглядаються питання організації доступу до ресурсів у контексті теми статті.

Метою статті є розкриття протилежностей у досягненні державами суспільної рівноваги, в яких презумпцією доступу до ресурсів є обмежений або вільний доступ.

Виклад основного матеріалу. Майже чверть століття з вищих ешелонів державної влади лунають маніфести щодо необхідності прийняття заходів, планів, програм, маршрутних карт, законів тощо, які мають забезпечити розвиток вітчизняної економічної системи, створити механізм, що перманентно продукує високу результативність господарського механізму і всього суспільного устрою України. На жаль, реалії життя доводять абсолютно зворотні результати. Очевидна неефективність державного менеджменту нерідко пов'язується представниками влади з кризою наукової економічної думки (при цьому залишається незрозумілим ця криза стосується вітчизняної, європейської чи світової економічної науки), яка мала б надавати обґрунтовані пропозиції щодо формування такого типу суспільного устрою, який би забезпечував позитивну динаміку розвитку і в економічній, і в соціальній площині.

Існування різних наукових напрямів, у межах яких науковці–економісти намагаються дати відповіді на однакові питання щодо формування ефективної суспільної соціально–економічної системи, засвідчує перш за все плюралістичний характер розвитку економічної науки, яка вивчає найскладніші суспільні явища. Плюралізм в науці давно класифікований як перевага, сильна сторона науки. Проте очікування державних мужів від науки цілком зрозумілі – це термінове отримання відповідей на будь–які питання, що виникають у практиці державного управління. І нікого не хвилює, що більшість відповідей, наприклад у стилі неокласики, переважно є вельми задовільними (або значимі при дуже жорстких обмеженнях), головне – вони є, у протилежність, наприклад, інституціоналізму, який дорікають за те, що він не дає відповідей на всі питання, що виникають перед дослідниками. Коуз абсолютно вірно визначив, що «бажання бути корисним своїм ближнім – мотив, звичайно шляхетний, оскільки неможливо впливати на політику, якщо ти не даєш відповідей. Так з'явилися державні економісти, тобто люди, які дають відповідь, навіть коли відповіді не існує»[1].

У результаті пояснення економічною наукою істинної сутності явищ поступається місцем обґрунтуванню і популяризації політичних ідеологій, витонченому трактуванню окремих положень, здобуванню слави сильного і енергійного опонента. Така мотивація дозволяє визначити частку «наукової ренти», проте в жодному разі не в змозі збагатити економічну науку. Наслідком таких дій є послаблення позицій самої науки, покликаної сформулювати абсолютні істини»[2, с. 54].

При цьому відбувається дискредитація економічної науки, особливо її базових постулатів, які визнаються представ–

никами різних наукових шкіл і напрямків і які їх об'єднують в єдине наукове економічне середовище.

Найбільш вагомим з фундаментальних постулатів економічної науки, в межах якого знаходяться відповіді на питання щодо формування і подальшого розвитку ефективної суспільної системи, є усвідомлення того факту, що в сучасному світі домінують лише два типи суспільного устрою [3]. Перший тип формується і існує за принципами системи обмеженого доступу до ресурсів. До цього типу організації суспільного устрою відноситься щонайменше чотири п'ятих країн світу. Решта країн створили і постійно удосконалюють інший тип суспільного устрою – на засадах системи відкритого доступу до ресурсів.

Існування правил гри необхідно в будь–якому складноутвореному суспільстві, де співіснування індивідуальних інтересів і їх узгодження не може здійснюватися без загальноприйнятих норм, надійних і відповідних їм владних структур і апарату примусу. Саме в силу такого вживання і структурування умов економічної діяльності інститути можуть виконувати своє основне завдання – зменшувати невизначеність суспільного життя.

Незважаючи на те, що основне завдання економічної діяльності – максимально задовольняти власні потреби в умовах обмеженості ресурсів, залишається незмінною в будь–якій економічній системі в будь–якій країні, способи вирішення цього завдання були суттєво різними в різних країнах і в різні часи. Різними розвинені економіки роблять національні, культурні, історичні традиції, тобто відмінності їх інститутів. З іншого боку, складні економічні системи з сучасною інституціональною структурою склалися в ході тривалого процесу еволюції, вивчення якого і становить предмет історичного дослідження. Тому в центрі наукових інтересів економічного історика повинна, з точки зору Д. Норта, стояти еволюція інституційної структури, бо від неї залежить як правильне розуміння подій минулого, так і аналіз причин справжнього становища тих чи інших країн.

Суспільна рівновага в системах відкритого доступу забезпечується відкритою конкуренцією, свободою створення різноманітних підприємницьких форм і верховенства права. Такі суспільства використовують конкуренцію та державні інституції для дотримання конституційних прав, включаючи загальний політичний контроль за всіма організаційними формами з можливим застосуванням примусу, але тільки за згоди переважної більшості суспільства. За цими цінностями формуються і еліти суспільства.

Протилежністю системи відкритого доступу є система обмеженого доступу, яка суспільну рівновагу утримує принципово іншим механізмом. Базовими цінностям цього механізму є розподіл сфер економічного впливу між елітами з метою отримання певної частки надприбутків. При цьому еліти зацікавлені переважну більшість часу співіснувати мирно, оскільки добросовісна конкуренція зменшує їх надприбутки. Укорінення непорушності порядків отримання надприбутків еліти досягають встановленням своїх правил гри: не допускати конкуренцію та обмежувати доступ для нових гравців. Країни, де домінує порядок «ренти» та «обмеженого доступу», характеризуються незначним економічним зростанням, малою кількістю підприємств, системою відносин, які будуються за принципом сімейних та особистих привілеїв, неоднорідністю примусів до виконання законів та незахищеністю прав власності.

Товариство з обмеженим доступом народжується тоді, коли посеред хаосу народжується еліта. Вона утримує владу за рахунок ренти, що утворюється завдяки відсутності вільного входу. Рента використовується елітою і для утримання влади, і для хорошого життя. Політичний устрій такого суспільства – це механізм створення і підтримки рент, а економічний устрій – це бізнес в умовах високих вхідних бар'єрів. Висока маржа у тих, хто всередині. Головна сфера, до якої тільки еліта має доступ, – створення і зміна організаційних форм.

Це і є субстанційними цінностями, на яких розбудовується система обмеженого доступу у протилежність системі відкритого доступу та вільної конкуренції.

Цим пояснюється ментальна відмінність поведінки еліт у різних системах. Еліти країн – лідерів сучасного світу не просто орієнтовані, а креативно «загострені» на творчу руйнацію застарілих методів отримання прибутків і системне створення інновацій. У контексті з бізнес–елітами набуває відповідного раціоналізму і держава, яка, орієнтуючись на розвиток, стимулює довготривалу підприємницьку перспективу. Враховуючи, що для розвитку потрібно більше ресурсів, ніж можуть забезпечити приватні ринки капіталу, держава бере на себе функцію мобілізації відсутніх ресурсів і значні ризики, пов'язані з інноваційними зрушеннями. Держава діє як сурогатний підприємець: впроваджує необхідні правила та інструменти соціального контролю, які істотно знижують інвестиційні і підприємницькі ризики. Бюрократи в країнах, орієнтованих на розвиток, максимізують не власний, а загальний добробут і тому просувають економічний розвиток, а не перешкоджають йому. Тому ці країни успішно розвиваються, а переважна кількість країн світу стагнує завдяки «хижацькій» ментальності еліт.

Україна відноситься до країн, чий тип суспільного устрою розбудований за класичною схемою системи обмеженого доступу. Тому вітчизняні еліти патологічно «загострені» на отримання величезної ренти виключно для особистого користування з безвідповідальною неповагою навіть до мінімального рівня добробуту громадян України. Правила гри, що ними встановлені, не є раціональними з погляду пріоритетів суспільного розвитку, оскільки формування бюрократії відбувається за родовою ознакою (трайбалізм) і державні службовці при розподілі ресурсів використовують своє становище для того, щоб заробити гроші собі і родичам (непотизм).

Логічно, що у порядку речей в таких системах хабарництво і «відкати». Концентруючи увагу на отриманні надприбутків, вищий щабель еліти втрачає контроль над підлеглими середньою ланкою держслужбовців, які займаються тим самим на своєму рівні (наприклад, проведення «квазітендерів» на держзамовлення наприкінці року). У результаті за двадцять чотири роки незалежності України жодний проект або програма не була виконана.

Формування та існування суспільної системи на засадах обмеженого доступу до ресурсів «допускає тіняву або явну коаліцію режиму з опозиційними партіями, силами та окремими депутатами. Еліти знають, що насильство скоротить їх ренту, вони мають стимул не битися один з одним. Більше того, будь–яка еліта усвідомлює, що інша еліта має ті самі стимули. Таким чином, у звичайному стані політична систе–

ма управляє економічною, використовуючи її для створення ренти, яка укріплює політичний порядок» [4]. Безперспективність «обмеженого доступу» полягає в тому, що природний стан соціуму виявляється в економіці через домінацію монополії на кожному ринку, а у політиці – через домінацію монізму (прямий шлях до диктатури).

У таких умовах пересічні громадяни потерпають від жорстокої експлуатації з боку національної еліти і не мають жодного шансу для реалізації власних інтересів. Суспільство впадає у депресію, в песимізм при одночасному зростанні потенції протестних настроїв, які з часом знаходять прояв у насильницьких способах впливу на владу аж до збройного повстання. Якщо громадяни не борються щодня за демократію та вільний ринок, країна скочується саме до цього стану – монополії і диктатурі. Бідності і нещастя, іншими словами.

Висновки

Події, що почалися з кінця 2013 року в Україні, є переконливим доказом, що країна знаходиться у примітивному форматі організації суспільного устрою – на засадах системи обмеженого доступу до ресурсів.

Це і є відповідь щодо унеможливлення будь–яких спроб щодо перспектив появи нових моделей підприємств, інноваційного підприємництва, системного нарощування результативності їх діяльності, потенціалу і розвитку в сучасній Україні в умовах домінування засадничих принципів системи обмеженого доступ до ресурсів. Просте перезавантаження влади, до якого так часто лунають заклики, також нічого суттєвого не гарантує суспільству в його очікуваннях. Перш за все треба радикально змінити політико–економічну систему, утворивши її на засадах системи вільного доступу до ресурсів. А така система сама буде продуцентом адекватних їй еліт та державних інституцій.

І на завершення. Неможливо побудувати першосортну державу, економіку чи компанію, якщо застосовувати ментальність другого сорту. Для цього треба працювати над новими цінностями. Вільний доступ до ресурсів і є цінністю ринкової економіки, це її субстанційна цінність.

Список використаних джерел

1. Коуз Р. Экономика организации отрасли: программа исследований / Фирма, рынок и право. – М., 1993. – С. 62.

2. Малий І., Галабурда М. Економічна наука: проблеми усвідомлення методології. Економіка України, №9, 2006. – С. 54.

3. Дуглас С. Норт, Джон Джозеф Уолліс, Стівен Б. Вебб і Беррі Р. Вейнґас. Система обмеженого доступу в країнах, що розвиваються: новий підхід до проблем розвитку: [Електрон. ресурс]. – 2012. – Режим доступу до документу – http://ua.convdocs.org/docs/index–16624.html

4. Савченко О. Економіка після Євромайдану: [Електрон. ресурс]. – 2014. – Режим доступу до документу – http://www.epravda.com.ua/publications/2014/02/11/419354

УДК 338.242.2; 334.02

О.Ю. ЧУБУКОВА,
д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну,
О.І. СИНЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну

Забезпечення інформаційної безпеки на основі аналізу корупційної поведінки суб'єктів господарювання

Стаття присвячена теоретичним, методичним і практичним питанням створення системи інформаційної безпеки шляхом формування ефективного механізму запобігання проявам корупції в економіці України із застосуванням положень кібернетики.

Ключові слова: *інформаційна безпека, корупція, положення кібернетики, інституційна пастка.*

О.Ю. ЧУБУКОВА,
д.э.н., профессор, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
А.И. СИНЕНКО,
к.э.н., доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Обеспечение информационной безопасности на основе анализа коррупционного поведения субъектов хозяйствования

Статья посвящена теоретическим, методическим и практическим вопросам создания системы информационной безопасности путем формирования эффективного механизма предотвращения проявлений коррупции в экономике Украины с использованием положений кибернетики.

Ключевые слова: *информационная безопасность, коррупция, положения кибернетики, институциональная ловушка.*

O. CHUBUKOVA,
doctor of economic sciences, professor, Kyiv National University of Technologies and Design,
O. SYNENKO,
Ph.D. in economics, docent, Kyiv National University of Technologies and Design

Providing of information security by analyzing the corrupt behavior of economic entities

This article is devoted to the theoretical, methodological and practical issues of the creation of the information security system through the formation of the effective mechanism for preventing corruption in Ukraine's economy using the provisions of cybernetics.

Keywords: *information security, corruption, provisions of cybernetics, «institutional trap»*

 © О.Ю. ЧУБУКОВА, О.І. СИНЕНКО, 2014

Постановка проблеми. Останнім часом питання економічної безпеки (ЕБ) набувають особливої значущості й актуальності. Саме вона стає основою національної, економічної, політичної і соціальної стійкості. Хоча сьогодні питанням про економічну безпеку приділяється значна увага з боку науковців, державних службовців, управлінців, все ж не до кінця розроблена система державного регулювання ЕБ, особливо з погляду виявлення конкретних загроз у вигляді наявності корупції та визначення шляхів її ліквідації. На жаль, по корупції Україна знаходиться у лідируючій групі країн світу. Це призводить до невдоволення більшості громадян України, і в цих умовах всі політичні сили спекулюють на лозунгах боротьби з корупцією, оскільки відсутнє системне бачення вирішення цієї проблеми. У суспільстві пов'язують прояви цієї проблеми зі становленням ринкової економіки в Україні. Вважається, що саме впровадження механізмів її реалізації призвело до появи численних проявів корупційної поведінки учасників економічних відношень, а для вирішення проблеми достатньо лише «закрутити гайки». При цьому практично всі уряди та президенти України відзначилися прийняттям жорстких програм боротьби з корупцією, але практичний результат був скоріше зворотнім. Усе це обумовлює необхідність по–новому поглянути на інституційні процеси України, зокрема із застосуванням положень кібернетики як науки, для якої системний підхід є базовим.

Два основних і цілком консенсусних переконання лежать в основі сформованого в Україні на даний момент політичного й соціального порядку. Перше складається у визнанні суспільством широкого поширення корупції у всіх сферах державного й економічного життя й констатації надзвичайно низької якості існуючих інститутів (насамперед – правових). Це переконання характерно для людей різних політичних поглядів і соціального положення. Друге переконання, настільки ж поширене, полягає в тому, що змінити цей порядок у силу різних причин практично неможливо, незважаючи на проголошення лозунгів боротьби з корупцією. Інакше кажучи, визнання жалюгідного положення справ у сфері державного регулювання не супроводжується попитом на діючі кроки з його поліпшення. Така ситуація зовсім не є непоясненим парадоксом; економісти називають її інституціональною пасткою. Погані інститути приносять значні збитки економіці й незручності людям, але в масі своїй суспільство зуміло до них адаптуватися; більше того, частина суспільства навчилася витягати відносні переваги з функціонування поганих інститутів, інша – має сумніви у своїй конкурентоспроможності в інших, незнайомих умовах. У такій ситуації витрати на реформування інститутів починають виглядати для суспільства занадто значними, а вигоди – неочевидними, що й визначає вибір на користь збереження сформованого порядку, незважаючи на його усвідомлювану ущербність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Багато хто з практиків та науковців країни приділяють питанню боротьби з корупцією велику увагу, але праць фундаментального характеру, що містять ґрунтовний аналіз причин появи корупційної поведінки і, спираючись на зарубіжний досвід, пропонують дієві пропозиції щодо подолання цих явищ, дуже мало. Такими дослідниками є О. Гайдуцький, Р. Коуз, Л. Куликов, О. Пасхавер, Г. Сатаров, О. Чубукова, Е. Ясин, автор даної статті у ряді попередніх публікацій і досліджень та інші. Проте в дослідженнях вітчизняних науковців для аналізу проблеми проявів корупційної поведінки не залучалися такі положення кібернетики, як системний підхід та зворотний зв'язок.

Мета статті. В цій статті робиться спроба розглянути процес появи корупційної поведінки з кібернетичного погляду, оскільки, з одного боку, «кібернетика» перекладається з латині як «управління», а кібернетика як наука є фундаментальною наукою, яка вивчає системи, спираючись на два основоположні моменти: цілеспрямованість та зворотний зв'язок. Як ми вже відзначали, українське суспільство знаходиться в інституційній пастці, і ми спробуємо описати механізм цієї пастки і охарактеризувати особливості того порядку, що сформувався і тепер підтримується у рівновазі у часі.

Виклад основного матеріалу. Цей специфічний порядок ми пропонуємо іменувати режимом м'яких правових обмежень. Сам термін є свідомою калькою з відомого терміна Яноша Корнаі «м'які бюджетні обмеження», який використано ним для опису фундаментальних особливостей соціалістичної економіки. М'які бюджетні обмеження, на думку Я. Корнаі, складають фундаментальний дефект планової державної економіки, який відображає, що підприємство не несе економічної відповідальності за результати своєї діяльності, користуючись можливістю покривати зростаючі витрати з державного бюджету.

Концепція Я. Корнаі, як відомо, зіграла важливу роль у формуванні уявлень про шляхи й обмеження реформування соціалістичної економіки, що склалися наприкінці 1980–х років. З неї випливала неминучість циклу «лібералізація – стабілізація – приватизація», що і повинна була забезпечити перехід від режиму м'яких бюджетних обмежень до режиму жорстких обмежень і виглядала як формула «запуску» капіталізму в недавніх соціалістичних країнах. Використовуючи термін, який побудований на аналогії з терміном Я. Корнаі, ми бажали підкреслити, що проблеми, про які мова йде, у відомому значенні є послідовними стосовно тих, які зважувалися на минулому витку реформування одержавленої економіки.

Узагальнюючи історичний досвід багатьох країн, російський дослідник Л. Куліков виділяє чотири основних типи капіталізму: початковий капіталізм, бюрократичний капіталізм, олігархічний капіталізм та демократичний капіталізм, кожен з них визначається певними ознаками стану суспільства, але слід зазначити, що кожен тип формалізує певний рівень розвитку суспільства і кожен рівень повинен бути послідовно пройдений на шляху до демократичного капіталізму [2].

На кожному з етапів розвитку капіталізму завдання державного управління мають свої особливості, і тому дуже важливим є позиціонування сучасного стану розвитку економіки України, виходячи з якого й повинна формуватися відповідна програма дій. Враховуючи наявні ознаки українського суспільства, можна вважати, що наша держава знаходиться на переході від бюрократичного капіталізму до олігархічного, але поки що на боці бюрократичного капіталізму. Визначення критеріїв для позиціонування етапу розвитку суспільства є питанням надзвичайно актуальним.

У цілому режим м'яких правових обмежень – це такий режим, де правила (писане право) існують не стільки для того, щоб їх дотримувалися, скільки для того, щоб вони порушувалися; у всякому разі такі порушення носять систематичний

характер. Невірно було б сказати, що в такій системі правила не працюють; вони саме працюють, але працюють специфічним способом.

У цій системі порушення правил має (повторимо це) систематичний характер, але відбувається за визначеними правилами. Тобто тут існують неформальні правила порушення правил формальних, і це кардинально відрізняє описуваний режим від тих ситуацій, коли правила не дотримуються в силу слабості інститутів примусу, як наприклад, це було в Росії в першій половині 1990–х років. При режимі м'яких правових обмежень держава не відчуває дефіциту в коштах примусу, а той факт, що правила порушуються в цій системі за визначеними правилами, дозволяє розглядати її як специфічну форму порядку (стійкого стану), що може навіть у свідомості суспільства як суспільне благо бути протипоставленим нерегульованому, хаотичному порушенню правил.

Писані правила створюються в цій системі для того, щоб їх можна було й мало сенс порушувати. Тобто вони створюються так, що важко дотримуватися цих правил і є істотною витратою, у той час як можливість не дотримуватися правил дає значні конкурентні переваги. Іншими словами, правила в цій системі створюються так, щоб стимулювати їхнє порушення. У підсумку все життя описуваного соціуму будується як постійний торг, що ведуть його члени навколо індивідуальних прав на порушення визначених правил, якесь порушення здатне забезпечити їм ті або інші зручності й переваги. Держава в особі бюрократичної машини виступає як своєрідний магазин, що видає такі індивідуальні права на порушення правил.

У кожного рівня влади є право видавати дозвіл на порушення визначених правил, і зрозуміло, щоб видавати такі дозволи він повинен мати повноваження, щоб карати їхнє несанкціоноване порушення. Це важлива відмінність у цілепокладанні бюрократії, яке необхідно підкреслити: уповноважений бюрократичний орган не стежить за дотриманням правил, але саме він карає їхнє несанкціоноване порушення. Тому він не зацікавлений в оптимізації регулювання й контролю; для нього важливо не мінімізувати випадки й стимули порушення правил, але створити майданчик торгу навколо їхнього порушення.

У цілому порушення правил в описуваній системі засуджується й у той же час виправдовується. Поряд із формальною нормою тут існує норма неформальна, узуальна; порушення формальних норм уважається негожим, але неминучим, загальноприйнятим і пробачливим.

При цьому слід відзначити:

1. Факти порушення правил у даній системі не замовчуються, але скоріше пропагуються.

2. Важливим елементом легітимації цього режиму є переконаність членів соціуму, що порушення правил повсюдні.

3. Оцінка масштабів порушення правил в уявленнях членів соціуму суттєво завищена в порівнянні з реальним станом справ.

4. Думка про загальне порушення правил є важливим способом формування суспільних стереотипів і поведінкових норм: у результаті спроби не порушувати правила або вимагати їхньої зміни виглядають маргінальною або девіантною настановою, марною спробою боротьби із традицією.

Уявлення про тотальність порушення правил – також важливий елемент політичної організації й політичної легітимації порядку, що описується. Завдяки цьому уявленню верхні соціальні поверхи виявляються не протипоставлені нижнім по ознаці корупції (у широкому розумінні), але як би об'єднані з ними в рамках єдиної ієрархії корупційних можливостей. Тому постійні розмови про корупцію, обговорення загальної корупції практично не ведуть до делегітимації встановленої соціальної ієрархії й політичного порядку, але скоріше зміцнюють його й служать, у підсумку, цілям пропаганди й легалізації цього порядку як фактичного й непереборного (у той час як легальний порядок починає розглядатися як надуманий і мнимий).

Саме тому управлінська суть українських заходів у боротьбі з корупцією – перехід до систем управління з сильнішими й ефективнішими зворотними зв'язками. Саме наявність асиметрії у інформаційних потоках наряду з недосконалістю механізму зворотного зв'язку в державному управлінні та державному секторі української економіки є причиною виникнення такого явища як корупція. Визначення, яке буде запропоноване, описує не стільки корупцію «взагалі», скільки корупційну поведінку. Це визначення виникло в рамках теоретичної моделі деяких соціальних відносин, що розроблялася в інституціональній економіці й економічній соціології, а на практиці активно використовувалося при аналізі роботи фірм. Її називають принципал–агентська модель, часто скорочено – агентська модель.

В ідеалі модель, яка представлена на рис. 1, демонструє як причини появи корупції (у наслідок асиметрії інформаційних потоків), так і метод боротьби з цим дуже небезпечним суспільним явищем. Він позначений стрілкою–дугою, що йде від клієнта до принципала. Вона ототожнює інформацію, що може йти від клієнта до принципала. Ця інформація може сприяти зниженню асиметрії інформації й перешкоджати корупції. Щоправда, для цього потрібний принципал, який зацікавлений у позабюрократичній інформації, і клієнт, що здатен і бажає її надавати. Клієнт тут повинен розглядатися як цивільне суспільство; агент – бюрократія в цілому; дуга зі стрілкою, що веде до принципала, – це незалежні ЗМІ, що є частиною цивільного суспільства «за визначенням». А що стосується принципала, то існують два корисні тлумачення. Перше – це верховна влада. В такому варіанті мова йде про взаємодію між верховною владою й суспільством, про готовність влади кооперуватися із цивільним суспільством, зокрема для протидії корупції. При другому тлумаченні верховний принципал – це саме суспільство.

Ця ситуація не така тривіальна. Вона змушує замислитися про самосвідомість суспільства, про його готовність сприймати себе не тільки як клієнт влади, а й як її принципала. Тут зворотна дуга зі стрілкою на рис. 2 – ні що інше, як ця самосвідомість суспільства, готового реально дивитися на себе й на владу, рефлексувати із приводу свого досвіду спілкування із владою й робити з нього висновки. У тому числі – і про необхідність зміни своїх агентів, як і про захист свого права на зміну агентів. Саме таке суспільство здатне брати участь у протидії корупції.

Причиною існування феномена м'яких бюджетних обмежень (у концепції Я. Корнаї) була державна власність; саме тому бюджет змушений був в остаточному підсумку покривати зростаючі витрати підприємств, що були власністю держави. Можна припустити, що становлення й існування

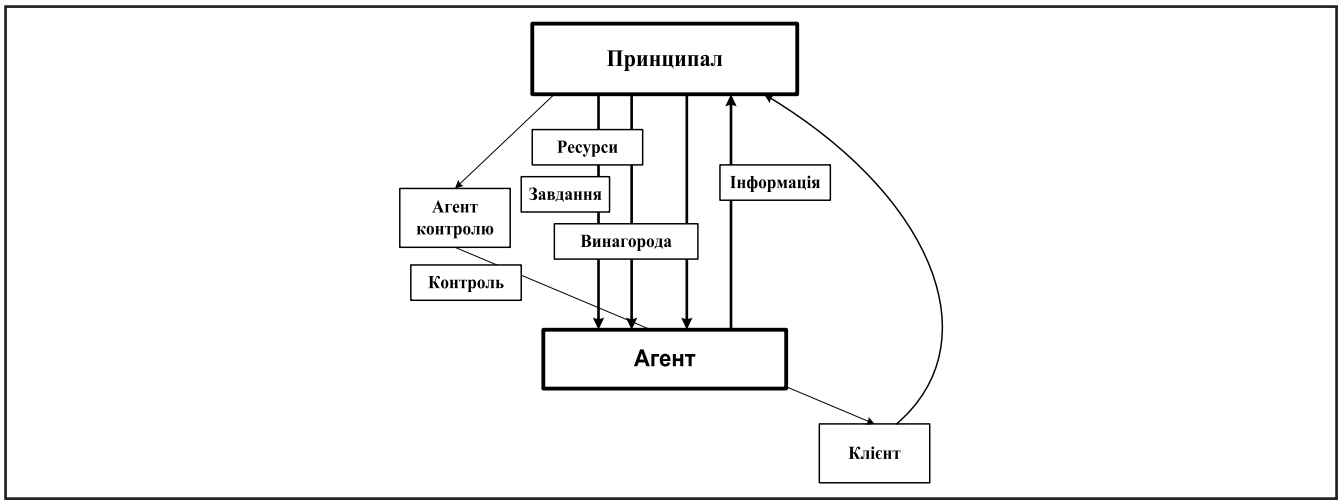


Рисунок 1. Принципал–агентська модель зі зворотним зв'язком*

** Сатаров Г. Коррупция – 1. Беглый взгляд на пейзаж [Електрон. ресурс] / Георгий Сатаров – Режим доступу: http://www.ej.ru/?a=note&id=8208*

режиму м'яких правових обмежень також пов'язане зі специфікою відносин власності, що сформувалися.

Приватна власність має в рамках цієї системи обмежений характер: де–юре вона існує, але суспільного визнання не має. Право власності виглядає для суспільства приватним випадком і результатом використання прав на порушення правил, легалізацією й капіталізацією таких прав. Тому й втрата власності у зв'язку зі втратою прав на порушення правил виглядає в очах суспільства цілком легітимною. У результаті власність у цій системі, з одного боку, управляється як приватна, у тому розумінні, що номінальний власник може привласнювати доходи від розпорядження майном і розпоряджатися ними, але при цьому вона може бути відчужена не тільки в силу виконання якихось контрактних зобов'язань, а й у силу втрати прав на порушення правил.

Очевидно, що функціонування системи, в якій власність управляється як приватна, але в той же час, яка може бути відчужена, вимагає двоїстого правового режиму. З одного боку, необхідно писане право, що забезпечує виконання контрактів у рамках горизонтальних ринкових взаємин, які пов'язані з розпорядженням власністю (кредит, постачання, продаж та ін.), тут розпорядник власності виступає як юридичний власник у взаєминах з контрагентами (стан формального права switch on). З іншого боку, власність є тут елементом системи «вертикальної торгівлі» навколо прав на порушення правил, і в рамках цих взаємин може бути вилучена у номінального власника й повернута в оборот перерозподілу прав на її використання (стан формального права switch off).

Питання, що стоїть перед нами і яке виправдує наше звертання до термінів Я. Корнаі, міститься в наступному: що відбувається з підприємством, якщо м'які бюджетні обмеження відсутні, тобто «запуск» капіталізму, як він представлявся наприкінці 1980–х – початку 1990–х років, здійснений, але при цьому діють м'які правові обмеження, тобто більшість обмежень, що накладаються нормами письмового права, принципово переборні? Наявність жорстких бюджетних обмежень означає, що підприємство не може компенсувати поточний збиток за рахунок субсидій із зовнішніх джерел (точніше: як правило, не може, тому що в режимі м'яких правових обмежень із всіх правил можливі виключення), а виходить, змушено бути включеним у систему горизонтальних ринкових відносин і прагнути до максимізації прибутку. У цьому значенні базове завдання «запуску» капіталізму вирішено. Разом із тим фірма може знижувати за рахунок індивідуальних прав на порушення правил адміністративні й непрямі витрати, одержувати перевагу на ринку й, у результаті, збільшувати свій прибуток стосовно рівня реальної економічної ефективності. Логічно припустити, що адміністративні й непрямі витрати інших фірм будуть залишатися на досить високому рівні, щоб компенсувати прибутки, які не отримуються у зв'язку з «пільгою» першій фірмі (так, наприклад, значна кількість податкових пільг вимагає антиоксидантної базової ставки на рівні вище необхідної, щоб одержати задовільний рівень реальної ставки). Виходить, прибуток інших фірм виявиться нижче можливого при заданому рівні економічної ефективності. Отже, у цій системі, по–перше, прибуток перерозподіляється від одних компаній до інших за рахунок нерівномірного розподілу адміністративних і непрямих витрат, а по–друге, розмір і динаміка прибутку не відображають безпосередньо рівень і динаміку економічної ефективності фірми.

Зворотна стрілка на діаграмі (рис. 1) може мислитися як зовнішній контроль над бюрократією–владою. Вдумайтеся: мова йде про єдиний спосіб вирішення проблеми неефективності внутрішнього бюрократичного контролю, який призначений для зниження асиметрії інформації й запобігання корупції. Тільки зовнішній контроль – зацікавлений контроль. Тільки верховний принципал – громадяни – є сукупними жертвами корупції, а тому саме вони повинні бути зацікавлені в її приборкуванні. Якщо вони громадяни.

Ми виходимо з того, що корупція – це якийсь індикатор неефективності управління. І коли ми говоримо, що в перехідні періоди вона зростає, це означає, що трансформація інститутів супроводжується збільшенням їхньої неефективності.

Причина полягає в тому, що трансформація інститутів відбувається в рамках традиційної моделі високого модернізму, про яку писав Дж. Скотт [7]. Інакше кажучи, її розглядають як черговий керований проект. Логіка (схематично) така. Є некорумповані, ефективні, заможні країни; їхні інститути влаштовані за визначеними правилами.

І є бідні, неефективні, корумповані країни; їхні інститути влаштовані інакше. Різниця інститутів обумовлює і різницю між двома типами країн. Отже, треба запозичити інститути в ефективних держав і перенести їх на ґрунт неефективних. От уже сорок років цей підхід демонструє вкрай низький коефіцієнт корисної дії.

Тут важливо зрозуміти, що в західних країнах ефективні інститути сформувалися не в результаті якогось проекту, а внаслідок природного інституціонального дрейфу. Про це неодноразово писав Ф. фон Хайек, про це, хоча й менш виразно, говорив Д. Норт [3]. Найголовніше, що в процесі інституціонального дрейфу інститути виникали не як якісь замкнуті об'єкти зі своїми формальними нормами. Вони одночасно обростали численними сполученнями з іншими інститутами, неформальними практиками, традиціями, особливостями суспільної свідомості тощо. У результаті ефективність конкретного інституту визначалася не тільки (а найчастіше – не стільки) його формальним інституціональним дизайном, але й зазначеними численними сполученнями.

Висновки

1. Зі специфікою відносин власності, що сформувалися, є причиною існування як феномену м'яких бюджетних обмежень (у концепції Я. Корнаі) була державна власність; становлення та існування режиму м'яких обмежень також пов'язано з тим, що право власності визначається не від Бога, а регулюється державою.

2. У цілому можна сказати, що режим м'яких правових обмежень дозволяє створити таку систему, де співіснують дві логіки: ринкова логіка горизонтальних взаємин і одночасно логіка «вертикальної торгівлі», що забезпечує можливість поза ринкового перерозподілу ресурсів і прибутку (рента).

3. Режим м'яких правових обмежень – це тригер, що дозволяє перемикатися з однієї логіки на іншу. Перша логіка, що припускає як загальне правило, зокрема, принцип жорстких бюджетних обмежень, дозволяє економіці діставати прибуток, друга націлена на позаекономічний перерозподіл цього прибутку.

4. Слід виходити з того, що корупція – це якийсь індикатор неефективності управління. І коли ми говоримо, що в перехідні періоди вона зростає, це означає, що трансформація інститутів супроводжується збільшенням їхньої неефективності.

5. Подолання корупції – це створення реальних умов формування системи економічної безпеки, а значить створення умов, коли ніщо не загрожує кому-небудь або чому-небудь, а навпаки створює ситуацію відсутності повної небезпеки і ефективного соціально-економічного та політичного розвитку країни.

Список використаних джерел

1. Институциональная экономика: [учебник] / Под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 704 с. – (100 лет РЭА им. Г.В. Плеханова)

2. Куликов Л.М. Экономическая теория: [учеб.] / Куликов Л.М. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.– 432 с.

3. Норд Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Даґлас Норд; пер. с англ. І. Дзюб. – К.:Основи, 2000. – 198 с.

4. Публичные услуги и функции государственного управления / Под ред. А.Е. Шаститко. Бюро экономического анализа. – М.: ТЭИС, 2002.

5. Сатаров Г. Коррупция – 1. Беглый взгляд на пейзаж [Електрон. ресурс] / Г. Сатаров. – Режим доступа: http://www.ej.ru/?a=note&id=8208

6. Ротбард М. Власть и рынок: государство и экономика / Мюррей Ротбард; пер. с англ. Б.С. Пинскера под ред. Гр. Сапова. – Челябинск: Социум, 2010. – XII + 418 с. (Серия «Австрийская школа». Вып. 22).

7. Скотт Дж. Благими намерениями государства. – М.: Университетская книга, 2005.

8. Ясин Е. Модернизация и общество / Ясин Е. // Вопросы экономики. – 2007. – №5. – С. 4–29.

О.М. СЕРГІЄНКО,
к.е.н., доцент, завсектором, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
І.М. МОГІЛАТ,
провідний науковий співробітник, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Формування міжсекторних потоків у моделі прогнозування ВВП за секторами економіки

У статті розглянуті теоретико-методологічні питання формування міжсекторних потоків, які використовуються в процесі прогнозування показників Системи національних рахунків у секторному розрізі. Визначено, що взаємозв'язок між інституційними секторами економіки охоплює всі типи операцій з товарами, послугами, прибутками та фінансами, що дає можливість аналізувати окремі аспекти економічних процесів, виявляти, розробляти та впроваджувати конкретні управлінські рішення, здійснювати прогнозні розрахунки на макрорівні.

Ключові слова: *показники СНР, інституційні сектори, рахунки, міжсекторні потоки.*

О.М. СЕРГИЕНКО,
к.э.н., доцент, завсектором, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
И.М. МОГИЛАТ,
ведущий научный сотрудник, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Формирование межсекторных потоков в модели прогнозирования ВВП по секторам экономики

В статье рассмотрены теоретико-методологические вопросы формирования межсекторных потоков, которые используются в процессе прогнозирования показателей Системы национальных счетов в секторном разрезе. Определено, что взаимосвязи между институциональными секторами экономики охватывают все типы операций с товарами, услугами,

 © О.М. СЕРГІЄНКО, І.М. МОГІЛАТ, 2014

прибылью и финансами, что дает возможность анализировать отдельные аспекты экономических процессов, определять, вырабатывать и внедрять конкретные управленческие решения, осуществлять прогнозные расчеты на макроуровне.

Ключевые слова: *показатели СНС, институциональные сектора, счета, межсекторные потоки.*

O.M. SERGIENKO,
phD economics, associate professor, zav. sektorom, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
I.M. MOGILAT,
leading research worker, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

Forming of intersectoral streams is in the model of prognostication of GDP after the sectors of economy

In the articles considered teoretiko–methodological questions of forming of intersectoral streams which are used in the process of prognostication of indexes of Sna in a sectoral cut are considered in the article. It is certain that all types of operations are engulfed intercommunication between the institucional'nymi sectors of economy with commodities, services, income and finances, that enables to analyse the separate aspects of economic processes, produce and inculcate concrete administrative decisions, carry out rognosis calculations on a macrolevel.

Keywords: *indexes of SNS, institucional'nye sectors, accounts, intersectoral streams.*

Постановка проблеми. Національна економіка є складною взаємопов'язаною системою економічних відносин, в якій функціонують інституційні одиниці, що у відповідності до методології СНР представлені секторами економіки. В умовах глобальних змін та певної невизначеності гостро постають питання обґрунтованості аналітичних та прогнозних розрахунків агрегованих макроекономічних показників як у цілому по економіці, так і за її секторами. Таким вимогам відповідає модель економіки у вигляді системи національних рахунків (СНР), де її елементами представлені секторами економіки (при необхідності у розрізі видів економічної діяльності), зв'язки між секторами – показниками рахунків, що збалансовані за ресурсами і використанням, а динаміка показана у вигляді рахунків за фазами суспільного відтворення. Проблема полягає в тому, щоб визначити максимальний ефект функціонування інституційних секторів при наявності існуючих обмежень за ресурсами, соціальними, екологічними та іншими стандартами.

Актуальність дослідження викликана тим, що в сучасних умовах посилюється роль інституційної складової економічного розвитку, що, своєю чергою, потребує вдосконалення економіко–статистичного інструментарію макроаналізу й прогнозування, які базуються на показниках СНР у секторному розрізі. В зв'язку з цим актуальною стала потреба в розробці інтегрованих модельних розрахунків прогнозування показників СНР за інституційними секторами, які б, з одного боку, відображали процеси виробництва, утворення, розподілу та використання доходів, що є основними в процесах відтворення, а з іншого – ув'язували б економічну поведінку інституційних секторів, їхні показники з макроекономічними тенденціями розвитку економіки в перспективі при умові дотримання існуючих міжсекторних потоків та взаємозв'язків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасній світовій та вітчизняній економічній науці приділено багато уваги питанням прогнозування макроекономічних показників як у цілому, так і за методологією СНР. Процес вітчизняного прогнозування перебуває в постійному русі: вдосконалюються методи та моделі прогнозування, обґрунтовуються варіанти переліку внутрішніх та зовнішніх припущень, пропонуються різні сценарні умови та альтернативні варіанти розвитку економіки на перспективу. Зазначені питання знайшли своє концентроване відображення у працях В.М. Гейця, В.Ф. Беседіна, І.Г. Манцурова, Я.А. Жаліло, І.В. Крючкової, В.С. Міхалевича, Б.Я. Панасюка, М.І. Скріпниченко, В.В. Юрчишина та інших. Незважаючи на вагомість отриманих наукових результатів зазначених авторів, на сучасному етапі потребують свого подальшого дослідження питання моделювання економічних процесів у секторному розрізі, що потребує врахування існуючих взаємозалежностей показників між ними з подальшим визначенням кінцевих агрегованих макропоказників.

Мета роботи – формування міжсекторних взаємозв'язків та залежностей показників СНР і використання їх у процесі моделювання ВВП.

Виклад основного матеріалу. Ефективне макроекономічне прогнозування є найважливішим елементом регулювання економіки будь–якої країни. Сьогодні як ніколи виникла потреба у достовірних прогнозах для використання їх як на макроекономічному рівні, так і для потреб бізнесу, оскільки без точного макроекономічного прогнозу уряд не в змозі приймати ефективні заходи економічної політики, а бізнесмени – рішення, адекватні майбутній ситуації. У зв'язку із кризовими явищами та ризиками економічного розвитку загострилася потреба пошуку ефективних методів аналізу та прогнозування економічного стану держави та розробки дієвих методів регулювання і покращення динаміки економічних процесів.

Реалізація напрямів економічної політики держави потребує визначення головних макроекономічних показників і пропорцій на перспективу, а також процесів відтворення, які системно відображаються за допомогою показників національних рахунків. Посилення інституційної складової в процесах стабілізації економічного розвитку зумовлює необхідність деталізації прогнозних розрахунків показників СНР за інституційними секторами та об'єднання модельних блоків прогнозування в зведену інтегровану модель.

За своїм змістом СНР представляє систему балансових таблиць (рахунків) та систему взаємопов'язаних показників, що відображають функціонування економіки.

Взаємозв'язок між секторами охоплює абсолютно всі типи операцій з товарами, послугами, прибутками, фінансами. Наприкінці вся інформація агрегується на рівні національної економіки в цілому. Система національних рахунків має чітку структуру показників, які характеризують основні явища економічного життя.

Прогнозування показників СНР ґрунтується на принципах кореспонденції рахунків, подвійного запису, балансу активів і пасивів.

Рахунки в СНР реєструють операції, пов'язані з економічною діяльністю суб'єктів національної економіки. В рахунках усі потоки реєструються двічі: перший раз – як надходження ресурсів, а другий – як використання наявних ресурсів. Особливістю побудови рахунків є визначення результуючого показника, який має назву «балансуюча стаття», де відображається головний зміст рахунку та інформація, що є основою для складання наступних рахунків. За економічним змістом балансуюча стаття є обсягом доходу з певним цільовим призначенням, який можна використовувати у фінансуванні наступної групи витрат і відображати в ресурсах наступного рахунку. Завдяки такій структурі національні рахунки набувають ланцюгового зв'язку між собою, тобто вихід з одного рахунку є входом в інший. Крім того, існує частина показників, які формуються на основі групування відповідних міжсекторних потоків. Тому під час їх прогнозування необхідно враховувати існуючі міжсекторні потоки, які характеризують зв'язки між показниками рахунків різних інституційних секторів (табл. 1).

Так, у рахунку утворення доходу в частині використання відображаються показники інших податків, пов'язаних з виробництвом, які платяться всіма секторами економіки і в наступному рахунку розподілу первинного доходу зосереджуються в секторі загального державного управління як ресурс цього сектору. Аналогічна ситуація відбувається з показником інших субсидій, пов'язаних з виробництвом. Показник оплати праці найманих працівників формується в рахунку утворення доходу в частині використання як фактор виробництва «робоча сила» в усіх секторах економіки. При цьому загальна сума зазначеного показника оплати праці найманих працівників по економіці в цілому кореспондується з рахунком розподілу первинного доходу в частині ресурсів сектору домашні господарства.

Міжсекторні потоки у рахунку вторинного розподілу доходу представлені показником фактичні відрахування на соціальне страхування, яке прогнозується як поточні трансферти, що передаються домашніми господарствами сектору ЗДУ або сектору фінансових корпорацій.

Прогнозування показника відрахування на соціальне страхування, що відображений у рахунку вторинного розподілу доходу, повинен враховувати ту обставину, що його обсяг має бути більшим, ніж у рахунку утворення доходу, на суму відрахувань, що сплачені безпосередньо домашніми господарствами (найманими працівниками та самозайнятими і незайнятими особами), крім відрахувань роботодавців.

Таблиця 1. Міжсекторні потоки показників СНР

Рахунки	Показники	Сектори–отримувачі (ресурси)	Сектори–передавачі (використання)
Рахунок утворення доходу	Оплата праці найманих працівників		НФК, ФК, ЗДУ, ДГ, НКО
	Інші податки, пов'язані з виробництвом		НФК, ФК, ЗДУ, ДГ, НКО
	Інші субсидії, пов'язані з виробництвом		НФК, ДГ
Розподілу первинного доходу	Оплата праці найманих працівників	ДГ	
	Інші податки, пов'язані з виробництвом	ЗДУ	
	Інші субсидії, пов'язані з виробництвом	ЗДУ	
	Доходи від власності	НФК, ФК, ЗДУ, ДГ, НКО	НФК, ФК, ЗДУ, ДГ, НКО
Вторинного розподілу доходу	1. Поточні податки на доходи, майно тощо	ЗДУ	НФК, ФК, ДГ
	2. Внески на соціальне страхування:		
	• фактичні відрахування на соціальне страхування (= поточні трансферти)	ЗДУ або ФК	ДГ
	• умовно обчислені внески на соціальне страхування	НФК, ФК, ЗДУ, НКО	ДГ
	Виплати соціальних умовних допомог	ДГ	Від усіх секторів окрім ДГ
	3. Соціальні допомоги, крім допомог в натурі, отримані	ДГ	В основному ЗДУ, а також НФК, ФК, НКО
	4. Інші поточні трансферти		
	• страхові платежі	ФК	Від усіх секторів
	• страхові відшкодування	Усі сектори	ФК
Перерозподілу доходу в натурі	Соціальні трансферти в натурі	ДГ	ЗДУ, НКО
	Для економіки в цілому вартість соціальних трансфертів в натурі дорівнює вартості витрат на кінцеве споживання сектору ЗДУ, які надають індивідуальні товари і послуги, та витрат на кінцеве споживання сектору НКО		
Використання наявного доходу	Коригування на зміни чистої вартості активів домашніх господарств у пенсійних фондах	ДГ	ФК
	Індивідуальні кінцеві споживчі витрати сектору ЗДУ та НКО дорівнюють соціальним трансфертам в натурі використаним ЗДУ та НКО (рахунок перерозподілу доходу в натурі)		
Умовні позначення: НФК – сектор нефінансових корпорацій, ФК – сектор фінансових корпорацій, ЗДУ – сектор загального державного управління, ДГ – сектор домашніх господарств, НКО – сектор некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства			

Складено авторами на основі [13–17].

У рахунках утворення доходу (частина використання) та розподілу первинного доходу (частина ресурси) умовно обчислені внески на соціальне страхування прогнозуються як компонент оплати праці найманих працівників. У рахунку вторинного розподілу доходу відображені два зустрічних потоки поточних трансфертів: а) розподіл умовно обчислених внесків на соціальне страхування (у використанні – від сектору домашні господарства, у ресурсній частині – секторам нефінансових корпорацій, фінансових корпорацій, ЗДУ та НКО); б) виплати соціальних умовних допомог домашнім господарствам (у використанні – від усіх секторів економіки, крім домашніх господарств, у ресурсах – домашнім господарствам).

Необхідно зазначити, що у відповідності до існуючого законодавства України, основним джерелом формування коштів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування визначені страхові внески страхувальників – роботодавців та застрахованих осіб (крім Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, до якого внески сплачують лише роботодавці), асигнування державного бюджету; суми фінансових санкцій, застосованих до підприємств, установ, організацій та фізичних осіб за порушення встановленого порядку сплати страхових внесків та використання коштів фондів, а також суми адміністративних штрафів, накладених на посадових осіб та громадян за такі порушення; прибуток, одержаний від тимчасово вільних коштів фондів, у тому числі резерву коштів фондів, на депозитному рахунку; благодійні внески підприємств, установ, організацій та фізичних осіб; інші надходження відповідно до законодавства України.

Розміри внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування щорічно встановлюються Верховною Радою України відповідно для роботодавців і застрахованих осіб з кожного виду страхування на календарний рік одночасно із затвердженням державного бюджету України. Кошти цільових страхових фондів не включаються до складу державного бюджету України.

З 1 січня 2011 року впроваджено єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування замість раніше існуючих платежів до чотирьох фондів соціального страхування, а також консолідацію в одному органі – Пенсійному фонді України.

Розмір єдиного внеску встановлюється у відсотках від суми заробітної плати та залежить від класу професійного ризику виробництва (табл. 2).

Показник соціальних допомог, крім допомог в натурі, представляє собою поточні трансферти у грошовій формі сектору домашніх господарств від сектору ЗДУ за рахунок коштів бюджету та фондів соціального страхування і сектором НКО. Домашні господарства можуть отримувати соціальні допомоги також безпосередньо від роботодавців сектору нефінансових корпорацій та сектору фінансових корпорацій.

У рахунку вторинного розподілу доходу соціальні допомоги прогнозуються як поточні трансферти, що отримані домашніми господарствами від усіх інших секторів внутрішньої економіки та сектору іншого світу (показано в ресурсній частині) та як поточні трансферти, що передані секторами внутрішньої економіки (нефінансовими корпораціями, фінансовими корпораціями, ЗДУ, НКО) і відображено у використанні рахунку. Виплата та отримання соціальних допомог сектором «іншого світу» прогнозуються у зовнішньому рахунку первинних доходів та поточних трансфертів, які нами не розглядалися.

У рахунку вторинного розподілу доходу страхові платежі, які є складовою показника інших поточних трансфертів, прогнозуються як передача поточних трансфертів від усіх секторів економіки (у частині використання) та як отримання сектором фінансових корпорацій (у ресурсній частині); показник страхові відшкодування відображає міжсекторні перетоки в частині поточних трансфертів усім секторам (як ресурси) від сектору фінансових корпорацій (використання).

Поточні трансферти всередині сектору ЗДУ представляють собою трансферти (крім капітальних) між різними рівнями державного управління, між підсекторами та окремими одиницями сектору ЗДУ. У випадку, якщо прогнозування показників рахунку вторинного розподілу доходу здійснюється в цілому по сектору ЗДУ без виділення підсекторів, то показник поточних трансфертів всередині сектору ЗДУ не виділяється.

У рахунку використання наявного доходу відображається розподіл наявного доходу між витратами на кінцеве споживання та заощадження для трьох інституційних секторів: домашніх господарств, загального державного управління та сектору НКО. До ресурсів сектору домашніх господарств, крім валового наявного доходу, в цьому рахунку відносять показник коригування на зміни чистої вартості активів домашніх господарств у пенсійних фондах, який у розділі використання переходить до сектору фінансових корпорацій. Нефінансові та фінансові корпорації не здійснюють витрат на кінцеве споживання.

Таблиця 2. Розміри єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, %

Платники страхових внесків	Страхові тарифи, %
Роботодавці, за основним видом діяльності	36,76–49,7
Бюджетні установи (незалежно від визначеного їм класу професійного ризику виробництва)	36,3
Роботодавці, які використовують працю найманих працівників із числа осіб льотних екіпажів повітряних суден цивільної авіації (пілоти, штурмани, бортінженери, бортмеханіки, бортрадисти, льотчики–наглядачі) і бортоператорів, які виконують спеціальні роботи в польотах	45,96
Підприємства, установи, організації, які використовують працю інвалідів	8,41
Наймані працівники	3,6
Для фізичних осіб – підприємців, які обрали спрощену систему оподаткування	34,7
Фізичні особи – підприємці (крім тих, які обрали спрощену систему оподаткування) та особи, які забезпечують себе роботою самостійно та отримують дохід безпосередньо від цієї діяльності, за умови, що такі особи не є найманими працівниками чи підприємцями	34,7% сум доходу (прибутку), отриманого від їх діяльності, що підлягає обкладенню податком на доходи фізичних осіб

Складено на основі [1].

Міжсекторні потоки показників доходи від власності, інші поточні трансферти, а також капітальні трансферти прогнозуються на основі структурних співвідношень, що розраховані за даними відповідних балансів за ретроспективний період. Зазначені баланси розробляються Державною службою статистики України, але нажаль, починаючи з 2009 року, мають обмежений доступ до звітних даних і не знаходять свого відображення в офіційних щорічних збірниках «Національні рахунки України».

Структурні схеми міжсекторних потоків для показників доходи від власності, інші поточні трансферти, а також капітальні трансферти, в яких відображені сектори–платники та сектори–одержувачі зображені на рис. 1–3.

Запропоноване нами моделювання макропоказників будується з врахуванням міжсекторних потоків. При цьому необхідною умовою є дотримування принципу балансування ресурсів та їх використання по кожному рахунку та сектору економіки. У результаті секторного моделювання відбувається визначення балансуючих показників по кожному рахунку: валової доданої вартості (для секторів економіки) та валового внутрішнього продукту (для всієї економіки); валового прибутку, змішаного доходу; наявних доходів роз-

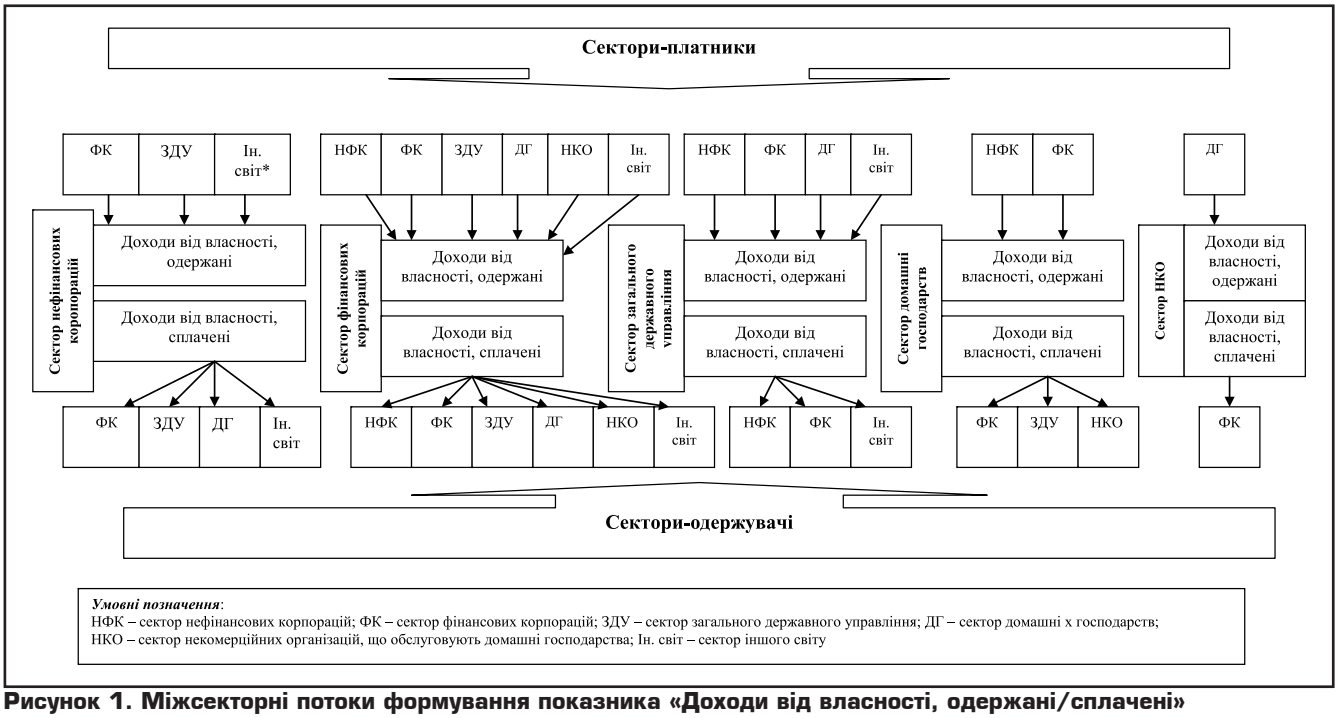


Рисунок 1. Міжсекторні потоки формування показника «Доходи від власності, одержані/сплачені»
Складено на основі [3–7].

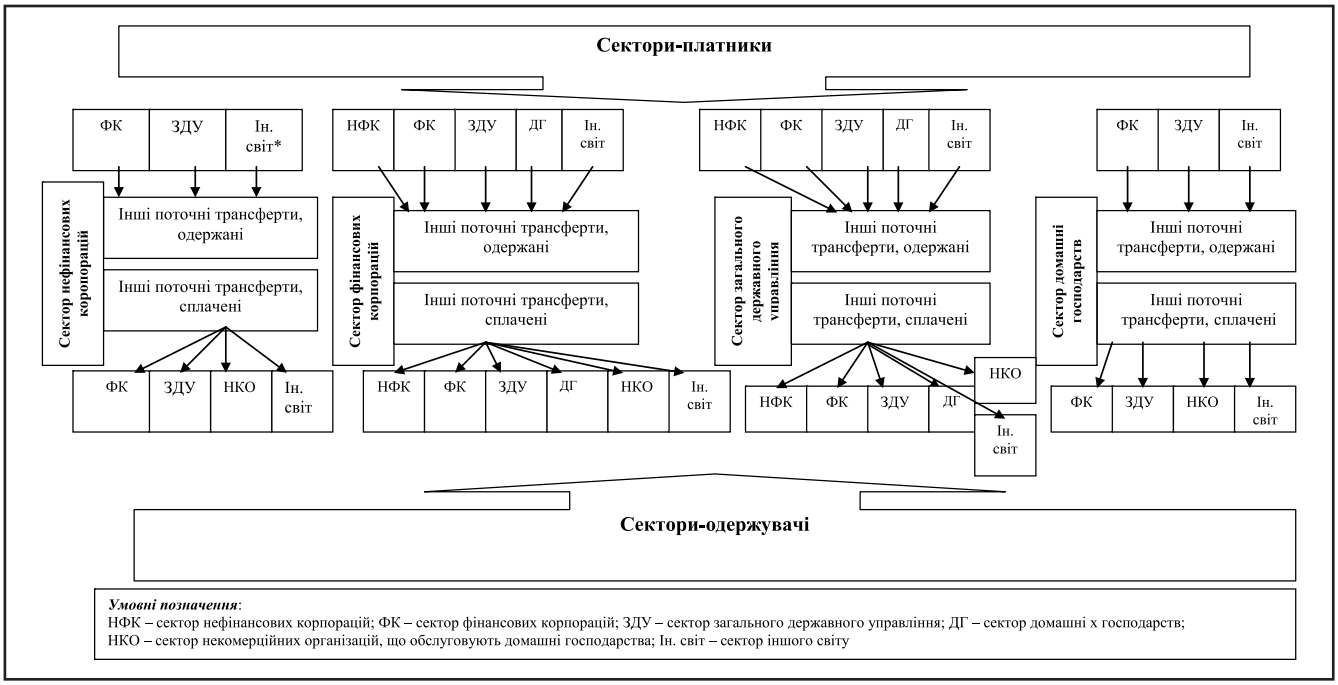


Рисунок 2. Міжсекторні потоки формування показника «Інші поточні трансферти, одержані/сплачені»
Складено на основі [3–7].

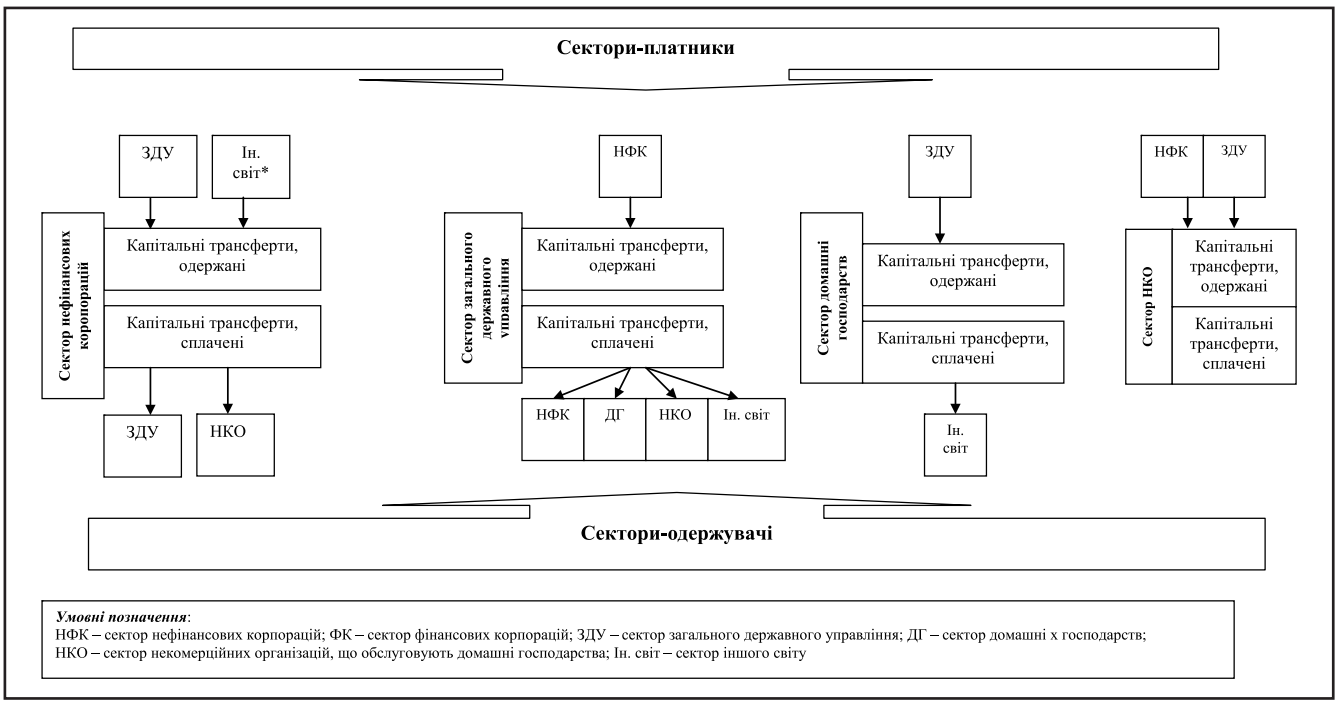


Рисунок 3. Міжсекторні потоки формування показника «Капітальні трансферти, одержані/сплачені»
Складено автором на основі [3–8].

поділених за складовими секторної структури первинних та вторинних доходів; кінцевих споживчих витрат, валового нагромадження основного капіталу; чистого кредитування (+), чистого запозичення (–).

Розроблена авторами інтегрована модель (в рамках виконання тематики НДР Науково-дослідного економічного інституту Мінекономрозвитку та торгівлі України) призначена для прогнозування показників національних рахунків на короткостроковий період і передбачає розрахунок рахунків секторів внутрішньої економіки (крім фінансового рахунку). Рахунки сектору «Інший світ» на цьому етапі розробки не розглядаються, але показники взаємовідносин і фінансових перетоків між внутрішньою економікою і закордоном враховані в окремих показниках національних рахунків та міжсекторних потоках. Прогнозні розрахунки показників національних рахунків базуються на інформаційній базі національного рахівництва за звітний та попередні періоди, враховують зовнішні та внутрішні припущення, які частково відображені в програмних і прогнозних документах уряду.

Важливою позитивною рисою моделі є можливість в імітаційному режимі конструювати зміни у структурі виникнення та в перетоках фінансових ресурсів під впливом прогнозованих змін у фіскальній, монетарній й соціальній політиці та реагування на них інституційних секторів економіки. Це дає можливість здійснювати розрахунки як економіко-статистичними методами, так і через прогнозні коефіцієнтні співвідношення між показниками, через структурні частки тощо, які характеризують поведінку секторів та їх взаємозв'язки.

Висновки

Таким чином, сучасна практика прогнозування макропоказників потребує вдосконалення існуючих методів прогнозування. Існує нагальна потреба деталізувати прогнозні розрахунки системи національних рахунків до секторів економіки і об'єднати методи прогнозування показників СНР в інтегровану модель.

Секторний розріз прогнозування макропоказників вимагає врахування міжсекторних потоків, що дозволить передбачати наслідки регулюючого впливу держави на результати економічної діяльності окремих груп інституційних одиниць, виявляти роль кожного сектору у формуванні найважливіших макроекономічних агрегатів. Використання міжсекторних взаємозв'язків дозволить підвищити якість розроблення показників державного бюджету, формування системи індикаторів розвитку реального сектору економіки, соціальної, бюджетно-податкової, грошово-кредитної та інших видів економічної політики у взаємозв'язку з основними тенденціями розвитку національної економіки України на відповідний період. Це суттєво підвищить системність, комплексність та взаємозв'язок прогнозування різних аспектів соціально-економічного розвитку України в прогнозному періоді.

Список використаних джерел

1. Закон України від 01.01.2011 «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» // Відомості Верховної ради України. – 2011.

2. Державна служба статистики України. Класифікація інституційних секторів економіки // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Державна служба статистики України. Методика розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Державна служба статистики України. Методичні вказівки щодо розрахунку доходів та витрат населення України // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

5. Державна служба статистики України. Методичні рекомендації щодо складання рахунків сектору нефінансових корпорацій за

підсекторами (затверджено Наказом Держкомстату України від 25.10.2007 №392). – К., 2007.

6. Державна служба статистики України. Методичні рекомендації щодо складання рахунків сектору фінансових корпорацій за підсекторами (затверджено Наказом Держкомстату України від 01.12.2007 №579). – К. 2007.

7. Державна служба статистики України. Методичні рекомендації щодо складання рахунку вторинного розподілу доходу за інституційними секторами економіки // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

8. Державна служба статистики України. Методичні рекомендації щодо складання рахунку капіталу за інституційними секторами економіки // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

9. Державна служба статистики України. Методологічні положення щодо річного розрахунку валового внутрішнього продукту методом кінцевого використання // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

10. Державна служба статистики України. Методологічні положення щодо ретроспективного перегляду рахунків виробництва й утворення доходу у зв'язку із запровадженням класифікації видів економічної діяльності КВЕД–2010 // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

11. Методичні рекомендації з прогнозування основних макроекономічних показників на короткостроковий період (затверджено Наказом Міністерства економіки України від 27.02.2010 №203).

12. Основні показники соціально–економічного розвитку України за 2010–2011 роки. Державна служба статистики України // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

13. Прогнозування і розробка програм: Метод. посіб. / В.Ф. Беседін та інші; [за ред. В.Ф. Беседіна]. – К.: Наук. світ, 2000. – 468 с.

14. Статистичний щорічник України за 2012 рік. Державна служба статистики України / К.: ТОВ Август Трейд, 2013. – 552 с.

15. Статистичний збірник Національні рахунки України за 2012 рік. Державна служба статистики України. – К., 2014. – 142 с.

Б.З. ПІРІАШВІЛІ,
к.е.н., ГУ Інститут економіки і прогнозування НАН України,
Б.П. ЧИРКИН,
к.е.н., ГУ Інститут економіки і прогнозування НАН України

Виробнича інфраструктура: стан та основи її розвитку

Визначено економічний зміст терміна «виробнича інфраструктура» як виду економічної діяльності з надання послуг основному виробництву. Проаналізовано роль виробничої інфраструктури в соціально–економічному розвитку країни. Охарактеризована узагальнена схема і основні взаємозв'язки виробничої інфраструктури в економіці на прикладі транспортно–дорожнього комплексу та енергетичної інфраструктури. Окреслено ключові проблеми та визначено основні напрями модернізації та розвитку виробничої інфраструктури для забезпечення стабільного розвитку економіки України.

Ключові слова: *виробнича інфраструктура, інфраструктурний сектор, інфраструктурна система, схема процесу модернізації та розвитку інфраструктури, модернізація, економіка.*

Б.З. ПИРИАШВИЛИ,
к.э.н., ГУ Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,
Б.П. ЧИРКИН,
к.э.н., ГУ Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Производственная инфраструктура: состояние и основы ее развития

Определено экономическое содержание термина «производственная инфраструктура» как вида экономической деятельности по оказанию услуг основному производству. Проанализирована роль производственной инфраструктуры в социально–экономическом развитии страны. Охарактеризована обобщенная схема и основные взаимосвязи производственной инфраструктуры в экономике на примере транспортно–дорожного комплекса и энергетической инфраструктуры. Очерчены ключевые проблемы и определены основные направления модернизации и развития производственной инфраструктуры для обеспечения стабильного развития экономики Украины.

Ключевые слова: *производственная инфраструктура, инфраструктурный сектор, инфраструктурная система, схема процесса модернизации и развития инфраструктуры, модернизация, экономика.*

B. PIRIASHVILI,
PhD economics Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian NAS,
B. CHIRKIN,
PhD economics Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian NAS

Production infrastructure: state and bases of its development

Refined economic content of the term of the production infrastructure as a form of economic activity on rendering services primary production. The analysis of the role of industrial infrastructure in the social–economic development of the country. Characterized generalized and basic relationships of production infrastructure in the economy on the example of road–transport complex and energy infrastructure. Outlines key challenges and determined the main directions of modernization and development of production infrastructure to ensure stable economic development of Ukraine.

Keywords: *production infrastructure, infrastructure sector, infrastructure system, diagram of the process of modernization and infrastructure development, modernization; economy.*

 © Б.З. ПІРІАШВІЛІ, Б.П. ЧИРКІН, 2014

Постановка проблемы. Производственная инфраструктура является одной из важнейших составляющих национальной экономики. От ее технического состояния зависит качество оказываемых услуг, надежность и устойчивость работы основного производства, а также эффективность функционирования экономики в целом.

Производственная инфраструктура, как и другие составляющие экономической системы со временем теряют свой потенциал через несвоевременное обновление задействованного оборудования и устаревших технологий, которые не отвечают современным требованиям и стандартам. Это вызывает повышение расходов на инфраструктурные услуги в секторах основного производства, сдерживает наращивание темпов экономического развития страны, ограничивает возможности снижения экологической нагрузки на окружающую среду, создает неблагоприятные условия для привлечения как отечественных, так и иностранных инвестиций в реальный сектор экономики.

Вместе с тем воссозданию и развитию производственной инфраструктуры уделяется недостаточно внимания. Решения относительно модернизации отдельных инфраструктурных секторов или их составляющих принимаются без достаточного экономического обоснования.

Исследования проблемы и практика модернизации и развития производственных мощностей в стране осуществляются до сих пор без достаточной увязки с перспективными приоритетами в экономике. В лучшем случае эти вопросы рассматриваются как стратегия развития отдельных инфраструктурных секторов, включаются в качестве отдельных заданий Государственных программ экономического и социального развития Украины и ее регионов. Практическая реализация заданий и финансирования развития инфраструктуры при этом осуществляется по остаточному принципу.

Анализ последних исследований и публикаций. В последних публикациях по проблемам развития инфраструктуры рассмотрены вопросы технико–экономического состояния инфраструктуры Украины [1], определены основные проблемы и направления развития инфраструктуры топливно–энергетического комплекса страны [2].

В [3] эксперты Всемирного банка отмечают ключевую роль инфраструктуры в развитии экономики. Так, Ш. Катсу указывает, что недостаток инвестиций в инфраструктуру в 90–х годах XX века способствовали снижению темпов экономического развития стран Латинской Америки на 1–3% ежегодно.

Повышенное внимание к развитию инфраструктурных секторов наблюдается в переломные и кризисные периоды экономического развития на национальном уровне и в международном масштабе. Так, одними из ключевых проблем, рассматриваемых на саммите двадцатки в Санкт–Петербурге в 2013 году, были проблемы, связанные с развитием и модернизацией инфраструктуры и созданием новых рабочих мест.

В отечественной экономической литературе, как и в зарубежных источниках, производственную инфраструктуру рассматривают чаще всего с точки зрения отраслевого и технического подходов. В работе [4] по поводу инфраструктуры указывалось, что «...в современном общественном производстве на всех его уровнях, в каждой из подсистем помимо основных процессов, обеспечивающих конечные результаты подсистемы, возникают и развиваются обслуживающие виды труда, образуются соответствующие им структурные подразделения, целые технологические системы, дающие возможность бесперебойно функционировать основным системам». И далее «...по мере возникновения и развития различных производственных функций обслуживания углубляется их специализация, растет их техническая оснащенность и происходит постепенное организационное обособление в обеспечивающие и обслуживающие виды деятельности».

Таким образом, по мнению автора, на определенной стадии общественного разделения труда такие функции обособляются, но и, превратившись в самостоятельные виды обслуживающей деятельности, они не могут существовать в отрыве друг от друга. Они соединяются, подчиняясь задачам обеспечения основного производства.

В. Орешин обращает внимание в [5] на то, что «хорошо развитая инфраструктура является ключевым элементом устойчивого роста и расширения возможностей международной торговли. Страны, концентрирующие усилия на развитии инфраструктуры, в состоянии добиваться больших возможностей и выгод». Данные, приведенные автором в этой работе, свидетельствуют о том, что каждый миллиард долларов США, вложенный в инфраструктуру, создает, по меньшей мере, 15 тысяч новых рабочих мест в этой отрасли и в два раза больше рабочих мест в смежных областях. К этому следует добавить, что, по расчетам зарубежных специалистов, каждый доллар вложенный в инфраструктурные проекты вызывает кумулятивный эффект в размере $1,59. Далее автор утверждает, что «...для обеспечения достойного уровня жизни населения страны нуждается в эффективной транспортной системе, энергетике, связи, развитой финансовой системе...».

В этом контексте следует добавить, что на развитие инфраструктуры в ближайшее десятилетие до 2020 года планируется выделить в странах Евросоюза $300 млрд., в Китае – $200 млрд., в США и Канаде – $180 млрд., а в странах бывшего СССР (включая Россию и Украину) – всего $56 млрд. [6]. При этом необходимо отметить, что инфраструктура не только обслуживает производящие отрасли экономики, но и стимулирует их развитие.

Целью статьи является определение роли, характеристика состояния и связей инфраструктурных секторов со смежными отраслями в контексте их влияния на динамику основного производства и подготовки предложений по комплексному формированию перспектив обновления и развития производственной инфраструктуры как составной части разработки перспектив социально–экономического развития страны.

Изложение основного материала. В контексте рассматриваемых вопросов под производственной инфраструктурой понимается специализированный вид экономической деятельности по созданию условий для результативной работы основного производства как в целом в экономической системе, так и в каждых из ее звеньев на основе взаимного обмена с ними своей продукцией (услугами). В отличие от продукции других видов деятельности, продукция (услуги) производственной инфраструктуры по сфере применения носит межотраслевой характер. В то же время производственная инфраструктура, с одной стороны, если потенциал ее позволяет, либо создает условия для развития обслужи–

ваемых секторов материального производства, либо ограничивает масштабы и снижает эффективность работы многих отраслей в случае недостатка в соответствующих мощностях. То есть организационная и технологическая несбалансированность как внутри производственной инфраструктуры, так и при ее взаимодействии с основным производством и всеми секторами экономики в целом, отрицательно сказывается на эффективности их работы. В связи с чем сбалансированность процессов связанных с модернизацией и развитием производственной инфраструктуры следует рассматривать как важный фактор по обеспечению устойчивого и эффективного развития экономики страны.

Предлагаемая схема основных составляющих производственной инфраструктуры представлена на рис. 1. Она включает в себя такие составляющие как: транспорт, энергетика, связь, сервисное обслуживание, материально–техническое снабжение, водообеспечение и утилизация отходов. При этом каждая из этих систем подразделяется еще на целый ряд подсистем.

Учитывая место, роль и значение для экономики таких производственных инфраструктурных систем, как транспортно–дорожный комплекс и энергообеспечивающая система, рассмотрим их более подробно.

В производственную инфраструктуру транспортно–дорожной системы входят такие составляющие как железнодорожный и автодорожный комплексы, водные и воздушные виды транспорта, а также транспортные коридоры, которые включают в себя все объекты связанные сухопутным, водным и воздушным видами транспорта. При этом выделяются основные производства инфраструктуры (грузоперевозки) и сектора экономики, которым транспортная инфраструктура оказывает услуги по перевозке грузов и пассажиров, а также обеспечивает транзитные перевозки.

Энергетическая инфраструктура (электрические сети, теплосети, газопроводы, нефтепродуктопроводы, подстанции и т.д.) интегрирует производства внутри энергообеспечивающей системы (генерирующие мощности, газо– и нефтедобывающие предприятия, нефтеперерабатывающие заводы и т.д.) и сектора национальной экономики. Она обеспечивает основное производство услугами (продукцией) энергетики (электричеством, теплом, газом, продуктами переработки нефти, твердыми видами топлива).

Этим подчеркивается та важнейшая роль, которая отводится производственной инфраструктуре, и то позитивное влияние, которое она оказывает на эффективность развития национальной экономики.

В то же время совершенно очевидным является то обстоятельство, что украинская экономика, как, собственно, и все экономики бывших союзных республик, со дня провозглашения независимости и по сей день в основном функционируют на той материально–технической базе, которая была создана еще во времена Советского Союза.

Также очевидным фактом является и то, что запас прочности этой базы практически уже исчерпан. На сегодня следует констатировать, что производственная инфраструктура, как и все сектора промышленного производства, почти полностью физически изношены и морально устарели. Особую тревогу вызывает то обстоятельство, что критическое положение в стране складывается в таких базовых и системообразующих секторах производственной инфраструктуры, как транспортно–дорожный комплекс и энергообеспечивающая система.

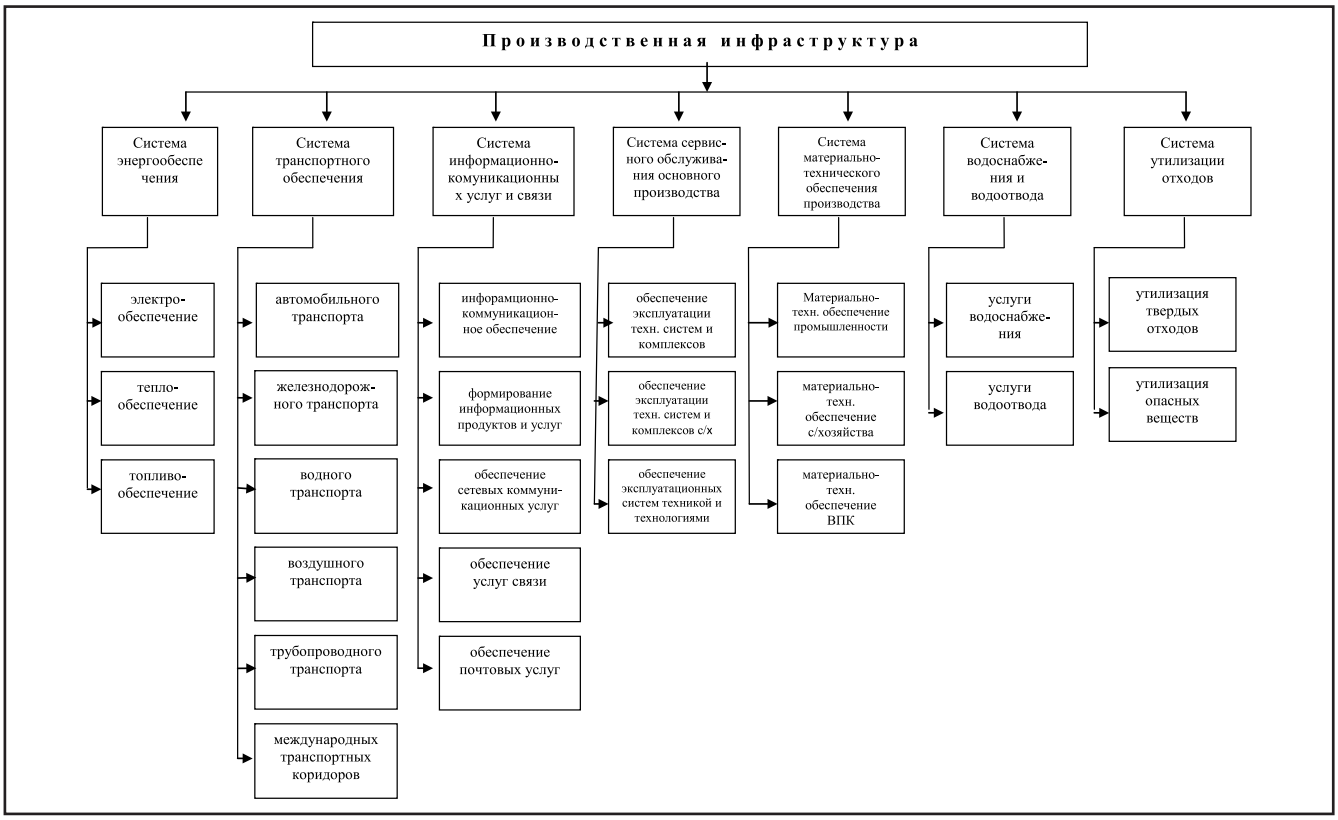


Рисунок 1. Общая схема составляющих производственной инфраструктуры

При этом следует отметить, что современная производственная инфраструктура занимает значительное место в национальной экономике. Так, согласно отчетным данным таблиц «Затраты–Выпуск» семь основных инфраструктурных секторов обеспечивали в 2011 году 12,43% общего объема продукции по Украине (деятельность транспорта – 6,26%, производство и распределение электроэнергии – 2,74%, производство и распределение газа – 0,37%, снабжение паром и горячей водой – 0,81%, сбор, очистка и распределение воды – 0,20%, деятельность почты и связи – 1,41%, деятельность в сфере информатизации – 0,61%). В 2000 году на эти сектора приходилось 15,15% общего объема выпуска продукции страны (рис. 3). Еще более ощутимый вес деятельности этих инфраструктурных секторов отмечается в общем объеме ВВП страны – свыше 16% в 2011 году (рис. 2). При этом разрыв в сторону снижения удельного веса ВВП против доли производства этих инфраструктурных секторов в 2011 относительно 2000 года почти в два раза выше.

Как показал анализ, практически во всех секторах производственной инфраструктуры страны необходимо комплексно проводить широкомасштабную повсеместную модернизацию. Это касается автомобильных и железных дорог, портов и терминалов, локомотивов, грузовых и пассажирских вагонов, грузового и пассажирского автомобильного парка, трубопроводной системы (магистральных и распределительных газопроводов, нефтепроводов, тепловых сетей, водопроводов), электрических сетей и т.д. Так, например, нарушение принципа простого воспроизводства на железнодорожном транспорте наблюдается с начала распада СССР. При этом износ основных средств вырос с 38% почти до 80%. По данным «Укрзализныци», износ электровозов составил 90%, тепловозов – 97%, пассажирских и грузовых вагонов – около 80%. Степень износа электрораспределительных сетей достигла 70%, газораспределительных – 50%, компрессорных станций – 80% (см. табл.).

Для модернизации производственной инфраструктуры требуются значительные инвестиции. Известно, что объем инвестиций развитых и развивающихся стран в модернизацию и развитие инфраструктуры составляют до 10% ВВП. В Украине за последние 11 лет объем инвестиций в четыре основные инфраструктурные сектора (транспорт, почта и связь, производство и распределение электроэнергии, газа и воды) изменялся с 3,6 (в 2009 году) до 5,9% (в 2004 году) от ВВП. Причем размер инвестиций в транспорт за период с 2002 по 2012 год изменялся в диапазоне от 1,5 до 2,7% ВВП страны в 2009 и 2007 годах соответственно. А в производство и распределение электроэнергии инвестиции в этот период не превышали 1,73% ВВП Украины (в 2012 году).

Основным источником инвестирования производственной инфраструктуры остаются собственные средства инфраструктурных предприятий: часть прибыли, которая направляется на развитие производства и амортизационные отчисления. Но эти собственные источники финансирования воспроизводительных процессов в инфраструктурных секторах имеют тенденцию к постоянному сокращению. Низкая рентабельность этих видов экономической деятельности обусловливается получением основного эффекта в секторах, которые обслуживаются ими и повышением затрат на обслуживание и ремонт изношенного оборудования. Кроме того, сдерживание модернизационных процессов при нарастающем уровне износа основных средств сопровождается уменьшением базы начисления амортизационных отчислений. Об этом свидетельствует оценка соотношений начисленной амортизации к износу основных фондов в целом по Украине с 2000 по 2010 год, которое выросло с 49,3 до 76,6% соответственно при показателях износа основного капитала с 43,7 (в 2000 году) до 74,9%% (в 2010 году). А по инфраструктурным секторам эти соотношения еще хуже [7].

Каждый инфраструктурный сектор по–разному влияет на результаты и эффективность национальной экономики, как

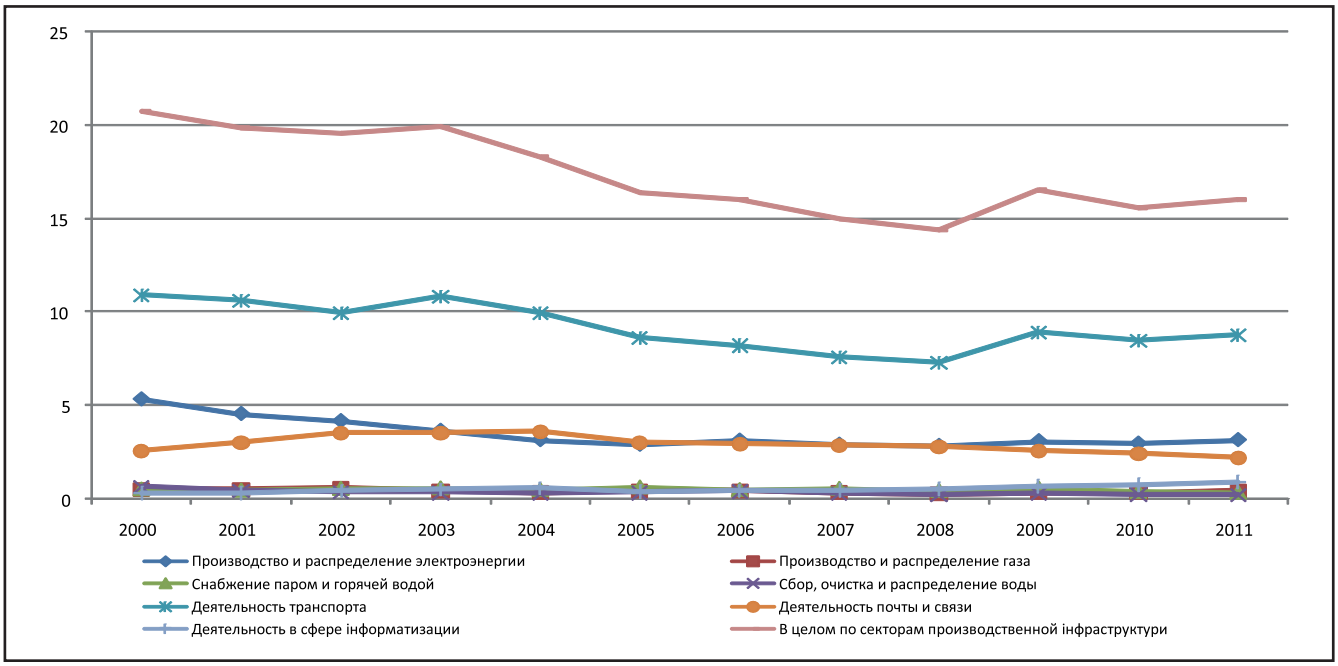


Рисунок 2. Динамика доли валового внутреннего продукта инфраструктурных секторов в общем объеме ВВП Украины в 2000–2011 годах, в % к итогу соответствующих лет

Степень износа основных составляющих транспортно–дорожной системы и электрических сетей, магистральных и распределительных газопроводов Украины по состоянию на 01.01.2012

Основные составляющие транспортной системы	Ед. измерения	Размерность	Степень износа, %
Транспортно–дорожная система			
Железнодорожные пути	км	21600	84,0
Электровозы	ед	1858	90,2
Тепловозы	ед	2513	98,1
Электропоезда	ед	1124	81,5
Дизельные поезда	ед	244	93,1
Грузовые вагоны	ед	111900	83,0
Пассажирские вагоны	ед	7100	85,8
Автомобильные дороги	км	169600	80
Грузовые автомобили	ед	1248900	65
Электрические сети			
Линии электропередачи (ЛЭП) – всего	тыс. км	905,0	64,9
в. т.ч. кабельные	тыс. км	64,3	–
из общего количества линий электро–передачи – магистральные линии	тыс. км	22,7	64,5
электроподстанции (ПС) напряжением 220 – 750 кВ	шт.	132	76
Электрические распределительные сети	тыс. км	882,3	До 82%, при 17%, подлежащих замене
Трансформаторные подстанции:	шт.	Около 200 тыс. ед., из которых 90% отработало свой пр. срок	До 31,3%, при 19%, подлежащих замене
Магистральные и распределительные газопроводы			
Магистральные газопроводы	тыс. км	Общая протяженность газопро–водов, проходящих через терри–торию Украины 38,55 тыс. км, в т.ч. 22,16 тыс. км магистральные	Около 40% от общей протяжен–ности газопроводов отработали свой ресурс (30 лет)
Распределительные газопроводы	тыс. км	349,2	Свыше 40% от общей про–тяженности отработали свой ресурс
Компрессорные станции (КС)	шт.	72 компрессорные станции (КС), 1437 газораспределительные станции (ГРС)	Около 80% газоперекачиваю–щих агрегатов на компрессор–ных станциях эксплуатируются больше нормативного срока – более 20 лет

ее непосредственная составляющая (в форме выработанного объема продукции (услуг), ВВП), так и особенно опосредство–вано в составе вклада инфраструктурных расходов в издерж–ках основного производства, в котором они используются. Причем ключевое значение результатов деятельности про–изводственной инфраструктуры имеет их вклад в экономику в целом. По нашим оценкам, снижение инфраструктурных за–трат на 1% эквивалентно приросту ВВП страны на 0,1% (для условий снижения затрат на транспортные услуги) и 0,06% (в случае снижения затрат электроэнергии). А для отдельных секторов, например в черной металлургии, эффект от такого снижения стоимости услуг в 7 и 12 раз выше соответственно, то есть за счет использования этого фактора ВВП черной ме–таллургии может быть увеличен на 0,7–071%.

Это дает основания считать, что решение относительно модернизации и развития производственной инфраструк–туры следует осуществлять на основе комплексного подхо–да, при котором приоритет определялся бы в пользу того ин–фраструктурного сектора, который обеспечивал бы лучший результат по экономике в целом и учитывал бы другие усло–вия и ограничения.

Являясь важным фактором модернизации и целевой транс–формации отечественной экономики, производственная ин–фраструктура в своем развитии на инновационной основе должна содействовать материализации ключевых задач со–циально–экономического развития страны. Базисные задачи перспективного развития страны определяются в рамках кон–цепции и долгосрочной программы развития страны.

В настоящее время осмысление важнейшей проблемы модернизации национальной экономики является самой главной задачей и ждет своего незамедлительного реше–ния. Так как, несмотря на все заверения по поводу необ–ходимости проведения модернизации, в государстве от–сутствует реальная долгосрочная политика, связанная с системным проведением новой индустриализации страны на базе инновационного развития в контексте тех приори–тетов, которые должны будут определять ее будущее.

По сути дела модернизация производственной инфра–структуры заключается в переходе на инновационной осно–ве из современного положения, в котором она пребывает, в новое состояние. При этом суть модернизации состоит в необходимости повышения надежности функционирования

национальной экономики и в обеспечении эффективности развития всех ее секторов.

Большинство исследователей также определяют модернизацию как процесс перехода от традиционной экономики к новой экономике, к экономике высоких технологий. При этом модернизация, как правило, сопровождается глубокими позитивными изменениями в социально–экономическом развитии страны – повышается эффективность экономики, улучшается качество жизни, улучшаются условия труда, повышается загрузка отечественного производителя, создаются новые рабочие места и т.д. Кроме того, комплексная модернизация, проводимая на системном уровне, приводит к повышению статуса страны в мировом экономическом сообществе и к обеспечению роста экономики на базе инновационного развития.

В опубликованных материалах семинара «Современные проблемы развития» руководитель Центра исследований постиндустриального общества РФ д.э.н. В.Л. Иноземцев рассматривает модернизацию как мобилизационный процесс, который предпринимается в тех или иных странах для сокращения образовавшегося отставания от государств–конкурентов [8].

В то же время он не отрицает, что модернизация может осуществляться и по внутренним причинам, так как порождается логикой развития этих стран, не преследуя при этом цели кого–либо догнать или перегнать.

Автор также отмечает, что решение проблемы модернизации заключается в конечном счете в политической воле руководства страны и в ее способностях контролировать этот процесс. При этом автор считает, что для успешного проведения модернизации необходимо обеспечить грамотность управления, четкость в постановке задач, эффективный менеджмент со стороны политического класса и людей, отвечающих за развитие национальной экономики, ясное позиционирование страны в системе мирового хозяйства и понимания конечной цели, к которой стремятся.

Если рассматривать проблему модернизации в более общем смысле и применительно к нашим конкретным условиям, то это по сути дела – обновление – замена морально и физически устаревшего оборудования, а также устаревших технологий на новейшие достижения науки и техники. При этом основой модернизации является инновационная составляющая, которая должна включать в себя современные технические и технологические изменения, базирующиеся на развитии образования, науки и реализуемые в виде создания новых машин, механизмов и технологических процессов.

В наших условиях для проведения широкомасштабной модернизации производственной инфраструктуры также необходимы в первую очередь такие составляющие, как политическая воля руководства страны и значительные бюджетные инвестиции. Поэтому в стране должна быть принята стратегическая установка на системную модернизацию, а это предполагает формирование определенной экономической политики – политики модернизации.

Анализируя современное техническое состояние производственной инфраструктуры, а также возможности страны для проведения системной ее модернизации, возникает целый ряд вопросов, которые необходимо решать уже сегодня. Так, например, при постановке задачи системной модернизации должен учитываться не только аспект времени и этапов, но и аспект необходимых пропорций, их проектирования и подбор методов и инструментов, которые были бы способны повлиять на изменение соотношений и качественное состояние общественно–экономической системы в целом [9].

Иными словами, следует определиться с объектами, которые необходимо модернизировать, со сроками модернизации и с источниками финансирования. При этом должна быть исключена внесистемная постановка и неконкретность содержания процесса модернизации.

Однако, учитывая скромные возможности бюджетного финансирования и отсутствие особого желания частного сектора инвестировать в проекты модернизации производственной инфраструктуры, необходимо в первую очередь определиться с приоритетами в области модернизации инфраструктурных секторов в контексте долгосрочной Программы развития национальной экономики, а также с поиском эффективных путей решения проблемы финансирования.

В то же время, как показывает зарубежный опыт, если в 80–е годы финансирование модернизации инфраструктурных секторов экономики было в основном прерогативой государства, то в 90–е годы акцент в финансировании был перенесен на частные компании. Однако, как оказалось впоследствии, частные компании не оправдали возложенных на них обязательств и показали полную неэффективность такого подхода, так как вместо того, чтобы модернизировать инфраструктурные сектора экономики, они, как правило, просто предпочитали повышать тарифы на свои услуги [6].

При этом, как указывается далее в этой работе, в связи с тем, что за счет тарифов невозможно было решить поставленную задачу, в последнее время государство снова стало рассматриваться в качестве основного игрока в деле развития и модернизации производственной инфраструктуры, так как именно налоги, по мнению автора статьи, становятся главным источником капиталовложений в эту сферу экономики.

Эксперты также считают, что именно доминирующая роль государства в инвестировании в объекты инфраструктуры и привела к высоким темпам экономического роста ряда азиатских стран.

Так, например, в Китае наиболее динамично развивается транспортная инфраструктура, в которую вкладываются огромные деньги. При этом опережающими темпами создается транспортная сеть – новые дороги, скоростные железнодорожные магистрали, портовые сооружения, аэропорты и т.д. Китай начиная с 2000–х годов ежегодно инвестирует в инфраструктуру 8–10% ВВП.

Далее автор отмечает, что в настоящее время и в некоторых развитых странах заговорили о необходимости отказа от приватизации инфраструктуры. При этом предлагается сугубо прагматический подход, в рамках которого государству отводится центральная роль в финансировании этой важнейшей отрасли хозяйства, а частному сектору – функции по строительству объектов инфраструктуры и управлению ими и только в отдельных случаях – по их финансированию.

Исходя из вышеизложенного следует, что государство должно однозначно быть сориентировано на формирование реальной политики по проведению новой индустриализации страны и высокотехнологичной модернизации. При этом

особое место должно быть уделено производственной инфраструктуре как основному звену, которое осуществляет поставку продукции основного производства всем секторам национальной экономики, обеспечивая при этом их эффективность развития (как в случае с энергоснабжающей производственной инфраструктурой). Или обеспечивает поставку грузов и перевозку пассажиров, а также их транзит (как в случае с транспортно–дорожной производственной инфраструктурой). При этом следует отметить, что обе эти инфраструктуры являются базовыми и системообразующими секторами национальной экономики.

Так, еще академик С.Г. Струмилин в работе [10] отмечал роль транспортно–дорожного комплекса в социально–экономическом развитии страны «...транспорт должен всегда несколько опережать в своем развитии общее нарастание грузооборота в стране. Некоторый разрыв транспортных ресурсов представляется... одним из самых целесообразных видов резерва, ибо его отсутствие может превратить транспорт, являющийся одним из самых мощных факторов развития в один из самых серьезных тормозов этого развития».

Таким образом, модернизация производственной инфраструктуры обеспечивает расширение производственных возможностей по всей цепочке (от производителя до потребителя), как, например, в энергообеспечивающей системе, а также обеспечивает повышение качества и объема предоставляемых услуг, как, например, в транспортном секторе, что естественно способствует повышению эффективности развития национальной экономики.

Переходя к нашим проблемам модернизации и развития производственной инфраструктуры, следует обратить внимание на неспособность комплексно и на системном уровне решать проблемы модернизации как страны в целом, так и производственной инфраструктуры в частности. Это связано в первую очередь с отсутствием в Украине соответствующих долгосрочных программ ее развития.

При этом следует отметить, что отсутствие таких программ связано также и с тем, что в стране не разрабатываются, не рассматриваются, не обсуждаются и не принимаются такие важные для страны документы, как Концепция и Стратегия развития Украины на долгосрочную перспективу (20–30 и более лет). Соответственно отсутствует и долгосрочная экономическая политика. Эти документы в принципе и должны быть основой для разработки долгосрочной Программы развития страны, которая в свою очередь должна предопределять разработку средне– и краткосрочных прогнозов по модернизации национальной экономики в контексте приоритетных направлений ее развития.

Концепция происходит от латинского слова conception. Трактуется как определенный способ понимания, трактовки какого–либо предмета, явления, процесса. Употребляется также для обозначения ведущего замысла, конструктивного принципа в научном, техническом, политическом и др. видах деятельности (Б.С.Э. – М., Изд–во «Советская энциклопедия», 1973).

Применительно к модернизации под Концепцией следует понимать такие основные положения, как:

– индустриализация всей экономики;

– повышение эффективности ее развития;

– ориентация на развитие внутреннего рынка;

– максимальное использование собственного научно–технического и промышленно–производственного потенциала, а также внутренних материальных и трудовых ресурсов;

– повышение комфортности труда и качества уровня жизни населения.

Параллельно с формированием основных положений Концепции должна быть принята Стратегическая установка на системную модернизацию, а это предполагает формирование определенной Экономической политики – политики модернизации, которая должна найти свое отражение в Стратегии и реализовываться в рамках необходимой долгосрочной программы развития экономик.

Стратегия вошла в обиход из военной терминологии. Стратегия – это высшая область военного искусства. Она охватывает вопросы теории и практики подготовки вооруженных сил к войне, а также ее планирование и ведение. Характерным является то обстоятельство, что стратегия тесно связана с политикой государства и находится в непосредственной зависимости от нее. Политика ставит соответствующие задачи, а стратегия должна обеспечить их выполнение. При этом стратегия тесно связана с экономикой (Б.С.Э. – М., Изд–во «Советская энциклопедия», 1973).

Таким образом следует отметить, что недостаточное внимание к необходимости разработки долгосрочных программ развития экономики, к проблемам модернизации производственной инфраструктуры, а также попыткам решения отдельных составляющих инфраструктурных секторов вне системного и целостного подхода в конечном счете приводит к разбалансировке экономической системы и к значительным финансовым потерям. На это указывает и опыт проведения Евро–2012.

Так, «Райфайзен Банк Аваль» опубликовал исследование, в котором рассматривался экономический эффект от проведения Евро–2012. Его авторы пришли к выводу, что скрытые издержки от проведения футбольного чемпионата оказались очень высокими. В то же время государственные средства, потраченные на проведение этого чемпионата ($13 млрд.), могли бы более эффективно разрешить проблемы структурной слабости украинской экономики [11].

К неэффективному использованию финансовых ресурсов можно отнести и закупку за рубежом скоростных электропоездов, и строительство нефтепровода Одесса – Броды, а также постановку в свое время вопроса о необходимости строительства в Украине нового нефтеперерабатывающего завода (НПЗ) при уже существующих шести НПЗ, мощности которых на момент рассмотрения этого решения использовались примерно на 20%.

Возвращаясь к модернизации отечественной производственной инфраструктуры, следует отметить, что отсутствие системного подхода в деле решения этой проблемы становится достаточно серьезным тормозом в повышении эффективности развития национальной экономики.

В связи с этим для более эффективного решения проблемы модернизации нами предлагается следующая поэтапная схема реализации поставленной задачи.

На первом этапе работы необходима разработка долгосрочной Концепции развития национальной экономики на 20–30 и более лет.

На втором этапе работы на этот же период на базе Концепции формируется Экономическая политика и разрабатывается Стратегия развития страны.

На третьем этапе работы на базе Концепции и Стратегии развития страны, а также четко сформированной экономической политики разрабатываются соответствующие Программы развития экономики: долгосрочная (на 20–30 лет и более); среднесрочная (на 5–10 лет); краткосрочная (на 2–3 года).

Эти Программы после их рассмотрения и утверждения должны получить статус официальных документов. Кроме того, при реализации этих Программ со стороны государственных органов необходимо осуществлять постоянный контроль за ходом их выполнения.

Одновременно необходимо предусмотреть обязательную корректировку разработанных Программ через каждые 2–3 года с учетом возможных экономических, геополитических и прочих изменений.

При этом эти Программы независимы от смены руководства страны и не должны подвергаться ревизиям.

На четвертом этапе работы в соответствии с разработанными Программами развития страны на различные периоды времени разрабатываются соответствующие долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные Программы по развитию и модернизации инфраструктурных секторов экономики в контексте приоритетных направлений в развитии экономики, состояния изношенности основного оборудования и степени вклада инфраструктурных производственных секторов в национальную экономику.

Схема постановки решения проблемы модернизации и развития производственной инфраструктуры представлена на рис. 3.

В заключение следует отметить следующее:

– запас прочности той материально–технической базы, которая была создана еще во времена СССР, практически полностью исчерпан;

– производственная инфраструктура практически всех секторов национальной экономики почти полностью физически изношена и морально устарела;

– отсутствуют основы долгосрочной общегосударственной политики по развитию и модернизации производственной инфраструктуры;

– отсутствует системный подход при разработке проектов модернизации и развития производственной инфраструктуры;

– имеет место тенденция разбалансировки основных звеньев как внутри производственных инфраструктурных систем, так и этих систем со смежными секторами экономики;

– наблюдаются определенные трудности в деле финансирования проектов по модернизации производственной инфраструктуры (у государства на это не имеется достаточных средств, а у предпринимательских структур отсутствует особая заинтересованность в финансировании этих проектов).

К этому следует добавить, что проводимая повсеместно бессистемная приватизация объектов производственной инфраструктуры в большинстве случаев не привела к повышению эффективности их работы. При этом результаты приватизации отдельных объектов инфраструктуры в конечном счете ухудшили функционирование целостных функциональных комплексов, что привело к их разбалансировке и соответственно к потерям в экономике.

Выводы

Сложившееся состояние производственной инфраструктуры затрудняет эффективную модернизацию отечественной экономики. Приоритетные направления инновационного об–

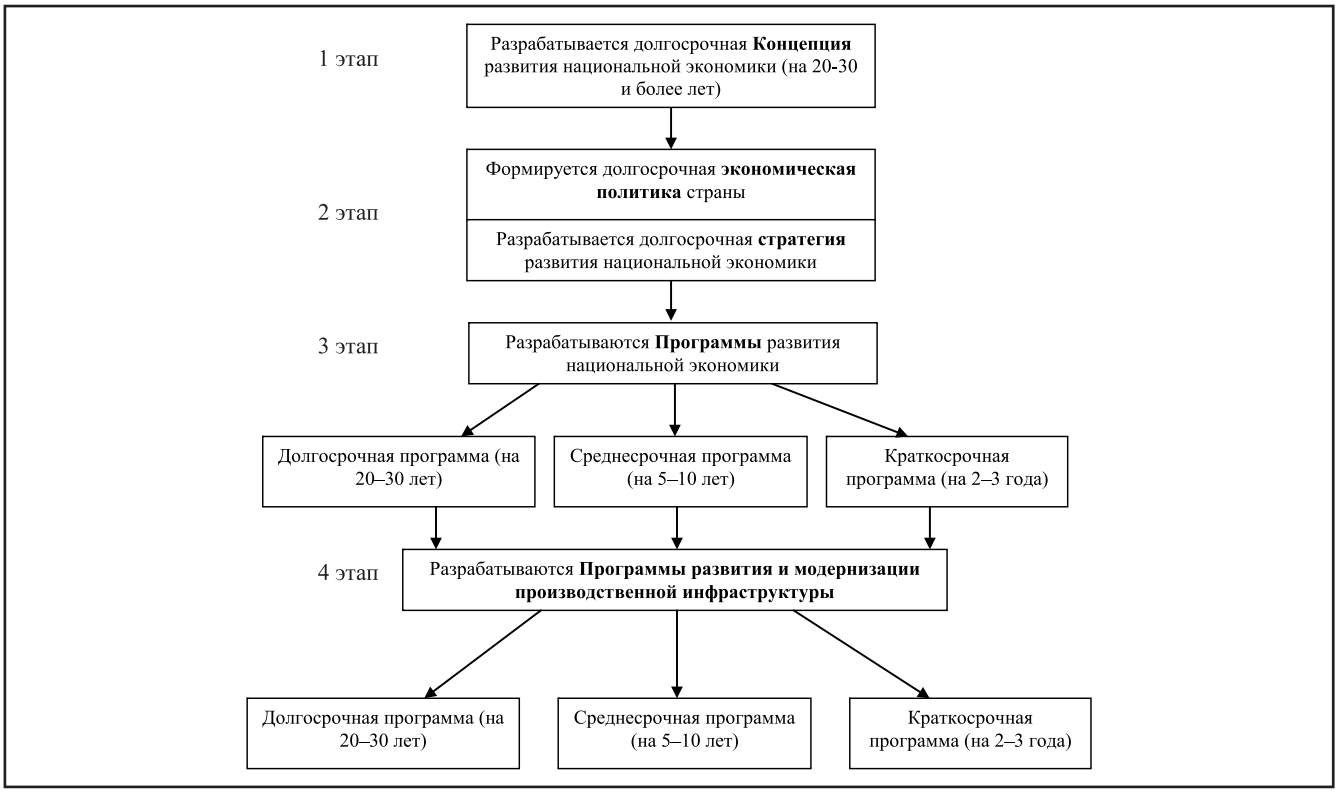


Рисунок 3. Схема по разработке Программы развития и модернизации производственной инфраструктуры

новления инфраструктурных секторов обусловливаются перспективами социально–экономического развития страны.

На основании вышеизложенного для решения проблемы развития и модернизации производственной инфраструктуры в первую очередь необходимо:

– во–первых, определиться с концепцией и стратегией развития страны и на их базе сформировать экономическую политику;

– во–вторых, на этой основе разработать программу развития национальной экономики;

– в–третьих, на базе выполненных работ разработать национальную программу по модернизации производственной инфраструктуры;

– в–четвертых, разработать механизмы по реализации этой национальной программы;

– в–пятых, создать специальный фонд для целевого инвестирования процессов модернизации секторов производственной инфраструктуры;

– в–шестых, в рамках реализации Национальной программы по модернизации производственной инфраструктуры, учитывая ограниченные финансовые возможности страны, в первую очередь следует обратить особое внимание на определение приоритетных направлений в модернизации этих структур в контексте Программы развития экономики;

– в–седьмых, проведение модернизации производственной инфраструктуры и ее дальнейшее развитие должно осуществляться на базе инновационного развития. При этом реализация поставленной задачи должна решаться на системном уровне в контексте интеграции в мировую экономическую систему с учетом приоритетных направлений в развитии национальной экономики.

Таким образом, не вдаваясь в подробности и причины современного состояния национальной экономики, которые в общем–то всем известны, необходимо уже сегодня для занятия надлежащего места в мировой экономике ставить вопрос об индустриализации как основного приоритетного направления развития страны. К этому следует добавить, что индустриализация страны, основанная на базе инновационного развития, является важнейшей исходной составляющей как для проведения широкомасштабной модернизации существующей производственной инфраструктуры, так и для ее дальнейшего развития. При этом реализация поставленной задачи должна решаться на системном уровне в контексте интеграции в мировую экономическую систему, приоритетных направлений в развитии национальной экономики и создания необходимых условий для значительного расширения внутреннего рынка.

Список использованных источников

1. Оцінка техніко–економічного стану об'єктів інфраструктури та виробничих фондів України / Б.М. Данилишин, М.А. Хвесик, М.Х. Карецький, О. Дацій. – Донецьк: Юго–Восток, 2008. – 374 с.

2. Піріашвілі Б.З., Галиновський Є.І., Чиркін Б.П. Інфраструктура паливно–енергетичного комплексу України та її регіонів: стан, проблеми та основні напрями розвитку / За ред. д.е.н., проф., академіка НАН України Б.М. Данилишина / Видавництво ТОВ «Формула–1» м. Київ. 2011. – С. 272.

3. Катсу Ш. Чем международный опыт может быть полезным для развития инфраструктуры в России? / Электронный ресурс: http/web.worldbank.org/wbsite/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/NEWSSPANISH/0,,contentMDK:214812~menuPK^34370~piPK42770~theSitePK:1074568,00htm/

4. Шульгин И.В. Инфраструктура науки в СССР. АН СССР. Институт истории естествознания и техники. М.Наука. – 1988. – С. 20.

5. Орешин В. Развитие инфраструктуры и модернизация. – М. Экономист, №12, 2012. – С. 21–27.

6. Кондратьев В. Инфраструктура и экономический рост. – М.: Мировая экономика и международные отношения, №11, 2011. – С. 18–24.

7. Найденов В. От кризиса к кризису, Газета «2000», 28 июня 2013. – С. В5.

8. Модернизация России в контексте глобализации, материалы науч. семинара «Современные проблемы развития». Мировая экономика и международные отношения. 2010, №2. – С. 90–103. – Наука, М.

9. Сухарев О. О приоритетах политики модернизации. – М., Экономист, №3, 2010. – С. 20–24.

10. Струмилин С.Г. Избранные произведения. Т.4. – М., Наука, 1964. – С. 398.

11. Купе Том. Работа над ошибками / Инвест газета. – №46. – 2013. – С. 18.

УДК 659075.0

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.е.н., доцент,

Соціально–економічні аспекти функціонування виробничого комплексу Державної кримінально–виконавчої служби України

Досліджено соціально–економічні аспекти функціонування виробничого комплексу Державної кримінально–виконавчої служби України, діяльність якого спрямована на залучення засуджених до суспільно–корисної праці, їх виправлення і ресоціалізацію.

Ключові слова: *праця, продуктивність, ефективність, потенціал, ресоціалізація, виробничий комплекс пенітенціарної системи.*

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.э.н., доцент

Социально–экономические аспекты функционирования производственного комплекса Государственной уголовно–исполнительной службы Украины

Исследованы социально–экономические аспекты функционирования производственного комплекса Государствен–

 © О.Г. ГОНЧАРЕНКО, 2014

ной уголовно–исполнительной службы Украины, деятельность которого направлена на привлечение осужденных к общественно–полезному труду, их исправление и ресоциализацию.

Ключевые слова: *труд, продуктивность, эффективность, потенциал, ресоциализация, производственный комплекс пенитенциарной системы.*

O.G. GONCHARENKO,
Ph.D., economic sciences, Assistant Professor

Social and economical aspects in the work of enterprises of the State Criminal and Executive Service of Ukraine

Social and economical aspects in the work of enterprises of the State Criminal and Executive Service of Ukraine are studied. The activity of these enterprises is aimed at the involvement the convicts to socially useful work, convicts' correction and resocialization.

Keywords: *market, production, efficiency, potential, resocialization.*

Постановка проблеми. Державна кримінально–виконавча служба України протягом всього періоду свого існування пройшла різні стадії свого розвитку, які характеризувалися зміною кримінального законодавства, відомчої приналежності та кількістю засуджених. Але, незважаючи на всі ці зміни, вона виконувала основне завдання – виконання покарань.

До початку реформ у країні виробничий комплекс пенітенціарної системи представляв собою сукупність стабільно функціонуючих підприємств із налагодженими кооперативними зв'язками. Галузь вважалася четвертою за обсягами виробленої продукції серед промислових міністерств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам функціонування промислового виробництва пенітенціарної системи присвячено багато праць як закордонних, так і вітчизняних вчених (В.Г. Афанасьєв [1], В.Ф. Гапоненко [2], І.Л. Жук [3], Г.А. Туманов [4], Е.Г. Яковенко [5]), але недостатньо визначені соціально–економічні аспекти механізму його функціонування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В останні роки ситуація різко змінилася, виробничий комплекс Державної кримінально–виконавчої служби не тільки не зберіг свої позиції, а навпаки, зазнав тяжкої кризи. Про це свідчать дані про зменшення обсягів виробництва, зростання чисельності засуджених, не зайнятих суспільно корисною працею, зростанням затрат на виробництво продукції, зменшенням інвестування тощо. Багато авторів стверджують, що система виробничо–господарських відносин на підприємствах установ виконання покарань була не підготовлена до ринкових змін, тому сьогодні багато підприємств знаходяться на межі банкрутства.

Метою статті є вивчення соціально–економічних аспектів функціонування виробничого комплексу пенітенціарної системи та пошук перспектив підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу. Одним із найбільш стабільних елементів пенітенціарної системи, пов'язаних з матеріальною стороною функціонування, від моменту її створення і до теперішнього часу є виробнича сфера. Виробництво в пенітенціарній системі не відноситься до основних функцій, але органічно вписується в процес виконання покарань. За словами Г.А. Туманова, «дана функція реально існує і суттєво впливає на організацію всієї системи установ виконання покарань і апаратів управління ними, так і на управлінські процеси, які проходять в кожній виправній колонії» [1, 4]. Розглядаючи дану проблему, слід, на наш погляд, визначити, що являє собою виробництво в Державній кримінально–виконавчій службі України і які його особливості. Якщо говорити про виробництво взагалі, то під ним розуміють «процес дії людини на речовину природу з метою створення матеріальних благ, необхідних для існування і розвитку суспільства» [1, 3]. В.Ф. Гапоненко дає таке визначення виробництву у сфері кримінально–виконавчої системи: це організована сукупність економічних процесів, взаємозв'язаних за техніко–економічними принципами функціонування, яка передбачає генетичну спадковість форм, механізмів, типів виробництва і володіє динамічно стійкою автономністю в розширеному відтворенні основних структур життєдіяльності людей, технологічно влаштованих в дану систему» [2]. Суттєвою особливістю виробничого комплексу Державної кримінально–виконавчої служби України є те, що виробництво тут засноване на особливій робочій силі. Це обумовлено тим, що «кожний засуджений повинен працювати в місцях і на роботах, визначених адміністрацією виправних колоній», а остання «зобов'язана залучати засуджених до суспільно–корисної праці з врахуванням їх статі, віку, працездатності, стану здоров'я і по можливості спеціальності».

Виробничий комплекс Державної кримінально–виконавчої служби України і сьогодні виконує ряд важливих функцій, серед яких можна виділити:

– по–перше, економічну функцію, виконання якої приносить дохід не тільки Державній кримінально–виконавчій службі України, а й бюджету. Це не є основним завданням названої служби, але сьогодні дефіцит бюджетного фінансування робить доходи від виробничої діяльності значним джерелом існування і розвитку установ виконання покарань. Варто відмітити, що тривалий час доходи від виробничої діяльності покривали видатки бюджету на утримання всієї системи, при цьому значні суми перераховувались в державний бюджет і витрачалися на інші соціальні потреби;

– по–друге, це соціальна функція, оскільки участь засуджених у виробничому процесі сприяє їх ресоціалізації;

– по–третє, це функція психологічна, яка орієнтує на перевиховання засуджених.

На виробничу діяльність в пенітенціарній системі впливають, перш за все, ті завдання, які дана служба повинна здійснювати у відповідності із законодавством. Це – виконання кримінальних покарань у виді позбавлення волі, а також забезпечення правопорядку і законності в установах виконання покарань, безпеки утримання в них засуджених, персоналу, посадових осіб і вільнонайманих працівників, залучення засуджених до суспільно–корисної праці. Виходячи з

вищенаведеного набуває певну специфіку і виробництво в Державній кримінально–виконавчій службі України. Якщо цільовою функцією приватного підприємства (фірми), яка має власне виробництво, є одержання прибутку, то у підприємств виправних колоній ситуація дещо інша. Їхньою цільовою функцією є виконання покарання, а, наприклад, «власні виробництва установ виконання покарань» являють собою лише «ініціативну самостійну діяльність, яка здійснюється на свій ризик». Якщо ж взяти до уваги, що фінансування Державної кримінально–виконавчої служби здійснюється з державного бюджету, то виникає протиріччя. З одного боку, установи виконання покарань можуть здійснювати виробничу діяльність на свій ризик, як і підприємства в народному господарстві, а з іншого – вони мають бюджетні фінансування і іншу цільову функцію. Виходячи з цього виробнича діяльність дозволяє забезпечити в найбільш повному обсязі виконання завдання по ресоціалізації засуджених. На наш погляд, тут проявляється деяка обмеженість в можливостях виробничого комплексу. В той же час бюджетне фінансування – це своєрідний гарант функціонування самих установ виконання покарань, вони не можуть стати банкрутами, хоча у деяких підприємств така можливість є. Виробництво слід розглядати не як одноразовий акт створення матеріальних благ, а як безперервно відновлюваний та повторюваний процес. Виробництво включає в себе перш за все безпосередній процес створення матеріальних благ. Це важлива, але не єдина складова досліджуваного об'єкта. Безпосередній процес виробництва не може проходити без підготовчої стадії по забезпеченню сировиною, матеріалами, підбором і розстановкою працівників, закупівлею і встановленням обладнання тощо. Тут створюються умови, які забезпечують здійснення процесу виробництва. Створення матеріальних благ також не є останньою стадією виробничої діяльності. Далі необхідна реалізація виробленої продукції покупцям. Відповідно, виробництво у пенітенціарних установах включає діяльність, яку здійснюють на підготовчій стадії, безпосередньо виробничий процес і після виробничу діяльність. Тому, як і на будь–якому підприємстві, існують: техніко–технологічна складова, фінансово–економічна діяльність, організаційна, постачальницька і збутова. Виробничий процес проходить у будь–якій сфері і передбачає з'єднання двох факторів виробництва: засобів виробництва і робочої сили. Чи існує специфіка факторів виробництва і способів їх з'єднання у виробничому комплексі Державної кримінально–виконавчої служби України? Якщо говорити про засоби виробництва як про речовий фактор, то відмінності від інших (не державних) суб'єктів господарювання полягають в тому, що:

1) засоби виробництва (основні і оборотні фонди) знаходяться в державній власності, а не у власності установ виконання покарань, за останніми вони закріплюються лише на правах повного господарського користування або передаються в оперативне управління;

2) у деяких випадках грошові ресурси на придбання засобів виробництва можуть бути отримані як за рахунок прибутку підприємств установ виконання покарань, так і з бюджету або позабюджетних фондів.

В особистісному факторі виробництва (робочій силі) відмінності більш значимі: обмеження в громадських правах; обмеження в свободі пересування по території межами установи виконання покарань; обмеження у виробі професії, робочого місця; обмеження у використанні зароблених коштів.

Звідси робоча сила у виробничому процесі підприємств виправних колоній представлена засудженими, які не мають повної юридичної і економічної свободи у порівнянні з працівниками підприємств народного господарства. Саме обмеженість прав робочої сили і є специфічною особливістю виробничого процесу в пенітенціарній системі. Таке становище не може не привести до обмежень у формах і методах здійснення безпосередньо виробничої діяльності. Складність виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи як об'єкта дослідження, який можна розглядати в різних аспектах, є не випадковою. Дана характеристика, на наш погляд, свідчить про те, що виробничий комплекс – не просто певна сума виробництв, а їхня сукупність, яка має певні характерні властивості. Найбільш адекватною категорією, яка відображає сутність даної сукупності, буде, на нашу думку, система. Під системою В.Г. Афанасьєв розуміє «сукупність об'єктів, взаємодія яких обумовлена наявністю інтегративних якостей, які не властиві її частинам, компонентам», а А.Г. Туманов – «сукупність елементів, певним чином впорядкованих, взаємозв'язаних, які завдяки цьому складають цілісне утворення, яке володіє специфічними системними ознаками» [1, 4]. Такі ж схожі визначення дають інші закордонні автори. В тому випадку, якщо виробництво в пенітенціарній системі є самостійною системою, причому складною, воно повинно володіти такими ознаками, як цілісність, організованість, різнорідність і сумісність утворення елементів, можливість поділу на складові частини, підсистеми, міцність і стійкість зв'язків, вхід підсистеми в систему більш високого рівня, здатність до взаємодії з зовнішнім середовищем тощо. Можлива наявність і інших системних ознак: гнучкість, адаптація, безпека, надійність тощо. Їхня загальна кількість у деяких авторів різна. Розглянемо наявність основних системних ознак у виробничого комплексу пенітенціарної системи.

Ознака цілісності передбачає цілісну сукупність складових частин системи. Причому ціле, чи система, є результатом взаємодії всіх частин, яка набуває нових якостей. Жодна з частин не може існувати без зв'язків з іншими, тобто сама по собі. Ці зв'язки елементів системи і обумовлюють її цілісність. Основними елементами виробничого комплексу Державної кримінально–виконавчої служби України, як і будь–якої іншої організації (відкритої системи), є: вхід, процес, вихід. Вхід являє собою передвиробничу стадію з підготовки безпосередньо виробничого процесу. Тут відбувається діяльність із забезпечення його ресурсами: інформаційними, матеріальними, трудовими та фінансовими. Процес – являє собою безпосередньо процес виробництва, який характеризується з'єднанням робочої сили із засобами виробництва і який завершується створенням певного виду продукції. Вихід – являє собою стадію, яка зорієнтована на реалізацію (просування) виготовленої продукції споживачам.

Таким чином, кожен з елементів системи виконує специфічні функції. Але для забезпечення цілісної системи важливі не стільки функції її компонентів, скільки зв'язки між ними. Так, без стадії вхід не можна здійснити процес виробництва. З іншого боку, процес виробництва сам по собі не має значення – він повинен проходити заради досягнення певного

результату – реалізації продукції і отримання прибутку. Кінцева економічна мета діяльності системи – прибуток – перетворює кожен елемент системи у відповідності до своєї природи; це стосується вартості сировини, матеріалів, робочої сили, якості продукції тощо. Орієнтація на прибуток вимагає мінімальних затрат ресурсів і мінімальних витрат на виробництво продукції, оскільки остання буде реалізовуватися на конкретному ринку. Жоден з елементів системи не може бути виключеним, тільки всі разом вони утворюють органічну єдність і забезпечують внутрішню цілісність системи.

Ознака організованості властива об'єкту і може виражатися в ієрархічності його будови. Тобто існує декілька рівнів організації, які знаходяться в певному підпорядкуванні. Впорядкованість системи по вертикалі виражається в субординації між елементами (компонентами) різних рівнів. Так, виробничий комплекс Державної кримінально–виконавчої служби України має ряд ієрархічних рівнів: виробничий комплекс Державної кримінально–виконавчої служби України; підприємство установи виконання покарань; виробничі підрозділи підприємств установи виконання покарань (цехи, майстерні, дільниці); робочі місця на підприємствах і підрозділах установ виконання покарань. Кожен рівень нижчої ланки підпорядковується в своїй діяльності (в певних правових і економічних межах) вищому рівню.

Ознака сумісності різнорідних елементів системи являє собою таку сукупність елементів, яка характеризується сумісністю властивостей окремих елементів. Саме через сумісність різнорідних і суперечливих елементів останні стають взаємопов'язаним, єдиним утворенням, яке володіє внутрішньою цілісністю. Дійсно, в межах виробничого комплексу Державної кримінально–виконавчої служби України мають місце різнорідні елементи. Так, засуджені, які працюють на підприємствах установ виконання покарань, одночасно є членами суспільства і ізольованими від нього. Кожне підприємство і в цілому діяльність виробничого комплексу орієнтовані на отримання максимального прибутку як суб'єкти ринкових відносин, але ця мета в певній мірі є протиріччям діяльності всієї Державної кримінально–виконавчої служби України, для якої одержання доходу не є основним завданням. І нарешті, основні стадії процесу виробництва певною мірою мають протиріччя, але їх об'єднує необхідність реалізації цільової функції будь–якої виробничої діяльності в умовах ринкової економіки. Різнорідність обумовлюється і економічною самостійністю підприємств установ виконання покарань, які мають власні економічні інтереси.

Ознака можливості поділу на складові частини (підсистеми, елементи) свідчить про складність системи і специфічність її структури. Виробничий комплекс пенітенціарної системи може бути поділений на ряд підсистем і елементів. За галузевими принципами можна виділити промислові і сільськогосподарські виробництва. За регіональними принципами виділяють виробництва в межах територіальних органів кримінально–виконавчої служби. Крім того, в машинобудуванні, наприклад, виділяють різні цехи: заготівельний, обробний, збиральний тощо. Якщо ж мова йде про організацію і управління виробничою діяльністю кримінально–виконавчої служби в цілому, тут можна виділити такі підсистеми, як: фінансова, кадрова, техніко–технологічна, ринкова тощо. Кожна з них має самостійні функції і структуру, і разом з тим вони об'єднані в єдину цілісну систему.

Ознака стійкості зв'язків проявляється в тому, що система зберігає свою структуру і продовжує виконувати свої функції, незважаючи на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища, які спрямовані на деформацію зв'язків системи. Про наявність такої ознаки у досліджуваного об'єкта свідчить, на наш погляд, її збереження в рамках української кримінально–виконавчої служби (а до цього – радянської) протягом тривалого часу, незважаючи на зміни соціально–політичних і економічних умов в країні та трансформацію пріоритетів у самій Державній кримінально–виконавчій службі. Основою стійких зв'язків між елементами системи є її спрямованість на більш повну реалізацію основних завдань кримінально–виконавчої служби.

Ознака входження досліджуваного об'єкта як підсистеми в систему вищого порядку. Дійсно, виробничий комплекс Державної кримінально–виконавчої служби України входить як підсистема у сферу матеріального виробництва країни в цілому, яка, своєю чергою, є підсистемою народногосподарського комплексу України. Із цього слідує здатність до взаємодії із зовнішнім середовищем. Система зв'язків із зовнішнім середовищем і підсистемою вищого порядку може сприяти розвитку досліджуваного об'єкта або, навпаки, обмежувати його. З цим пов'язаний вплив зовнішнього середовища на такі властивості системи, як стійкість, надійність, міцність. Однак реформування економіки України і кримінально–виконавчої системи є наслідком розбалансування її виробничого комплексу, зниженням його стійкості і надійності.

Висновки

Аналізуючи вище викладене, можна зробити такі висновки:

1. Виробничий комплекс пенітенціарної системи володіє рядом системних ознак і відповідно є складною і організованою системою, яка розвивається по тих же законах, що і підприємства народного господарства.

2. Основними елементами виробничого комплексу пенітенціарної системи України, як і будь–якої іншої організації (відкритої системи), є: вхід, процес, вихід.

3. Кожен з елементів системи виконує специфічні функції, але для забезпечення цілісної системи важливі не стільки функції і її компоненти, скільки взаємозв'язки між ними.

4. Виробничий комплекс пенітенціарної системи поділений на ряд підсистем і елементів. За галузевими принципами можна виділити промислові і сільськогосподарські виробництва. За регіональними принципами виділяють виробництва в межах територіальних органів пенітенціарної системи.

5. Виробничий комплекс пенітенціарної системи входить як підсистема у сферу матеріального виробництва країни в цілому, є підсистемою народногосподарського комплексу України.

Список використаних джерел

1. Афанасьев В.Г. Системность и общество / В.Г. Афанасьев. – М.: Политиздат, 1980. – 368 с.

2. Гапоненко В.Ф. Управление инновационной деятельностью в производстве уголовно–исполнительной системы / В.Ф. Гапоненко. – М.: Академия МВД России, 1997. – 238 с.

3. Жук Л.І. Проблеми економічної ефективності праці засуджених / Л.І. Жук. – К.: РВПС України НАНУ, 1999. – 135 с.

4. Туманов Г.А. Организация управления в сфере охраны общественного порядка / Г.А. Туманов. – М.: Юридическая література, 1972. – 232 с.

5. Яковенко Е.Г. Организация труда осужденных к лишению свободы и экономика исправительно-трудовых учреждений / Е.Г. Яковенко. – М.: Высшая школа МВД СССР, 1981. – 489 с.

УДК 336.761

А.С. ГАВРИЛЕНКО,
к.е.н., с.н.с., Центр наукових досліджень Інституту озброєння та військової техніки Збройних сил України

Розміщення корпоративних цінних паперів на фондових біржах України: особливості

Досліджено сучасний стан розвитку організованого ринку цінних паперів, розглянуті особливості обігу корпоративних цінних паперів на вітчизняному фондовому ринку в посткризовий період, систематизований структурний склад біржового списку фондових бірж, оцінені тенденції становлення і розвитку вітчизняного ринку цінних паперів, визначені напрями удосконалення діяльності фондових бірж щодо обігу корпоративних цінних паперів, запропоновані конкретні рекомендації щодо оптимізації інвестиційного середовища ринку цінних паперів України.

Ключові слова: *корпоративні цінні папери, котирувальний список, котирування, лістинг, біржовий список, лістингові цінні папери, організований фондовий ринок, фондові біржі, фондовий ринок.*

А.С. ГАВРИЛЕНКО,
к.э.н, с.н.с., Центр научных исследований Института вооружения и военной техники Вооруженных сил Украины

Размещение корпоративных ценных бумаг на фондовых биржах Украины: особенности

Исследовано современное состояние развития организованного рынка ценных бумаг, рассмотрены особенности обращения корпоративных ценных бумаг на отечественном фондовом рынке в посткризисный период, систематизирован структурный состав биржевого списка фондовых бирж, оценены тенденции становления и развития рынка отечественных ценных бумаг, определены направления совершенствования деятельности фондовых бирж по обороту корпоративных ценных бумаг, предложены конкретные рекомендации по оптимизации инвестиционной среды рынка ценных бумаг Украины.

Ключевые слова: *корпоративные ценные бумаги, котировальный список, котировки, листинг, биржевой список, листинговые ценные бумаги, организованный фондовый рынок, фондовые биржи, фондовый рынок.*

A.S. GAVRILENKO,
PhD in Economics, s.r.a. of Center of Research Institute of weapons and military equipment of the Armed Forces of Ukraine

Acommodation of the corporate securities in stock exchanges of Ukraine: features

The procedure of listing of corporate securities in the global stock exchange is described, the tendencies of the formation and development of global institutions of the securities market are highlighted, the tendencies of the of improvement of the activities of professional stock exchange participants referred to the securities treatment are defined, the specific recommendations for optimizing the investment environment of the securities market in Ukraine are offered.

Keywords: *corporate securities, quotation list, quotes, listings, stock list, listing securities, stock exchanges, the stock market.*

Постановка проблеми. Перспективний розвиток підприємництва в Україні, підвищення конкурентоспроможності, прозорості та цивілізованості потребують формування економічно обґрунтованого механізму залучення розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів корпоративного сектору економіки.

Цивілізованим сегментом ринку капіталів, що сприяє виконанню основних функцій, пов'язаних із задоволенням потреб підприємств та бюджетів різних рівнів у довгострокових фінансових ресурсах та задоволенням потреб інвесторів у розміщенні ними інвестиційного капіталу, підвищенням ліквідності та захищеності, виступає організований ринок цінних паперів представлений фондовими біржами. На фондових біржах перебувають в обігу цінні папери корпорацій, які пройшли спеціальну експертизу, включені до біржового чи котирувального списку і допущені до торгів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Як відзначає американський науковець Ричард Дж. Т'юлз: «Фінанси корпорації невідривні від фондового ринку. Фондовий ринок – це дещо більше, ніж ціновий механізм для використовуваних активів; це колективна оцінка поточної вартості активів даної корпорації» [1, с. 16]. Проблематикою розвитку національних фондових ринків займались вітчизняні та зарубіжні науковці І. Бланк, Б. Данилишин, Л. Долінський, І. Лютий, О. Мозговий, М. Назарчук, А. Скрипник, Р. Т'юлз та інших.

На сьогодні все ж залишаються недостатньо систематизованими і науково обґрунтованими в організаційному, інституційному та правовому аспекті проблеми функціонування національних фондових ринків у розрізі залучення інвестицій до корпоративного сектору економіки.

Метою статті є визначення сучасного стану розвитку організованого ринку цінних паперів, особливості обігу корпоративних цінних паперів на вітчизняному фондовому ринку в посткризовий період. Для досягнення поставленої мети були визначені такі основні завдання дослідження:

– дослідити структурний склад корпоративних цінних паперів ринку на вітчизняних фондових біржах;

– оцінити тенденції становлення і розвитку ринку вітчизняного цінних паперів;

 © А.С. ГАВРИЛЕНКО, 2014

– з'ясувати макроекономічні чинники розвитку організованого ринку цінних паперів;

– визначити напрями удосконалення діяльності фондових бірж, щодо обігу цінних паперів;

– розробити конкретні рекомендації щодо оптимізації інвестиційного середовища вітчизняного ринку цінних паперів. Методологічну основу дослідження складає метод наукової абстракції; метод аналізу та синтезу; метод порівняльного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Корпоративні цінні папери перебувають в обігу на різних фінансових ринках: товарному, цінних паперів, грошово–кредитному. Ринок цінних паперів є важливим сегментом у структурі фінансового ринку, що забезпечує створення умов для акумуляції та ефективного інвестування фінансових ресурсів в економіку країни через залучення капіталу підприємствами всіх галузей економіки. Високу ліквідність, прозорість проведення операцій та оптимальну ринкову ціну на корпоративні цінні папери забезпечує лише організований ринок цінних паперів. До корпоративних цінних паперів відносять цінні папери, емітентами яких виступають акціонерні товариства, підприємства і організації інших організаційно–правових форм власності, а також банки, інвестиційні компанії і фонди [2].

З функціонального погляду для діяльності підприємств корпоративні цінні папери мають таке значення:

– мобілізація залучених коштів вкладників в виробництво;

– надання вартісної ознаки грошей при розміщенні;

– управління участю власників в прийнятті управлінських рішень, регулюючих діяльність керівництва підприємства;

– контроль власниками додержання майнових прав на капітал підприємства відповідно вкладених коштів;

– стимулювання розподілу грошових ресурсів відповідно до запитів ринку;

– виконання інформаційної ролі індикатора економічної кон'юнктури ринку та визначення найбільш ефективних напрямків для інвестування.

На сьогодні сучасний організований ринок цінних паперів України може бути за законодавством представлений лише біржами. Станом на 31.12.2013 організований ринок цінних паперів в Україні представлений десятьма фондовими біржами: ПАТ «Київська міжнародна фондова біржа», ПрАТ «Придніпровська фондова біржа», ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», ПрАТ «Українська міжнародна фондова біржа», ЗАТ «Українська фондова біржа», ПАТ «Східно–Європейська фондова біржа», ПАТ «Українська біржа», ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС», ПрАТ «Фондова біржа «ПФТС», ПАТ «Фондова біржа «Перспектива».

Діяльність бірж регламентується законодавством України та положеннями правил цих бірж. За результатами торгів на організаторах торгівлі обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами протягом 2013 року становив 131,29 млрд. грн. [3, с. 24].

В Україні акціонерні товариства як і в більшості економічно розвинутих країнах є основним учасником корпоративного ринку цінних паперів. Так, за даними українських бірж, станом на кінець 2013 року найбільшу кількість серед корпоративних цінних паперів, які включено до біржових списків організаторів торгівлі, становили акції, 53,67% за ними було виконано угод на 13,23 млрд. грн. (37,6%), далі слідують облігації підприємств, що становлять 19,62% від усіх цінних паперів, включених до біржових списків, з обсягом торгівлі в 2,44 млрд. грн. (6,78%) та інвестиційні сертифікати, що становлять 19,83% усіх цінних паперів з обсягом операцій 7,14 млрд. грн. (19,8%) [4].

Відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» акції публічного акціонерного товариства можуть купуватися та продаватися на фондовій біржі. Публічне акціонерне товариство зобов'язане пройти процедуру включення акцій до біржового списку хоча б однієї фондової біржі [5]. В Україні дозволяється обіг цінних паперів на організованому ринку лише шляхом внесення до котирувальних біржових списків, для чого встановлений режим, регулюючий допуск цінних паперів до котирування, в сукупності з порядком проведення операцій з фондовими цінностями, що утворює серцевину біржового механізму, обслуговуючого і регулюючого рух фінансового капіталу. Котирування цінних паперів на біржі передбачає таку мету:

– допуск цінних паперів на фондову біржу для здійснення з ними операцій купівлі–продажу після відповідної перевірки і вивчення фінансового стану емітента;

– визначення ринкового курсу цінних паперів, а також реєстрація і публікація курсів на фондові інструменти в біржових бюлетенях.

Ринок котирувань надає учасникам ринку цінних паперів конкурентні переваги, до яких відносяться: розрахунки за тими ж торговельними рахунками та за тією ж технологією, що і на ринку заявок; котирування, що не видаляються із системи по закінченню торговельного дня; гнучкі терміни розрахунків (від Т+0 до Т+10); «айсберг» – котирування (котирування з указівкою схованої кількості цінних паперів); керування «двосторонніми» котируваннями (одночасно на купівлю і продаж) – можливість використовувати систему лімітів на кожного контрагента [6].

Оцінка надійності і фінансово–економічного становища емітентів цінних паперів на фондових біржах визначається певними правилами допуску цінних паперів до торгів, так званою процедурою лістингу. Лістинг – це процедура включення акцій у котирувальний список однієї або кількох бірж.

Біржовий список фондової біржі містить інформацію щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів, які допущені до торгівлі на фондовій біржі за категорією лістингових цінних паперів або за категорією позалістингових цінних паперів та інших фінансових інструментів.

Лістингові цінні папери включені до біржового реєстру фондової біржі та розподілені за певними критеріями між котирувальними списками першого та другого рівня (див. табл.).

Однак можливий допуск до торгів без застосування процедури лістингу шляхом включення цінних паперів до біржових списків як позалістингових цінних паперів. Так, на початок 2014 року позалістингові цінні папери становлять найбільшу кількість цінних паперів емітентів, які допущено до обігу на організаторах торгівлі (рис. 1).

Аналізуючи структуру цінних паперів, які включено до біржових списків організаторів торгівлі, слід зазначити, що відповідно до вимог Положення про функціонування фондових бірж, затверджених рішенням комісії від 19.12.2006 №1542 зі змінами та доповненнями, станом на 31.12.2013

до біржових списків організаторів торгівлі було включено 1520 цінних паперів, з них: акцій – 766, облігацій підприємств – 369, цінних паперів ІСІ – 159, державних облігацій України – 174, облігацій місцевих позик – 19, деривативів – 19, іпотечних облігацій – 2, опціонних сертифікатів – 12. Кількість цінних паперів, які внесено до біржових реєстрів організаторів торгівлі, становила 328.

У біржовому реєстрі за І рівнем лістингу знаходилося 102 цінних папери (з урахуванням перебування в біржовому реєстрі кількох організаторів торгівлі – 146 цінних паперів), за ІІ рівнем лістингу – 226 цінних паперів (з урахуванням перебування у біржовому реєстрі кількох організаторів торгівлі – 247 цінних паперів) [3, с. 27].

Найбільшу кількість цінних паперів, які включено до біржових списків організаторів торгівлі, становили державні облігації України (46,39% від загальної кількості цінних паперів, які включено до біржових списків організаторів торгівлі на початок 2014) та акції (40,17%).

Відповідно до законодавства державні цінні папери включаються до біржового реєстру за ініціативою емітента без проходження процедури лістингу. Протягом 2013 року спостерігається незначне збільшення похідних цінних паперів (з 2,04% у 2013 році до 2,84% у 2012 році) [3, с. 28].

У 2013 році спостерігається збільшення кількості цінних паперів у біржових списках організатора торгівлі ПАТ «Українська біржа» (на 70,20%) та зменшення кількості цінних паперів у біржових списках організаторів торгівлі ЗАТ «УФБ», ЗАТ «УМФБ», ВАТ «КМФБ» на 40,30%, 31,32%, 15,53% відповідно до попереднього звітного періоду (рис. 2). Обумовлені зміни пов'язані з більш ліквідним ринком інформаційно та технічно забезпечених торгівельних площадках, до яких належать ПАТ «ПФТС» та ПАТ «Українська біржа».

Відповідно до вимог статті 24 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» [7] біржа повинна створити організаційні умови для укладання договорів за цінними паперами шляхом котирування цінних паперів на основі даних попиту і пропозицій, отриманих від учасників торгів на біржі. Процес котирування є найбільш об'єктивним механізмом визначення ринкової ціни на цінні папери, тому що враховує реальний фінансовий стан підприємства, рівень запровадження принципів корпоративного управління, інформаційного забезпечення потенційних інвесторів, забезпечуючи можливість підвищення капіталізації підприємства.

Переважна частка корпоративного сектору знаходиться в приватному секторі і більша частина якої розподілена між фізичними особами, близько 99% всіх акціонерів. Своєю чергою, більшість українських акціонерів – це не звичні для сучасної змішаної економіки мобільні фінансові капіталісти, які діють у власних інтересах шляхом фондового ринка, а в кращому випадку – промислові підприємці, які пов'язують долі власних

Структура біржового списку фондової біржі

<table>
<tr><td rowspan="6">Біржовий список</td><td rowspan="2">Позалістингові цінні папери та інші фінансові інструменти</td><td colspan="6">Цінні папери, що знаходяться в позалістинговому біржовому списку</td></tr>
<tr><td>Акцій</td><td>Облігації</td><td>Цінні папери ІСІ (інститутів спільного інвестування)</td><td>Іпотечні сертифікати участі</td><td>Похідні цінні папери</td><td>Комерційні векселя</td></tr>
<tr><td colspan="6">Цінні папери та фінансові інструменти, які не досягли параметрів для внесення до біржового реєстру, не підпадають під процедуру лістингу або пройшли процедуру делістингу.
Цінні папери та інших фінансові інструменти можуть перебувати у біржовому списку фондової біржі не більше 60 календарних днів без проведення за ними біржових торгів</td></tr>
<tr><td colspan="6">Включення до біржового списку позалістингових цінних паперів може здійснюватися за ініціативою емітента, члена фондової біржі, КУА (щодо цінних паперів ІСІ, які містяться в управлінні КУА), іншої особи, в тому числі державного органу, які мають право брати участь у біржових торгах згідно із законодавством відповідно до наданих документів, що затверджені положенням біржі</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Лістингові цінні папери (Біржовий реєстр)</td><td colspan="6">Рівень лістингу</td></tr>
<tr><td colspan="3">Цінні папери 1–го рівня лістингу</td><td colspan="3">Цінні папери 2–го рівня лістингу</td></tr>
<tr><td>Акції</td><td>Облігації</td><td>Цінні папери ІСІ (інвестиційні сертифікати, акції корпоративних інвестиційних фондів)</td><td>Акції</td><td>Облігації</td><td>Цінні папери ІСІ (інвестиційні сертифікати, акції корпоративних інвестиційних фондів)</td></tr>
<tr><td colspan="7">Включення до біржового реєстру здійснюється лише за ініціативи емітента цих цінних паперів за процедурою відповідності критеріям лістингу</td></tr>
</table>

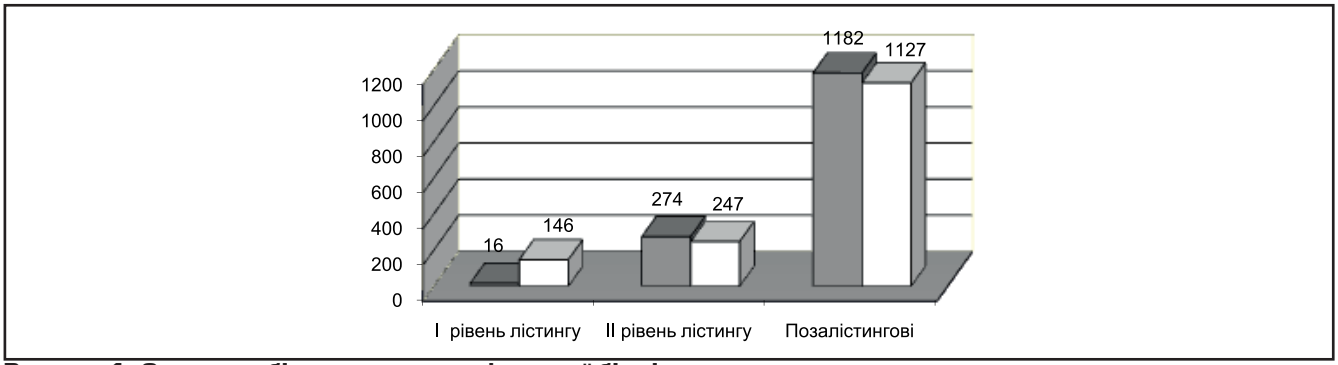
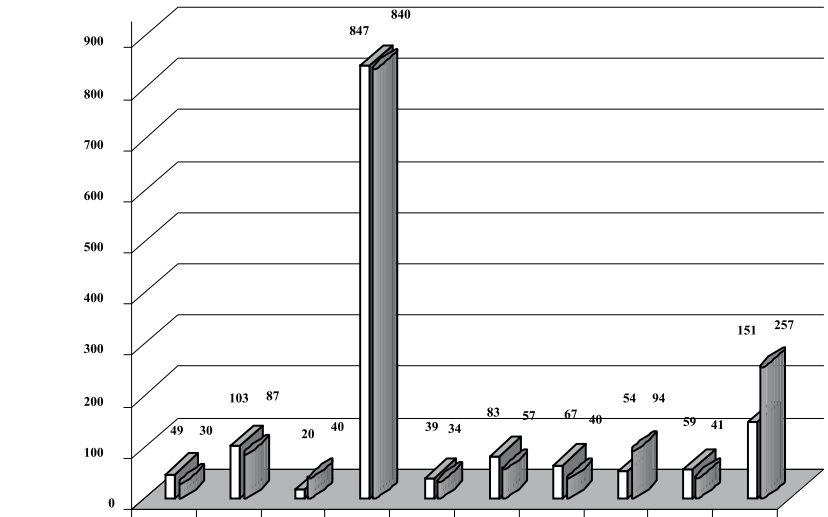


Рисунок 1. Структура біржового списку фондової біржі



	Іннекс	КМФБ	ПФБ	ПФТС	УМВБ	УМФБ	УФБ	Перспе-ктива	СЄФБ	УБ
31.12.2012р.	49	103	20	847	39	83	67	54	59	151
31.12.2013р.	30	87	40	840	34	57	40	94	41	257

Рисунок 2. Розподіл кількості цінних паперів, які включені до біржових списків організаторів торгівлі

вкладень з долею активів даного конкретного підприємства [8]. Таким чином, основна частка акціонерного капіталу зосереджена в невеликій групі великих власників, а міноритарні акціонери не мають можливості впливати на діяльність підприємства, отримувати повноцінну фінансову інформацію, мати ринкову оцінку фінансового стану підприємства.

На сьогодні серед підприємств існує велика зацікавленість у розміщенні цінних паперів на організованому фондовому ринку, що забезпечує можливість доступу до високо ліквідного ринку цінних паперів та надає можливість залучити капітальні фінансові ресурси на вигідних умовах. Публічні акціонерні товариства, акції яких включенні до біржового списку та допущені до торгів на фондовій біржі, є більш привабливими для потенційних інвесторів, а котирування цінних паперів, якщо емітент та його цінні папери відповідатимуть вимогам, встановленим чинним законодавством та правилами біржі, дає можливість підприємствам зайняти стабільні позиції на ринку, сприяти підвищенню ліквідності цих цінних паперів та забезпечити інвесторам можливість без ризикового інвестування.

Висновки

Розглянувши склад корпоративних цінних паперів українських підприємств, внесених до біржових списків, слід зазначити, що протягом 2012–2013 років фондовий ринок розвивався відносно стабільно, зміни в біржових списках свідчать про погіршення економічного становища приватних компаній та спроб держави підтримати фінансовий ринок, що пов'язано з наслідками несприятливого впливу світової фінансово–економічної кризи.

Передумовами для подальшого вдосконалення фондового ринку є забезпечення умов зростання конкурентних переваг вітчизняних компаній, впровадження сучасних принципів корпоративного управління та забезпечення прозорості управління та об'єктивності розкриття фінансової інформації, захист інсайдерської інформації, запобігання маніпуляціям зацікавлених суб'єктів, створення ефективного механізму захисту прав інвесторів, прискорений розвиток механізму широкомасштабного залучення коштів населення на вітчизняний ринок цінних паперів, зокрема в сектор корпоративних цінних паперів.

Для розв'язання означених проблем, на нашу думку, потрібно:

– стимулювати збільшення переліку лістингових цінних паперів з метою створення більш ліквідного, інформаційно прозорого ринку;

– активізувати наявні інвестиційні резерви населення та великих інституційних інвесторів із широким залученням їх на ринок корпоративних цінних паперів, що належать до реального сектору економіки;

– з боку Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку запровадити нові регуляторні вимоги допуску до розкриття інформації підприємствами – емітентами корпоративних цінних паперів для посилення прозорості фондового ринку;

– за для спрощення процедури проходження лістингу емітентами запровадити подвійний лістинг на декількох торгівельних площадках з включенням до біржових реєстрів обраних емітентом бірж;

– спростити умови доступу іноземним інвесторам до вітчизняних торгівельних площадок дозволивши проводити розрахунки як іноземною валютою так і національною, сприяючи підвищенню капіталізації вітчизняного фондового ринку;

– з метою надання прозорої одноманітної інформації про господарську діяльність, для посилення довіри потенційних іноземних інвесторів і кредиторів у процесі оцінки ризику розміщення капіталу, запровадити міжнародні стандарти бухгалтерського обліку;

– активізувати діяльність реального сектору економіки.

Практичне значення даного дослідження полягає в комплексному дослідженні теоретичних основ функціонування корпоративних цінних паперів на фондових біржах України.

Наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні доцільності формування механізму оптимізації діяльнос–

ті учасників організованого фондового ринку в умовах зміни кон'юнктури фінансового ринку та у розробці конкретних пропозицій по підвищенню його ефективності як інструмента реалізації цілей і завдань сучасної економічної політики держави.

Список використаних джерел

1. Тьюлз Р. Фондовый рынок / Р. Тьюлз, Э. Бредли, Т. Тьюлз. – М.: ИНФРА–М., 2000. – 648 с.
2. Асаул А.Н. Корпоративные ценные бумаги как инструмент инвестиционной привлекательности компаний [Монография] / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, Н.А. Пономарева, Р.А. Фалтинский. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008. – С. 62–66.
3. Річний звіт ДКЦПФР за 2013 рік // Відомості Державної комісії з цінних паперів та фондовому ринку додаток до №97 (1102) від 27.05.11.
4. Звіт ДКЦБФР України за 2013 рік [WWW документ]. URL http://www.ssmsc.gov.ua/ShowPage.aspx? PageID=12&Print=P (18 лютого 2011р.).
5. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 №514–VI // Урядовий кур'єр від 29.10.2008 – №202 – С. 3–12.
6. Степанчук С.С. Особливості регулювання біржового фондового ринку в Україні / С.С. Степанчук. // Економіка та держава. – 2013. – №2. – С. 59–60.
7. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» // Офіційний вісник України від 12.04.2006. – 2006. – №13, с. 61, ст. 857, код акту 35740/2006.
8. Богачев С.В. Фондовые методы развития промышленых корпораций: вопросы теории и практики [Монографія] / С.В. Богачев – Донецк, Институт экономики промышленности НАН Украины, 2002. – С. 139–142.

УДК 336.232

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

Теоретичні підходи до пояснення ролі та суті податку на додану вартість

У статті з допомогою системного підходу розглянуто роль та сутність податку на додану вартість. Виокремлено основні напрями впливу податку на додану вартість на споживання в країні. Подано порівняльну характеристику податку з обігу та ПДВ, а також виокремлено передумови переходу від одного виду податку до іншого. Проаналізовано схему створення доданої вартості, нарахування й сплати податку.

Ключові слова: *податкова система, податки, податок на додану вартість, споживання, державний бюджет, надходження.*

Ю.И. ТУРЯНСКИЙ,
к.э.н., соискатель кафедры экономической теории, Львовская коммерческая академия

Теоретические подходы к объяснению роли и сути налога на добавленную стоимость

В статье с помощью системного подхода рассмотрена роль и суть налога на добавленную стоимость. Выделены основные направления влияния НДС на потребление в стране. Приведена сравнительная характеристика налога с оборота и НДС, а также выделены предпосылки перехода от одного вида налога к другому. Проанализирована схема создания добавленной стоимости, начисления и уплаты налога.

Ключевые слова: *налоговая система, налоги, налог на добавленную стоимость, потребление, государственный бюджет, поступления.*

Y.I. TURIANSKY,
PhD, Researcher of the Department of Economic Theory, Lviv Academy of Commerce

Theoretical approaches to explaining role and essence of value added tax

In the paper author, by using a systemic approach, analyzes the role and nature of VAT. Author determined the main directions of the impact of VAT on domestic consumption. The comparative characteristic of turnover tax and VAT are given, and singled out the preconditions of transition from one type of tax to another. In the paper the author also made the analysis of scheme value added fees and tax.

Keywords: *tax system, taxes, VAT, consumption, state budget revenues.*

Постановка проблеми. Державний механізм управління економічними процесами є складним і включає безліч важелів впливу. Серед найбільш значущих виділяють податкову систему, яка не тільки забезпечує надходження до державного бюджету, а й справляє вплив на підприємницьку діяльність. Податкова реформа в Україні, наслідком якої стало прийняття Податкового кодексу в 2010 році, зумовила деякі зміни у структурі наповненості державного бюджету. Незважаючи на зменшення кількості обов'язкових платежів (для загальнодержавних податків – з 25 до 16, для місцевих – з 18 до 5), їхня роль для економіки держави в цілому не змінилася. Серед податкових платежів, які варто виокремити із загального переліку, вагоме місце посідає податок на додану вартість, який сплачується практично в усіх країнах світу та є ефективним джерелом наповнення дохідної частини бюджету. Оскільки ПДВ і його запровадження залишається дискусійним питанням у наукових колах, доцільно більш детально розглянути його та сутність в умовах сучасної ринкової економіки.

 © Ю.І. ТУРЯНСЬКИЙ, 2014

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика формування та удосконалення податкової політики є предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців. Проте питаннями саме податку на додану вартість займаються лише деякі, зокрема відзначимо праці В.О. Лукіна [2], В.М. Мельника та О.В. Солдатенка [3], А.М. Поддєрьогіна [5–6], Т.М. Семенко [7], В.В. Федчишиної [4] та багатьох інших. У своїх працях науковці здебільшого аналізують роль податку на додану вартість у розрізі оцінки його впливу на дохідну частину державного бюджету. Є праці, в яких ПДВ розглядається як економічна категорія, проте, на наш погляд, недостатнім є застосування системного підходу до визначення ролі та сутності даної дефініції.

Мета статті – з допомогою системного підходу здійснити аналіз ролі та суті податку на додану вартість в умовах ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу. Податкова форма одержавлення ВВП є основним бюджетоформуючим методом, а також важливим інструментом регулювання економічних пропорцій механізмом забезпечення соціальних стандартів і гарантій. Багатогранність податкового втручання в соціально–економічні процеси, сфера його застосування визначаються податковою політикою держави. Особливої важливості набуває вплив податків на загальний рівень цін, що, своєю чергою, визначає обсяги і структуру споживання, платоспроможності населення, масштабність інфляційного перерозподілу. Найприйнятнішими ціноутворюючими податковими платежами є непрямі податки, об'єктом нарахування яких виступає проміжне та кінцеве споживання.

Використання непрямих податків як інструментів фіску призводить до неоднозначних наслідків в економіці, порушує загальну фінансову рівновагу. Водночас опосередкована форма одержавлення частини вартості ВВП відіграє провідну роль в системі доходів державного бюджету, виступає вагомим фінансовим гарантом виконання державою економічних, соціальних, оборотних, управлінських, міжнародного співробітництва та низки інших функцій. З огляду на це застосування непрямого оподаткування не повинно виходити за рамки суспільних інтересів, а механізм нарахування та сплати податкових платежів має відображати прагматично–компромісний варіант, який найбільш адекватно відповідав би відповідному етапу розвитку економічних відносин з притаманною йому фінансовою надбудовою.

Історично найдавнішою формою оподаткування процесів споживання були специфічні акцизи, які нараховувалися на окремі товарні групи чи послуги, що відносилися до категорії так званих монопольних чи високорентабельних. Універсальні акцизи з'явилися дещо пізніше (в часи Першої світової війни у Німеччині) і відрізнялися певними перевагами:

– залученням до оподаткування значної кількості платників;

– широкою базою оподаткування;

– застосуванням єдиної ставки податку в розрізі всіх товарних груп;

– простотою обчислення та обліку об'єкта оподаткування – валового обороту в грошовому вимірі;

– впорядкуванням методів і прийомів контрольно–перевірочної роботи.

Універсальні акцизи практично застосовувалися у вигляді податків з обороту та податку на додану вартість (ПДВ). Податок з обороту мав індивідуальні норми обкладання для окремих товарів та обраховувався у більшості випадків для кон-

Таблиця 1. Порівняльна характеристика універсальних акцизів

Вид універсального акцизу	Фіскально–економічні характеристики		
	об'єкт оподаткування	переваги	недоліки
1. Податок з обороту в однорівневій формі	Обсяги продажу або купівель на завершальній стадії товаропросування	Простота обчислення та адміністрування. Звільнення з–під податкового навантаження сфери матеріального виробництва	Різні умови податкових розрахунків виробників і продавців. Нерівномірний характер податкових надходжень. Обмеженість контролю за процесами споживання на всіх етапах товаропросування
2. Податок з обороту в багаторівневій формі	Валовий оборот на всіх етапах товаропросування	Рівноцінні умови оподаткування для всіх платників. Ритмічність надходжень та значний фіскальний потенціал	Кумулятивний податковий ефект. Багатократне оподаткування проміжного споживання. Штучне завищення бази оподаткування. Зростання цін. Скорочення обсягів споживання
Податок на додану вартість	Додана (приросщена) на кожному етапі товаропросування вартість	Рівноцінні умови оподаткування для всіх платників. Відсутність кумулятивного ефекту багатократного оподаткування витратних складових валового обороту. Рівномірність і ритмічність платежів до бюджету. Значний фіскальний ефект. Суттєвий регулюючий вплив на розміри заробітної плати, прибутку, зростання цін, конкурентоспроможність платників. Простота обліково–контрольних процедур, можливість взаємної перевірки платниками податкових сум	Громіздкий та складний механізм нарахування, сплати, адміністрування податків. Нарощування інфляції при високому рівні оподаткування. Негативний вплив на витрато– та фондомісткість виробництва. Значні можливості ухилення від оподаткування. Регресивний вплив на малозабезпечені верстви населення. Необхідність високого рівня фахової підготовки податкових службовців

кретних видів продукції у вигляді різниці між роздрібною ціною та оптовою ціною підприємства. Система ПДВ уперше була запропонована в Німеччині в 1919 році і мала назву «оподаткований податок з обігу». В дію ця система була введена лише в 1954 році після того, як французький вчений М. Лоре описав схему дії податку на додану вартість, надавши йому економічне обґрунтування. Необхідність переходу до ПДВ була обумовлена тим, що на певному етапі податок з обороту став заважати розвитку виробництва і конкуренції на ринку.

У табл. 1 подано порівняльну характеристику цих податків, їх економічний зміст, сфера дії, переваги й недоліки. Як бачимо, ПДВ є еволюційно найновішою (виник у 50–х роках XX ст. і швидко поширився у країнах Західної Європи), відносно прогресивною, однак не позбавленою певних недоліків формою непрямого оподаткування.

Становлення непрямого оподаткування в Україні розпочалося у 1992 році. Зокрема, у грудні 1991 року було прийнято закони України «Про акцизний збір» та «Про податок на додану вартість», які вступили в дію на початку 1992 року. Акцизний збір та ПДВ своїм введенням замінили податок з обороту. Але впровадження непрямого оподаткування в Україні більшою мірою було основане не на міжнародній практиці оподаткування ПДВ та акцизом, а на попередньому досвіді податку з обороту. З 2003 року сформована система оподаткування набула більш сучасних рис, але вона все ще залишалася доволі складною, оскільки акцизним збором оподатковувався широкий перелік товарів, а справляння акцизу регулювалося різними нормативними актами.

Після прийняття Податкового кодексу України у грудні 2010 році реформування системи непрямого оподаткування не зупинилося. На сьогодні продовжується модернізація та оптимізація системи оподаткування. З моменту впровадження акцизів в Україні документи з питань акцизного оподаткування зазнавали чимало змін. Це обумовлено як економічною, так і політичною ситуацією в країні, державною політикою регулювання виробництва та обігу окремих видів підакцизних товарів, а також адаптацією українського законодавства до вимог ЄС.

Відповідно до Податкового кодексу України (розділ 1, стаття 9) податок на додану вартість – це непрямий податок, який є часткою новоствореної вартості, входить до ціни реалізації товарів і сплачується споживачем до державного бюджету на кожному етапі виробництва товарів [1].

Беззаперечним залишається той факт, що суть і роль будь–якого податкового платежу розкривається через його основні характеристики, тобто через об'єкти оподаткування, базу оподаткування, ставки податку тощо. Розглянемо фіскально–регулюючу роль вказаного податку в умовах розвитку ринкових відносин та проаналізуємо теоретико–практичні аспекти його нарахування і сплати.

Однією з найвагоміших переваг ПДВ є ліквідація кумулятивного ефекту, скорочення бази оподаткування внаслідок використання як об'єкта податку новоствореної на кожному етапі руху товарів вартості, а також можливість обчислення податкових сум безпосередньо в момент здійснення операцій купівлі–продажу.

У табл. 2 деталізовано послідовну схему створення доданої вартості, нарахування й сплати податку.

За умовах сьогодення ПДВ не лише не втрачає, а й зміцнює свої позиції. Так, запровадження вказаного податку є обов'язковою передумовою вступу до ЄЕС. Вагомою є також його частка у доходах бюджетів європейських країн: у Франції – 41%, Німеччині – 28, Данії – 18, Великобританії – 17% тощо [3, с. 83]. В.О. Лукін справедливо зазначає, що ПДВ є одним з основних наповнювачів державного бюджету України та найпроблемнішим з усіх податків, як з точки зору його обліку, так і з позицій його адміністрування [2, с. 63]. А.М. Поддєрогін погоджується з такою думкою і зазначає, що складність дослідження механізму сплати ПДВ пов'язана з тим, що платниками ПДВ є велика кількість суб'єктів підприємницької діяльності, а отже справляє на них неабиякий вплив [5, 6]. Отже, незважаючи на значні дискусії стосовно ПДВ, його скасування не є доцільним, оскільки саме ПДВ забезпечує вільний рух товарів та послуг між країнами.

Попри всю свою формальну адаптованість до ринкового механізму фінансового розподілу й перерозподілу повноцінне використання ПДВ як ефективного фіскально–економічного важеля обмежуються негативною дією низки чинників.

По–перше, відносно високий рівень оподаткування, який у підсумковому результаті перекладається на кінцевих спо–

Таблиця 2. Створення доданої вартості й функціонування ПДВ

Суб'єкт оподаткування	Об'єкт оподаткування	Ціна без ПДВ, грош. од.	ПДВ за ставкою 15%	Ціна з урахуванням ПДВ, грош. од.	Платіж ПДВ, грош. од.
А–постачальник сировини	Вартість		15	–	–
	Переходить до Б	100	15	115	15
	Додана вартість	100	15% переноситься на Б		15
Б–виробник	Вартість, одержана від А	100	15	115	(15)
	Переходить до В	200	15	230	30
	Додана вартість	100	15% переноситься на В		15
В–оптовик	Вартість, одержана від Б	200	15	230	(30)
	Переходить до Г	300	15	345	45
	Додана вартість	100	15% переноситься на Г		15
Г–роздрібний торговець	Вартість, одержана від В	300	15	345	(45)
	Переходить до Д	400	15	460	60
	Додана вартість	100	15% переноситься на Д	–	15
Д–споживач	Вартість, одержана від Г	400	15	460	–

Джерело: [8, с. 241].

живачів – населення країни і бюджетну сферу в умовах економічної нестабільності, збільшує темпи інфляції та скорочує обсяги суспільного виробництва, оскільки зростання товарних цін негативно позначається на платоспроможному попиті. Збільшення нереалізованих запитів товарної продукції або її несвоєчасна оплата призводять у першому випадку до істотного зменшення фінансових можливостей підприємств – товаровиробників через ненадходження грошових коштів унаслідок відсутності циклу продажу (передачі права власності в обмін на грошовий виторг), а в другому – зменшує реальну вартість отриманих від покупців ресурсів, знецінених інфляцією. При цьому, чим більший часовий розрив між моментом продажу товарів та фактичною датою надходження коштів від реалізації, тим вища інфляційна премія, а отже більші масштаби оборотного капіталу платника ПДВ.

Слід зазначити, що за умов збалансованого економічного врегульованого розвиненого ринку проблема товарних неплатежів є поштовхом до відмирання конкурентно нездатних фірм, міжгалузевої оптимізації капіталів, удосконалення схем фінансових розрахунків між суб'єктами економічної діяльності, зміщення акцентів фіскального потенціалу ПДВ на його регулюючі властивості. Навпаки, в умовах кризи недовиробництва оподаткування доданої вартості набуває форми не лише антистимулюючого фактора розширеного відтворення, а й суттєво послаблює бюджетну віддачу податку через широкі можливості відшкодування податкового кредиту. Водночас вказана проблема особливо загострюється в нераціонально структурованій економічній системі, якій до того ж притаманні значні масштаби тіньового сектору. Все це свідчить про передчасність запровадження ПДВ в Україні в грудні 1991 року та його недосконаліть, а в багатьох випадках і невідповідність вимогам ефективного носія фіску, функціонування якого на сьогодні є безальтернативним з огляду як на внутрішньофінансові пріоритети, так і на розвиток зовнішньоекономічної інтеграції.

По–друге, за базою обчислення ПДВ посідає проміжне становище між податком на прибуток і податком на сукупний оборот, оскільки від першого він відрізняється на величину прибутку і нарахованих шляхом перенесення на ціну продажу амортизаційних відрахувань, а від другого – на вартість придбаних і використаних у поточній господарській діяльності товарно–матеріальних цінностей (робіт, послуг). Як наслідок, виникає різновекторність інтересів платників і держави в процесі нарахування та сплати податку. Можливість відшкодувати суму «вхідного» податку зовсім не стимулює платника до зменшення собівартості, збільшуючи тим самим інфляційну премію. Тут доцільно врахувати досвід Франції, де ПДВ було запроваджено лише після ліквідації ринкового дефіциту та відміни нормування продукції масового попиту.

По–третє, важливими податкоформуючими чинниками є галузеві та технологічні особливості окремих виробництв. Насамперед це торкається сільського господарства, заготівель сільськогосподарської продукції, інших галузей економіки із сезонним характером виробництва. На наш погляд, поставлена проблема полягає в наступному:

1. Надто високим є рівень оподаткування. Враховуючи кризовий стан фермерських та інших колективних господарств, зумовлений загальноекономічними чинниками, необхідно максимально мінімізувати надмірне податкове навантаження на сільгоспвиробників, підвищивши таким чином конкурентоспроможність і фінансовий стан останніх.

2. Практика зарахування надходжень від ПДВ на спеціальний рахунок, призначений для коригування цін на продукцію сільськогосподарського виробництва і його переробки за умов розвиненого ринку з властивим йому вільним ціноутворенням значною мірою або не виправдовує як з фіскальних (скорочує надходження до загального фонду державного бюджету), так із суто комерційних (відсутність прозорого механізму галузевого бюджетного фінансування та відповідної фінансової вигоди для окремо взятих платників) мотивів.

3. Суб'єкти оподаткування із сезонним технологічним циклом не пристосовані в силу специфіки умов господарювання до традиційної схеми виконання податкових зобов'язань. Рівномірна сплата податку протягом бюджетного року у встановлені податковим законодавством терміни негативно позначаються на фінансовій стійкості суб'єктів підприємництва, збільшує циклічні розриви у забезпеченні оборотним капіталом.

А отже, механізм одержавлення новоствореної вартості має враховувати винятки із встановлених податкових правил – податкові пільги у вигляді відстрочки та розстрочки платежу. З іншого боку, система звільнень від сплати ПДВ деформує цінові пропорції, розбалансовує розрахунково–платіжну дисципліну, що вимагає не лише високого рівня організації податкового менеджменту, а й суспільно–адекватної підприємницької етики й самосвідомості, сформованої на засадах об'єктивних інтересів функціонування та оптимальної галузевої структуризації національної економіки.

По–четверте, ПДВ як правонаступнику податку з обороту в умовах неповністю сформованого ринкового середовища притаманні недоліки останнього, які, по суті, трансформуються в нові фіскальні форми, старим змістом. Фіскальну неточність механізмів утримання вказаних податків можна обґрунтувати тим, що якості об'єкта оподаткування податком з обороту приймалася частина створеної але не реалізованої вартості в складі оптової ціни, яка була меншою від повної вартості товару на ту її частину, що перерозподілялася через суспільні фонди споживання у централізованому порядку. Отже, за умов справляння податку з обороту підприємства реалізовувати свою продукцію державі за нижчою від собівартості ціною, що формально перетворювало нараховане податкове зобов'язання в частину нереалізованої платникам вартості.

Ще одним негативним чинником сплати ПДВ є можливість здійснення правопорушень. За оцінками вітчизняних експертів, практично кожного року в Україні не виконуються заплановані показники щодо податкових надходжень з ПДВ. Факторами, що спричиняють такий стан, є: тенденція до ускладнення видів правопорушень з ПДВ; високий рівень тінізації вітчизняної економіки; недостатній рівень економічних знань у суб'єктів призначення експертизи з питань оподаткування [4].

Висновки

Таким чином, можемо зробити висновок, що податок на додану вартість є вагомим джерелом наповнення державного бюджету та справляє значний вплив як на суб'єктів економічних відносин, так і на ринкову економіку в цілому. Податок на додану вартість: стимулює зростання приватного

підприємництва й забезпечує нейтральність для всіх секторів економіки; формує правильні стимули для зростання в перехідній економіці, стимулює заощадження й інвестиції; забезпечує значні надходження в державну казну.

Проте поряд із цим ПДВ є податком із найбільшими витратами на його адміністрування, а отже потребує більш кваліфікованих фахівців та значного досвіду оподаткування. Також ПДВ не сприяє справедливому перерозподілу доходу. Всі вищенаведені висновки обумовлюють необхідність наступних досліджень, зокрема перспективними, на наш погляд, є оцінка кількісного впливу динаміки обсягів сплати ПДВ на макроекономічні процеси в державі та окреслення напрямів модернізації ПДВ у розрізі необхідності адаптації вітчизняної податкової системи до європейських стандартів.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755–VI (Поточна редакція від 01.07.2014): [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755–17

2. Лукін В.О. Теоретичні аспекти аналізу податкових надходжень до бюджету / В.О. Лукін, В.І. Савченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – №4. – С. 62–64.

3. Мельник В.М., Солдатенко О.В. Податок на додану вартість у податковій системі України / В.М. Мельник, О.В. Солдатенко // Фінанси України. – 2006. – №9. – С. 82–86.

4. Облікове забезпечення експертного дослідження розрахунків з податку на додану вартість: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / В.В. Федчишина; Житомир. держ. технол. ун–т. – Житомир, 2011. – 20 с.

5. Поддєрьогін А.М. Податок на додану вартість та його вплив на діяльність суб'єктів підприємництва / А.М. Поддєрьогін // Фінанси України. – 2010. – №5. – С. 48–57.

6. Поддєрьогін А.М. Сплата податку на додану вартість та іммобілізація грошових коштів суб'єктів підприємництва / А.М. Поддєрьогін // Фінанси України. – 2012. – №5. – С. 40–49.

7. Семенко Т.В. Податок на додану вартість як економічна категорія / Т.М. Семенко // Ефективна економіка. – 2011: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=527

8. Pioton I., Spratley D. Prinsiples of Business Taxation / I. Pioton, D. Spratley. – Oxford: Clarendon Press, 1988. – P. 241.

УДК 336.226.322(477)+336.227.8:061.1ЄС

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

Домінуючі тренди податкової гармонізації ПДВ: європейський та національний вимір

Досліджено домінанти податкової гармонізації з конвергенцією національного і європейського вектора. Розкрито основні характеристики і тенденції розвитку податкового регулювання ПДВ країн – членів ЄС. Встановлено відповідність податкової системи України оподаткуванню в Євросоюзі та запропоновано напрями розбудови вітчизняної системи оподаткування в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: *податкова гармонізація, податкове навантаження, ПДВ.*

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

Доминирующие тренды налоговой гармонизации НДС: европейское и национальное измерение

Исследованы доминанты налоговой гармонизации с конвергенцией национального и европейского вектора. Раскрыты основные характеристики и тенденции развития налогового регулирования НДС стран – членов ЕС. Определено соответствие налоговой системы Украины налогообложению в Евросоюзе и предложены направления развития отечественной системы налогообложения в условиях евроинтеграции.

Ключевые слова: *налоговая гармонизация, налоговая нагрузка, НДС.*

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

The dominant trends of tax harmonization of VAT: the European and the national dimension

Tax harmonization dominants are researched with the convergence of national and European vector. The basic characteristics and trends of the VAT tax regulations of the EU Member States are defined. The compliance of Ukraine's tax system to tax in the European Union is established and directions for the development of the domestic tax system in terms of eurointegration are proposed.

Keywords: *tax harmonization, tax burden, VAT.*

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання характеризуються підвищеним ступенем відкритості економік багатьох країн, а також високим рівнем глобалізаційних та інтеграційних процесів. До концептуальних явищ та процесів

 © А.В. МАКСИМЕНКО, 2014

у сфері конвергенції інтересів суб'єктів господарювання належить податкова гармонізація, що зумовлена необхідність вільного руху товарів, послуг, робочої сили і капіталів та усунення передумов для відпливу капіталу в юрисдикції з низькими податками. В цьому контексті податкова система України, яка характеризується надзвичайним розростанням неформальних зв'язків, корупцією, фіскальністю, що призводить до поляризації інтересів держави і платника податків та підвищення трансакційних витрат оподаткування, вимагає суттєвої модифікації. Тільки застосування комплексу заходів можуть забезпечити адаптивність вітчизняної податкової системи до фіскального середовища ЄС, що базується на узгодженні економічної й соціальної спрямованості, рівня централізації ВВП через податкову систему і зіставленні національного податкового простору держав за базовими параметрами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні аспекти функціонування податкових систем дістали належне висвітлення в численних публікаціях таких відомих зарубіжних вчених, як А. Афонсо, Р. Варсано, Р. Вебер, Д. Вілсон, У. Гейл Флет, Д. Даймонд, М. Деверо, С. Коліньйон, К. Найкел, В. Оутс, Р. Перротті, Г. Табелліні, В. Танзі, Г. Таубер, М. Уайт. Проблематика реформування вітчизняної податкової системи предметно аналізувалася В. Андрущенком, З. Варналієм, О. Василиком, В. Геєцем, В. Козаченком, П. Мельником, В. Нусіновим, А. Соколовською, Н. Хорошаєвим та іншими. У процесі закладення теоретичних і практичних основ оподаткування вітчизняні та зарубіжні вчені розробили ряд концептуальних підходів до ведення податкової політики на рівні держави і у сфері міждержавної податкової гармонізації. Однак потребує подальшого дослідження проблема комплексного вивчення податкової гармонізації з метою адаптивності вітчизняної системи оподаткування до умов ЄС.

Мета статті полягає в уточненні домінуючих трендів податкової гармонізації ПДВ у країнах ЄС та визначенні ціннісних орієнтирів та пріоритетів модифікації національної податкової системи в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу. Вважається, що мета гармонізації податків має полягати в збереженні індивідуальних відмінностей, що відображають національні переваги різних країн і не суперечать мінімізації чистого податкового навантаження та витрат, пов'язаних із втручанням держави. Це є ширший підхід, ніж пряма уніфікація податків, оскільки він обумовлює врахування видаткової частини бюджету.

Слід зазначити також, що формальна гармонізація податків рідко означає їх фактичне узгодження. Це зумовлено неоднорідністю показників оподаткування в різних країнах.

Звертаючись до домінуючих трендів податкової гармонізації в ЄС, слід зазначити, що податкове регулювання спрямоване на:

– зближення податкових політик та національних податкових систем країн–учасниць;

– гармонізацію податкового законодавства країн–учасниць. Формами прояву процесу гармонізації національних податкових систем європейських країн є встановлення спільних принципів, форм та методів податкового контролю; гармонізація податкових пільг та преференцій; уніфікація структури та функцій органів податкової служби; впровадження єдиного способу оподаткування усіх країн – учасниць ЄС;

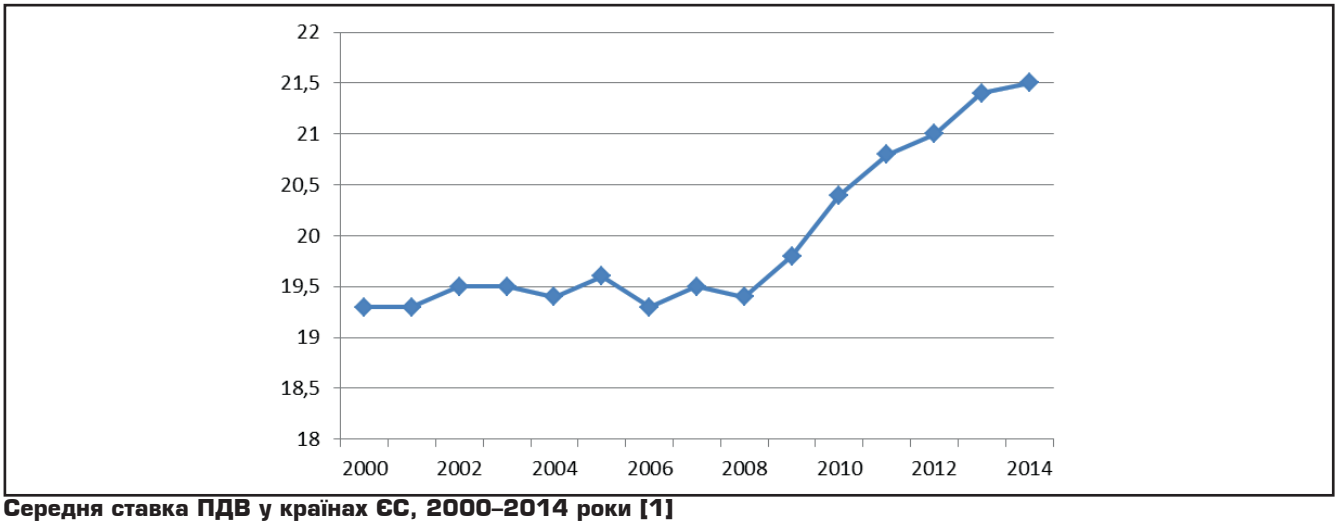
– створення своєрідних «податкових стандартів», зокрема: податкове навантаження не повинно перевищувати 45% ВВП; пропорційний розподіл частки прямих, непрямих та соціальних податків у загальній системі податкових надходжень; контроль податкової конкуренції в ЄС через Кодекс про оподаткування (ухвалений радою ЄС у 1977 році);

– забезпечення ефективного функціонування податкової системи тощо.

Правовий механізм регулювання податків в ЄС є сукупністю правових засобів, вибір яких визначається цілями податкової політики і співвідношенням податкових повноважень інститутів ЄС і держав–членів. В основі податкової політики також лежить принцип гармонізації.

Принцип гармонізації реалізується за допомогою застосування двох основних методів: позитивної і негативної інтеграції. Позитивна інтеграція означає прийняття інститутами ЄС нормативно–правових актів, спрямованих на гармонізацію національного податкового законодавства.

Негативна інтеграція означає встановлення заборон на певні види дій, що суперечать політиці ЄС, і здійснюється за допомогою заборонних норм у договорах і актах інститутів ЄС і заборонних рішень Європейського суду. Метод «позитивної інтеграції» найпомітніше виявляється в прийнятті директив, що гармонізують законодавство держав–членів про непрямі податки.



Середня ставка ПДВ у країнах ЄС, 2000–2014 роки [1]

При цьому слід зазначити, що ЄС не рухається в напрямі зниження податків, а навіть навпаки – збільшує їх. На підтвердження даного тезису наведемо графік, що демонструє тенденцію зміни ставки ПДВ протягом 2000–2014 років (див. рис.).

Як видно з рисунку, середня ставка ПДВ в ЄС має тенденцію до зростання протягом 2008–2014 років, з 2000 до 2008 року відбувалося хвилеподібне коливання в межах 19,3–19,6%. У 2012 році стандартна ставка ПДВ варіюється від 15,0% в Люксембурзі і 17,0% на Кіпрі до 27,0% в Угорщині та 25,0% у Данії і Швеції. Нині в ЄС спостерігається збільшення ПДВ у переважній більшості країн. Середній рівень ставок ПДВ збільшився на два процентних пункти – з 19,5% в 2008 році до 21,5% в 2014 році. За цей період серед 20 держав–членів зафіксовано підняття стандартної ставки. У 2014 році стандартна ставка ПДВ збільшилась у Франції, Італії та Кіпрі.

Однак у деяких випадках ставка ПДВ все ж таки знижувалась. У Великобританії ставка була тимчасово зменшена на два пункти у 2009 році з метою підтримки споживання, в Ірландії ставка була знижена на півпункту в 2010 році після тимчасового збільшення в 2009 році (але згодом зросла на два пункти), а в Латвії ставка була знижена на один пункт у 2013 році.

Найвищий рівень стандартної ставки ПДВ встановлено в Угорщині (27%), на наступному щаблі розташувалася Хорватія, Данія і Швеція (зі ставкою 25%). Найнижчі показники в Люксембурзі (15%) і на Мальті (18%) (див. табл.), хоча різниця у ставках ПДВ у країнах ЄС повинна знаходяться у межах 5–процентних пунктів, що сприятиме протидії податковій конкуренції між країнами ЄС.

Оцінюючи податкові ставки в країнах пострадянського простору, зазначимо, що Україна і Білорусія мають стандартну ставку на рівні 20%, а Російська Федерація – 18%.

У той же час, за даними звіту KPMG, у 2014 році [3], наприклад, Швейцарія має на сьогодні найнижчу ставку ПДВ серед європейських країн. Стандартна ставка ПДВ становить 8%. Готелі оподатковуються за 3,8%, а товари першої необхідності (повсякденного попиту) тільки 2,5%. Інші товари та послуги, такі як медичне обслуговування та освіта, повністю звільняються від сплати ПДВ.

Наведені дані демонструють насамперед те, що податкові ставки самі по собі зовсім не визначають податкове навантаження та ефективності застосовуваного податку. Куди

Ставки ПДВ в країнах Європи

Країна	Мінімальна ставка, %	Знижена ставка, %	Стандартна ставка, %
Австрія		10	20
Бельгія		6 / 12	21
Білорусія		10	20
Болгарія		9	20
Велика Британія		5	20
Греція		6,5 / 13	23
Данія		–	25
Естонія		9	20
Ірландія	4,8	9 / 13,5	23
Італія	4	10	22
Іспанія	4	10	21
Кіпр		5 / 9	19
Латвія		12	21
Литва		5 / 9	21
Люксембург	3	6 / 12	15
Мальта		5 / 7	18
Нідерланди		6	21
Німеччина		7	19
Польща		5 / 8	23
Португалія		6 / 13	23
Російська Федерація	0	10	18
Румунія		5/ 9	24
Словенія		9,5	22
Словаччина		10	20
Україна	0	7	20
Угорщина		5 / 18	27
Фінляндія		10 / 14	24
Франція	2,1	5,5 / 10	20
Хорватія		5 / 13	25
Чеська Республіка		15	21
Швеція		6 / 12	25
Швейцарія		2,5 / 3,8	8

Джерело: Eurostat, Держстат, Державне казначейство.

важливіше податкова база, а з ПДВ це пов'язано з порядком застосування податкових відрахувань за так званим вхідним податком. Крім того, механізм розрахунку ПДВ досить складний, і платники податків регулярно скаржаться на те, що це податок, який найскладніше розраховувати.

Звертаючись до оцінки податкового розриву, що характеризує різницю між теоретичним зобов'язання з ПДВ і сумою стягнутого ПДВ у будь–якій країні і в будь–який рік (в абсолютних або відносних одиницях), слід зазначити, що загальний розрив щодо ПДВ у 26 країнах ЄС (ЄС–28 за винятком Кіпру та Хорватії) становив приблизно 193 млрд. євро в 2011 році, або близько 1,5% від ВВП, збільшившись з 1,1% ВВП зафіксованому в 2006 році [1].

По відношенню до ВВП країни з найбільшими розривом – це Румунія, Латвія, Греція і Литва. Дослідження показують відзначу тенденцію до зростання податкового розриву з ПДВ у багатьох державах – членах ЄС з 2008 року в результаті економічної кризи. Це було особливо помітно в Іспанії, Греції, Латвії, Ірландії, Португалії та Словаччині. У середньому по ЄС податковий розрив з ПДВ збільшився на 5 процентних пунктів.

Охарактеризувавши домінуючі тренди податкової гармонізації в ЄС, перейдемо до оцінки конвергентних можливостей нарахування та сплат ПДВ в Україні на основі європейського досвіду.

Перш за все слід зазначити, що у 2012 році надходження від ПДВ становили 31,2% від сукупних доходів зведеного бюджету. Доходи від ПДВ в Україні становлять близько 10% від ВВП. (Для порівняння: у країнах ЄС вони становлять у середньому лише 7% від ВВП.) Отже, ПДВ є найважливішим джерелом податкових надходжень і відіграє в Україні більшу фіскальну роль, ніж в ЄС. Крім того, ПДВ є однією з обов'язкових умов для вступу до ЄС. Проте вищезазначені статистичні дані не означають відсутність проблем у даній сфері.

На сьогодні однією з найбільш актуальних проблем є своєчасне відшкодування ПДВ, яке ускладнюється складною політичною та економічною ситуацією в країні. Нині Міністерство доходів і зборів призупинило відшкодування податку на додану вартість у зв'язку з перевірками і фактами незаконного відшкодування. Проводиться ряд організаційно–профілактичних заходів. Так, обсяг відшкодування податку на додану вартість підприємцям України в 2012 році становив 45,9 млрд. грн., в 2013 році – 53,4 млрд. грн., що на 16,3% більше, ніж у 2012 році [4]. Незважаючи на позитивну динаміку відшкодування ПДВ за останні декілька років, проблема зростання «пасивних» залишків невідшкодованого ПДВ залишалася невирішеною.

Важливо зазначити, що для ефективної роботи суб'єктів господарювання, створення привабливого інвестиційного клімату та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на зовнішньому ринку необхідне своєчасне та повне відшкодування ПДВ. Оскільки вчасно повернені кошти створюють сприятливі можливості для розвитку та модернізації виробництва, для своєчасної сплати інших обов'язкових платежів до бюджетних фондів та підвищення конкурентоспроможності експорту. Повернення експортерам ПДВ дає можливість зрівнювати ціни на експортні товари з цінами на зарубіжних ринках.

Однак із поверненням ПДВ (як і зі сплатою) відбуваються махінації, внаслідок яких держава повертає ПДВ за фіктивно здійсненні операції або ж не отримує ПДВ з реалізованих товарів. Прикладом може слугувати столична фірма, яка підробляла документи про закупівлю металу у фіктивного підприємства, в яких вказувала безпідставно завищені суми податкового кредиту з ПДВ. Отже, було завдано в 2013 році майже 11 млн. грн. збитків державному бюджету [5]. А в 2012 році були викриті махінації з ПДВ чиновників з Аграрного фонду на 340 млн. грн. [6]. Як свідчать дані, злочини з повернення та сплати ПДВ становлять серйозну проблему, не вирішення якої приводить до втрати мільярдів гривень.

У контексті вищезазначених проблем було б доцільно запровадити ефективнішу систему перевірки платників ПДВ та жорсткіші штрафні санкції за злочинні дії платників ПДВ, а також перевіряючих органів податкової служби. Дана проблема є досить складною, і її вирішення вимагає комплексних дій, які зачепили б реформування не лише податкових органів, законодавчої бази, а й зміни в інших державних органах, зокрема міліції та судової системи.

Форми податкової звітності повинні бути прості та зрозумілі. Інструкції по заповненню форм виписані таким чином, щоб не було можливості їх різного трактування. Наприклад, у Нідерландах та Бельгії декларація з ПДВ складається з однієї сторінки. Також спостерігається тенденція до подання податкових декларацій в електронному вигляді майже у всіх європейських країнах. У таких європейських країнах, як Швеція, Данія, Велика Британія, застосовується найбільш ефективна, прозора та проста система сплати податків – Єдиний рахунок. Ця система дозволяє платнику податків одним платіжним дорученням сплатити грошові зобов'язання за всіма податкам та зборам і стовідсотково запобігає помилкам при перерахуванні коштів.

Отже, ще одним необхідним заходом має бути популяризація автоматичного відшкодування ПДВ. І це не дивно, оскільки перехід України на автоматичне відшкодування податку на додану вартість є однією з ключових умов економічного співробітництва нашої держави з Міжнародним валютним фондом. Крім того, автоматичне відшкодування ПДВ має ряд суттєвих переваг, а саме:

– відсутність впливу людського фактору: всі операції виконує комп'ютерна програма;

– триденний термін автоматичного відшкодування податку на додану вартість з рахунків Держказначейства на рахунки платників;

– відшкодування ПДВ в автоматичному режимі підвищує ефективність адміністрування цього податку та виключає можливість зловживання;

– платники отримують можливість більш оперативно поповнювати обігові кошти для використання їх на розвиток власного бізнесу;

– відсутність перевірок платників податку;

– забезпечення рівноправного партнерства держави та бізнесу.

Тому одним з пріоритетних завдань податкової служби є досягнення стовідсоткового відшкодування підприємствам податку на додану вартість в автоматичному режимі. Необхідно зазначити, що не всі платники податку отриму–

ють можливість автоматичного відшкодування ПДВ. Саме від платників, а не від податківців залежить чи зможуть вони скористатися правом на автоматичне відшкодування ПДВ. Відповідають чи ні платники критеріям, закладеним в Податковому кодексі України, визначає автоматизована система. Вибудований алгоритм автоматично виключає з числа претендентів тих, хто займається мінімізацією податків, а також тих, хто співпрацює з «мінімізаторами». Людського втручання в цей процес немає.

Також для справедливішого збору податку на додану вартість варто було б скористатися досвідом ЄС у питанні диференціації ставок ПДВ. У більшості країн ЄС застосовуються диференційовані ставки ПДВ залежно від видів оподаткування товарів і послуг. Окрім стандартної ставки ПДВ, яка не може бути меншою 15%, згідно з Директивою «Про спільну систему податку на додану вартість» від 28.11.2006 держави – члени ЄС можуть застосовувати одну або дві занижені ставки.

Як правило, занижені ставки застосовуються на соціально важливі товари та послуги, підвищені ставки застосовуються для товарів розкоші. Такий підхід справляння ПДВ є справедливим і в даному контексті вартим для впровадження на території України. Він дозволить трохи мінімізувати негативний вплив даного непрямого податку на просте населення. Більше того, було б влучно застосовувати завищення ставки ПДВ для товарів, шкідливих для здоров'я людини та навколишнього середовища.

У цьому аспекті слушною є пропозиція Л.Б. Колінець [7], яка у своїх дослідженнях пропонує використовувати розмір ставки ПДВ для стимулювання імпорту стратегічних товарів у залежності від рівня насиченості внутрішнього ринку даним товаром. Якщо товар, який можна віднести до групи стратегічного імпорту, з'являється на ринку, пропонується для нього встановлювати ставку ПДВ на рівні 5% або взагалі оподатковувати за нульовою ставкою. В міру зростання насиченості зростатиме і ставка ПДВ. Проте, враховуючи вітчизняні реалії економіки України, дані пропозиції буде важко використовувати у практичній діяльності, і їх потрібно піддавати модифікації. На сьогодні реалії політичної та економічної ситуації в країні привели до відміни запланованого в 2014 році зменшення ПДВ на 3%. Головне управління Міндоходів у м. Києві повідомило, що ставка податку на додану вартість в 2014 році залишиться на рівні 20% та буде застосовуватись до кінця 2014 року. Дана норма передбачена пунктом 10 підрозділу 2 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України. Застосування з 1 січня 2014 року ставки ПДВ на рівні 17% перенесено на 1 січня 2015 року [8].

Водночас Мінекономрозвитку робить певні кроки на шляху гармонізації і пропонує реформувати податок на додану вартість, а саме – ввести диференційовану ставку 7% і 17% замість діючої зараз єдиної ставки в 20%. Ставку ПДВ у 7% пропонується застосовувати до суб'єктів підприємництва, зайнятих у сфері виробництва, видобутку корисних копалин і в оптовій торгівлі. Ставка в 17% передбачається для підприємств роздрібної торгівлі. Крім того, Мінекономрозвитку пропонує ввести практику ПДВ–рахунків для проведення розрахунків із бюджетом [9].

Висновки

Критично проаналізувавши існуючі позиції податкової гармонізації України з урахуванням європейського досвіду, приходимо до висновків, що поліпшення податкового регулювання нараховування, сплати, відшкодування ПДВ слід здійснювати шляхом реалізації таких заходів:

– виявлення та припинення махінацій у сфері ПДВ;

– запровадження ефективнішої системи перевірки платників ПДВ та жорсткіших штрафних санкцій за злочинні дії платників ПДВ;

– диференціація ставок ПДВ з використанням європейського досвіду;

– стимулювання популяризації автоматичного відшкодування ПДВ;

– вдосконалення адміністрування ПДВ завдяки покращенню обміну інформацією між центральними органами державної влади.

Список використаних джерел

1. Taxation trends in the European Union 2014/Eurostat report // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2014/report.pdf

2. VAT Rates Applied in the Member States of the European Union [Електрон. ресурс]. – Режим доступу http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf

3. KPMG Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2014. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/corporate-indirect-tax-rate-survey-2014.pdf

4. Дані інформагентства УНІАН // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://economics.unian.ua/stockmarket/884355-kabmin-perenis-vipusk-finansovih-vekseliv-na-tsey-rik.html

5. Дані інформагентства Укрінформ // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/ukr/news/kerivnika_stolichnoii_firmi_suditimut_za_finansovi_mahinatsiii_na_11_mln_grn_1929042

6. Дані сайту Тиждень // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://tyzhden.ua/News/46648

7. Колінець Л.Б. Вдосконалення системи стимулювання імпортної діяльності України // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наукових праць. Вип. 202: в 4 т. Том III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С. 532–538.

8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755–VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №13–14, №15–16, №17. – Ст. 112.

9. Дані інформагентства УНІАН // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://economics.unian.ua/finance/938320-u-sheremeti-pidgotuvali-proekt-podatkovoji-reformi.html

А.В. БОДЮК,
к.е.н., доцент, Київський університет управління та підприємництва,
В.А. БОДЮК,
пом. судді, Київський апеляційний адміністративний суд,
В.А. БОДЮК,
головний державний інспектор, ДПІ у Дарницькому районі ГУ Міндоходів у м. Києві,
В.П. ВЕРБІЙ,
к.т.н., професор, Київський національний університет будівництва та архітектури

Економіко–правові аспекти екологічної безпеки

Проведено дослідження економіко–правових проблем підвищення екологічної безпеки людини в умовах зростання викидів забруднюючих речовин у природне середовище та обґрунтовано необхідність виключно їх промислової переробки.

Ключові слова: *довкілля, екологія, забруднення, безпека, витрати, відходи, переробка.*

А.В. БОДЮК,
к.э.н., доцент, Киевский университет управления и предпринимательства,
В.А. БОДЮК,
пом. судьи, Киевский апелляционный административный суд,
В.А. БОДЮК,
главный государственный инспектор ГНИ в Дарницком районе ГУ Миндоходов в г. Киеве,
В.П. ВЕРБИЙ,
к.т.н., профессор, Киевский национальный университет строительства и архитектуры

Экономико–правовые аспекты экологической безопасности

Проведено исследование экономико–правовых проблем повышения экологической безопасности человека в условиях роста выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду и обоснована необходимость исключительно их промышленной переработки.

Ключевые слова: *окружающая среда, экология, загрязнение, безопасность, расходы, отходы, переработка.*

A.V. BODYUK,
Ph.D., associate professor of the Kiev University of Management and Entrepreneurship,
V.A. BODYUK,
d. judge of Kyiv Administrative Court of Appeal,
V.A. BODYUK,
chief inspector DPI in Darnitsky area PG in Mindohodiv. Kiev,
V.P. VERBIY,
Ph.D., professor of Kyiv National University of Construction and Architecture

Economic and legal aspects of environmental safety

The study of the economic and legal problems and improving environmental protection rights in the face of rising emissions of pollutants into the environment and the necessity of their respective industrial processing.

Keywords: *environment, ecology, pollution, safety, costs, waste, recycling.*

Постановка проблеми. Економічний стан громадянського суспільства в певній мірі залежить від раціональності господарського використання природних ресурсів, продуктів їх переробки, а також потреб і образу життя громадян. Нами громадянське суспільство розглядається, перш за все, як суспільство матеріально заможних громадян, захищених правом, суспільно активних, що проживають у безпечних умовах. Відповідно економічна політика держави спрямовується в першу чергу на створення матеріальних і безпечних умов життєдіяльності кожного громадянина. Якість життя забезпечується засобами його потреб. Безпечні умови життєдіяльності слід розглядати як таку комплексну характеристику життя і діяльності людини, якщо вона відображає переважання факторів, які запобігають наслідкам загроз життю людини, над факторами таких загроз.

На процесах забезпечення життєдіяльності людей одягом, продуктами харчування, житлом, меблями, іншими засобами, у тому числі засобами безпеки, та їх використання (споживання) утворюється величезна кількість різноманітних твердих побутових відходів (ТПВ). Сміття збирається і накопичується у житлових будинках, офісах, адміністративних приміщеннях, на виробничих підприємствах, стадіонах, вокзалах, ринках, вулицях, в театрах, магазинах, навчальних закладах, лікарнях, готелях, у лісах тощо.

До речі, накопичення відходів обумовлено значним зростанням потреб у засобах життєзабезпечення та їх побутовому використанні в усьому світі. Зростання кількості відходів перш за все є результатом суттєвих змін у способах життя людей, поширення предметів одноразового і багаторазового використання, зокрема таких, що включають пакувальні матеріали.

Викидаючи сміття у природне середовище, населення і суб'єкти господарювання порушують один з основних екологічних законів – кругообігу речовин у природі. Адже, вилучаючи від природи (з надр, ґрунтів, водних басейнів, лісів) чимало речовин, людина змінює їх форму, структуру, властивості і з часом за непотреби повертає природному середовищу у вигляді відходів. У ньому нові тіла не розкладаються на початкові речовини природними процесами. Маса потоку ТПВ, що поступає щорічно в біосферу, досягла майже геологічного масштабу і складала не одну сотню мільйонів тонн на рік. Така маса відходів, безумовно, надто негативно впливала і впливає на санітарно–епідеміологічний стан населе–

© А.В. БОДЮК, В.А. БОДЮК, В.А. БОДЮК, В.П. ВЕРБІЙ, 2014

них пунктів, потребує матеріальних затрат на попередження і знешкодження негативних впливів.

Тому широко трактована проблема охорони навколишнього середовища є комплексною і має глобальний характер. На наш погляд, паралельно з нею слід назвати і проблему відновлення (очищення) навколишнього середовища та одночасно підвищення безпеки населення, що може порушуватися його забрудненням. Вирішення цієї проблеми потребує подальших конкретних законодавчих норм, значних економічних витрат.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні законодавчо визначені «...правові, економічні та соціальні основи організації охорони навколишнього природного середовища в інтересах нинішнього і майбутніх поколінь» [1]. Прийнято ряд нормативно–правових актів [1–5]. Однак норми цих актів порушуються, тому зростають потреби в їх вдосконаленні, а тому і відповідних наукових дослідженнях.

Дослідженню економічних та правових проблем боротьби з забрудненням довкіллям та створенню або підтримки безпечних умов життєдіяльності присвячені праці ряду науковців. До них, зокрема, належать Б.А. Горлицкий, В.І. Копач, В.С. Міщенко, О.В. Чемакіна [6–10].

Екологічні дослідження, проведені в останні десятиріччя в країнах світу, показали наступне. Поряд із позитивами антропогенних чинників відчувається їх зростаючі руйнівні дії на навколишнє середовище, які призвели його на межу екологічної кризи. До того ж один мешканець у середньому продукував 200–300 кг/рік ТПВ. Їхня маса щорічно збільшувалася на 3–5% [9]. Тому безпеку для себе створюють і люди в домашніх господарствах.

Метою статті є обґрунтування економіко–правових аспектів підвищення екологічної безпеки життєдіяльності населення та суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Всесвітня організації охорони здоров'я дає таке визначення небезпеки: «Це ситуація в довкіллі, при якій в певних умовах можливе виникнення чинників, здатних призвести до одного або сукупності небажаних наслідків для людини чи навколишнього середовища Такими небажаними наслідками можуть бути: відхилення в здоров'ї людини (захворювання або смерть); погіршення стану довкілля» [11]. Погіршення стану довкілля обумовлено, зокрема, кризовими явищами в господарюванні у світових масштабах.

До різних складових екологічної кризи належать: виснаження сировинних ресурсів; радіоактивне забруднення територій; хімізація ґрунтів; виникнення нестачі чистої прісної води; можливі кліматичні катастрофи; зникнення видів рослин, комах; знаходження на межі вимирання деяких диких тварин; виникнення і розповсюдження хвороб та ін. Особливо загрозливих розмірів набула проблема забруднення природних ресурсів – повітря, води і ґрунту – відходами промисловості і транспорту. Тому подальший розвиток процесів життєзабезпечення людства не можливий без комплексного регулювання соціальних, екологічних, технічних, економічних, правових аспектів проблеми стосовно не тільки до конкретних виробничих процесів, їх циклів, але і в масштабах регіонів, країн і всього світу.

Постійне забруднення природного середовища твердими, рідкими і газоподібними відходами виробництва і побутового споживання призводить до деградації навколишнього середовища в Україні. Так, Донецька область займає п'ять процентів площі України, а продукує близько четверті всіх відходів по країні. Не втішні показники відходів по Дніпропетровській, Запорізькій, Луганській областях. Тому здійснення економічних заходів на зниження негативного впливу на природне середовище залишається найгострішою екологічною проблемою, що має навіть пріоритетне соціальне і економічне значення для суспільства.

Зі зростанням чисельності населення, зокрема міського, закономірно зростають обсяги різних видів побутових відходів, які необхідно вивозити за межі населеного пункту. Несвоєчасно вивезені побутові відходи, накопичені на прибудинкових територіях створюють неприємний запах та умови розмноження мух, гризунів – переносників різних інфекційних захворювань.

На міських сміттєзвалищах (смітниках) навіть середнього міста щорічно накопичуються сотні тисяч тонн побутових відходів. Ці відходи розкладаються. Продукти розкладання не є екологічно чистими, отруюють повітря, ґрунти, підземні води, тому чинять серйозну небезпеку для навколишнього середовища і населення країни.

На смітниках харчуються дикі тварини, які можуть бути переносниками заразних захворювань. Крім того, на смітниках приаеродромних територій скупчується значна кількість птиці, яка може створювати відому загрозу для повітряного руху. На смітниках скупчуються і горючі матеріали, які в різні періоди року можуть бути осередком для виникнення пожеж.

У літній період, особливо в період літньої спеки, коли підвищується загроза виникнення пожеж, смітники являють потенційну їх загрозу. В цей період відповідні служби аеропортів змушені працювати в посиленому режимі через імовірність займання смітників поблизу аеродрому. До речі, пожежі виникають: у безпосередній близькості до аеродромів та терміналів на територіях, які не належать аеропортам; на території смітників, розташованих у безпосередній близькості до аеродромів; на територіях аеродромів, за різних причин. Особливу небезпеку можуть нести пожежі поблизу лісів, які утворюють великі задимлені площі на приаеродромних і аеродромних територіях, охоплюють смітники, луги тощо. Пожежі порушують норми Повітряного кодексу України та створюють задимлені площі на летовищі. Таким чином, виникають загрози безпеці громадян при користуванні ними повітряним транспортом.

Зауважимо, що за п. 12 ст. 1 Повітряного кодексу України аеродромом визначена «...поверхня земної або водної ділянки, на якій розміщені будівлі, споруди та обладнання, яка призначена повністю або частково для вильоту, прибуття та руху по цій поверхні повітряних суден», а «аеропорт – комплекс споруд, призначених для приймання, відправлення повітряних суден та обслуговування повітряних перевезень, що має для цих цілей аеродром, інші наземні споруди та необхідне обладнання» [1]. Ці основні визначення не охоплюють екологічного аспекту та безпеки експлуатації повітряних суден.

Хоча аеропорти проводять, як правило, всі законні заходи, спрямовані на виконання вимог законодавства, зокрема Повітряного кодексу України, яким передбачається заборона певних дій навколо аеродрому, що знижують безпеку польотів. Зокрема, це стосується п. 9. ст. 69, яким визначено,

що «на відстані до 15 кілометрів від меж аеродрому заборонняється відкрите складування харчових відходів, розміщення звалищ, спорудження або розбудова споруд, які сприяють масовому скупченню птахів і можуть створювати загрозу для повітряного руху».

Пунктом 2 ст. 69 Повітряного кодексу України визначено, що «на приаеродромній території запроваджується особливий порядок здійснення діяльності, яка може вплинути на безпеку авіації та створити перешкоди для роботи наземних засобів зв'язку, навігації та спостереження». До такої діяльності належить, зокрема «...діяльність, пов'язана з польотами літальних апаратів, з викидами диму та газів, що можуть погіршувати видимість у районі аеродрому». За цим кодексом «приаеродромна територія – обмежена регламентованими розмірами місцевість навколо зареєстрованого згідно із встановленим порядком аеродрому (вертодрому) або постійного злітно–посадкового майданчика, до якої встановлені спеціальні вимоги щодо розташування різних об'єктів, а їх висота контролюється з урахуванням умов безпеки маневрування, зльоту та заходу на посадку повітряних суден»...

Ця норма за різних причин порушується. Тому, наприклад, для ліквідації смітників поблизу аеродромів з метою забезпечення безпеки польотів громадян проводяться певні заходи територіальною прокуратурою, керівництвом аеропортів. Бориспільська міжрайонна прокуратура Київської області подала позов про припинення роботи полігону твердих побутових відходів ТОВ «Еко–Сервіс», який розташований на відстані близько двох кілометрів від злітно–посадкової смуги аеропорту «Бориспіль». ДП аеропорту «Бориспіль» брало участь у цьому судовому процесі. Господарський суд Київської області задовольнив вимоги прокуратури та аеропорту своїм рішенням від 20 березня 2013 року. Але ТОВ «Еко–Сервіс» подало апеляцію, тому рішення суду своєчасно не набрало законної сили. До того ж розгляд справи в порядку апеляції своєчасно не було призначено. Таким чином, проблема смітників може не вирішуватися і в судовому порядку.

Отже, проблеми ліквідації побутових відходів надто складні для вирішення. На наш погляд, найбільш прийнятні та ефективні перспективні безвідходні, екологічно чисті технології промислової переробки сміття. Сучасні сміттєспалювальні заводи знешкоджують і утилізують побутові відходи, попутно виробляють теплову і електричну енергію, тим самим компенсують чималі витрати на переробку відходів. Таким чином, вони виконують і певну екологічну функцію, знешкоджуючи відходи, хоча і самі виділяють у повітря шкідливі речовини.

Проблема захисту навколишнього середовища належить до найважливіших проблем сучасності в усьому світі. Викиди промислових підприємств, енергетичних систем, транспортних засобів, домашніх господарств, сільськогосподарських підприємств в атмосферу, водоймища, навіть у моря, океани, а також в надра на сучасному етапі розвитку суспільства досягли критичних розмірів. На значних територіях промислових районів, особливо в крупних промислових центрах, рівні забруднень у декілька разів перевищують допустимі санітарні норми.

Окремо відмітимо, що вирішення проблеми переробки всіх видів відходів набуває з кожним роком як першочергових все більшого значення. Продукти переробки підлягають товарознавчій та економічній оцінці як товари для визначення доцільності їх подальшого господарського використання. До товарознавчих оцінок, наприклад, належать фізико–механічні властивості, ударна в'язкість, колір, запах, маса та інші показники продуктів переробки, за якими визначаються перспективи і галузі їх практичного застосування.

Ще раз нагадаємо, що п. 9 ст. 69 Повітряного кодексу України. забороняється відкрите складування на відстані до 15 кілометрів від меж аеродрому харчових відходів, розміщення звалищ, спорудження або розбудова споруд, які сприяють масовому скупченню птахів, що можуть створювати загрозу для повітряного руху. Але виходячи навіть з судової практики необхідно розуміти, що цієї норми навколо великих міст, особливо Києва, трудно дотримувати.

Безумовно, що проблеми екологічної безпеки мають насамперед вирішувати місцеві державні адміністрації залежно від особливостей утворення і видів відходів. Запровадження ними конкретизованої плати за забруднення має привести до істотного зменшення природоохоронних витрат. Оскільки підприємства навіть із низькою вартістю ліквідації забруднень змушені будуть прагнути до максимального їх скорочення.

Нині має місце висока вартість природоохоронних заходів щодо забруднення, яке хоч і поширюється у природному середовищі, та високі штрафи за нього змушують державні органи концентрувати значні ресурси для природоохоронних потреб.

Заслуговує уваги, наприклад, й інформація про широке обговорення в США пропозиції запровадження плати за забруднення у формі податку на пакувальні матеріали й тару, які належать до числа найбільших джерел місцевого сміття [12]. Безумовно, що і населенню необхідно все менше залишати сміття у різних місцях свого перебування, зокрема у лісах, на лугах, біля водних джерел, при дорогах. Його харчові відходи могли б бути корисними для приміських тваринницьких ферм, тому необхідні організовані підприємницькі заходи.

Відносно відмови від спалювання всіх відходів є і таке обґрунтування. Вчені багатьох країн відмічають шкоду від зростаючих викидів в атмосферу забруднюючих речовин сучасними сміттєспалювальними підприємствами. Оскільки результатом спалювання пластмаси та деяких видів паперу є утворення нових хімічних речовин (діоксин і фурани). Ці речовини з викидами надходять у повітряний басейн. До того ж у багатьох країнах немає стандартів гранично допустимих рівнів концентрації діоксинів.

Відомий завод «Енергія», який оснащений чотирма сміттєспалювальними котлами «Дукла». Кожен з котлів здатний спалювати 15 т відходів за годину. Завдяки роботі заводу було припинено експлуатацію двох київських сміттєзвалищ у районі сіл: Проліски по Бориспільській трасі («Бортничі»); Пирогівського на окружній дорозі («Пирогово»).

Відходами сміттєспалювальних заводів є: тверді відходи (золи та шлаки), рідкі (стічні води), газоподібні (димові гази, серед яких найнебезпечнішим складником, що утворює:ться в значних кількостях, є оксид сульфуру (IV). На Пирогівському смітнику поховані тисячі тонн свинцю, що в акумуляторних батареях, різних кислотах. Після відкриття нового сміттєзвалища в Підгірцях у середині 1980–х Пирогівський смітник закрили і засіяли травою. Однак тут сміття досі роз–

кладається, а його фільтрат потрапляє у грунт і грунтові води. Наведений приклад показує шкідливість спалювання сміття. Щоправда, доцільне технологічне спалювання, як його пропонується називати. У процесі технологічного спалювання утворюються корисні продукти, наприклад гази, для подальшого їх побутового чи господарського застосування.

Окремо відмітимо, що засторогу щодо шкоди здоров'ю викликають зольні домішки на сміттєспалювальних підприємствах, які містять важкі метали. І зовсім неприйнятним слід вважати спосіб захоронення відходів у могильниках, які використовуються як альтернатива відкритим звалищам. При цьому способі сміття просто закопують у землю або висипають на поверхню і зверху присипають шаром грунту. Оскільки відходи за цим способом вкриті грунтом, від них вдасться уникнути забруднення повітря і розмноження небажаних тварин. Але, на жаль, саме ці фактори та низька фінансова затратність приймалися, як правило, за вигоди могильників, тому їх і облаштовували. Тому будь–яке зручне пониження рельєфу ставало «економічно вигідним» місцем захоронення сміття. Однак не досліджувалися такі процеси: як відбувається кругообіг води; які речовини можуть утворитися в процесі розкладання сміття; як запобігти іншим небажаним явищам, які загрожують здоров'ю або життю людей.

Висновки

З викладеного нескладно зробити висновки. Основними чинниками, які зумовлюють види і стан загроз життю громадян, є чинники їх небезпеки та безпеки. Серед характеристик сфери їх життя однією з найважливіших є безпека життєдіяльності. Як більш загальний оцінник цієї сфери слід використовувати показник «якість життя».

Проблеми надійної боротьби з відходами законодавчо не вирішені, не вирішують їх державні органи, тому перспектива залишається і за активністю громад. При вирішенні питань захоронення відходів не здійснювалися і не здійснюються заходи повної ліквідації його негативних наслідків. Оскільки із захороненням сміття пов'язані супутні екологічні ситуації: вимивання речовин і забруднення ґрунтових вод; утворення метану; просідання ґрунту та інші негативні прояви. Тому єдиним варіантом боротьби з побутовими відходами є їх переробка у тверді речовини для подальшого господарського, в тому числі промислового, використання. А для цього необхідне організоване платне їх збирання.

Постійне забруднення природного середовища твердими, рідкими і газоподібними відходами від виробництва і побутового споживання призводить до деградації довкілля. Тому зниження негативного впливу на природне середовище залишається найгострішою екологічною проблемою, що має навіть пріоритетне соціальне і економічне значення для суспільства. Для її вирішення, на наш погляд, необхідно: відмовитися від спалювання всіх відходів, оскільки цей процес все–таки забруднює середовище; перейти до повної переробки усіх відходів, навіть якщо вона дорога, однак забезпечує збереження речовин (замінників) та їх подальше господарське використання, оскільки в країні проходять процеси поступового виснаження природних джерел сировини; перейти до масової платної заготівлі побутових відходів; заборонити відчуження будь–яких земель для утворення сміттєзвалищ. Для практичної реалізації таких заходів необхідно додатково прийняти відповідні законодавчі норми, а також у державному бюджеті передбачати окремою статтею кошти на «Еколого–забезпечувальні заходи».

Список використаних джерел

1. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25.06.91 №1264–XII (зі змін і доп.).

2. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21.12.2010 №2818–VI.

3. Повітряний кодекс України від 19.05.2011 №3393–VI.

4. ДБН В.2.4–2–2005 «Полігони твердих побутових відходів. Основні положення проектування».

5. Положення про систему управління безпекою польотів на авіаційному транспорті / затверджене наказом Міністерства транспорту України від 19.08.2003 №650, зареєстр. в Мінюсті від 29.08.2003 №754/8075.

6. Горлицкий Б.А. Новые подходы к решению проблемы переработки и удаления ТБО. ГНПО «Экологические технологии и нормативы». – К.: Институт геохимии окружающей среды НАНУ, 2000.

7. Горлицкий Б.А. Проблемы нормативно–правового регулирования обращения с отходами потребления. – Сб.: «Проблемы сбора, переработки и утилизации отходов»: – Одесса: ОЦНТЭИ, 2003.– С. 74–77.

8. Чемакіна О.В. Сутність проблеми реабілітації порушеного міського середовища Містобудування та територіальне планування: Наук.–техн. збірник. – К.: КНУБА. – 2003. – Вип. 14. – С. 208–212.

9. Копач В.И. Экологические аспекты захоронения твердых бытовых отходов // Збірник наукових статей до IV Міжнародної науково–практичної конференції «Проблеми збору, переробки та утилізації відходів». – Одеса, 2002. – С. 113–116.

10. Міщенко В.С. Проблема відходів в аспекті сталого розвитку // Збірник наукових статей до IV Міжнародної науково–практичної конференції «Проблеми збору, переробки та утилізації відходів.» – Одеса, 2002. – С. 150–154.

11. Режим доступу: http://pidruchniki.com/15970122/bzhd/Zhittyediyalnosti

12. Режим доступу: http://buklib.net/books/29042/

УДК 330.4:005.334/.915

Т.І. ЄВЕНКО,
аспірант кафедри фінансів і кредиту, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Економіко–математична модель прогнозування фінансової кризи

У статті запропоновано економіко–математичну модель розрахунку інтегрального рейтингу фінансового стану банківських установ. Апробація зазначеної моделі дозволяє рекомендувати її банкам для прогнозування фінансової кризи.

Ключові слова: *чистий спред, сумарна вартість активів, кредитно–інвестиційний портфель, рентабельність активів, безнадійні кредити, інтегральний рейтинг фінансового стану банків.*

Т.И. ЕВЕНКО,
аспирант кафедры финансов и кредита, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Экономико–математическая модель прогнозирования финансового кризиса

В статье предложена экономико–математическая модель расчета интегрального рейтинга финансового состояния банковских учреждений. Апробация отмеченной модели позволяет рекомендовать ее банкам для прогнозирования финансового кризиса.

Ключевые слова: *чистый спред, суммарная стоимость активов, кредитно–инвестиционный портфель, рентабельность активов, безнадежные кредиты, интегральный рейтинг финансового состояния банков.*

T.I. YEVENKO,
post graduate student of finances and credit department, National University of Life and Environmental sciences of Ukraine

Economic and mathematical model for predicting the financial crisis

Economic and mathematical model of calculation an integral rating of banking establishments financial state is offered. The testing of the given model allows to recommend it to banks to predict a financial crisis.

Keywords: *clean spred, total cost of assets, credit – investiciyniy brief–case, profitability of assets, hopeless credits, integral rating of the financial state of banks.*

Постановка проблеми. Банки відіграють важливу роль в економіці будь–якої країни, оскільки саме вони забезпечують передачу грошового капіталу зі сфер накопичення у сфери використання. Прояв кризових явищ у даному секторі економіки призводить до негативних тенденцій розвитку держави, адже саме через банки мобілізуються великі капітали, необхідні для інвестицій, розширення виробництва, впровадження інновацій. Крім того, кожен банк має свої індивідуальні чинники, які можуть стати потенційними причинами виникнення фінансової кризи. Для одних банків це неякісний кредитний портфель, для інших – неефективна процентна політика, для третіх – недостатній рівень капіталу. У зв'язку з цим розробка економіко–математичної моделі прогнозування фінансової кризи набуває великого значення для банківських установ, які функціонують у нестійкому ринковому середовищі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробці економіко–математичних моделей прогнозування фінансової кризи приділяється велика увага з боку вітчизняних та зарубіжних науковців. Особливу зацікавленість представляють праці Б. Адамик, Г. Балянт, А. Вартанов, О. Вовчак, І. Геленко, В. Глущенко, О. Дзюблюк, І. Зарицька, Г. Карчева, О. Кириченко, В. Коваленко, І. Ковзанадзе, Т. Леттер, Е. Назарова, Н. Островська, Г. Панова, Л. Петик, В. Прядко, С. Роголь, К. Рудий, А. Рущишин, С. Федорова, К. Черкашина, А. Чернявський, І. Шамова та ін. Однак як зарубіжні, так і вітчизняні методики мають певні недоліки, що ускладнюють можливість їх застосування в Україні. Відповідно тема дослідження є актуальною і має науково–практичне значення для банківських установ.

Метою статті є розробка економіко–математичної моделі прогнозування фінансової кризи для банків України.

Виклад основного матеріалу. В умовах нестабільної економіки необхідно вибрати групу показників, які характеризують різні аспекти діяльності банків, і на їх основі розробити інтегральний рейтинг. Цей рейтинг дозволить оцінити рівень фінансового стану та необхідність застосування заходів щодо його поліпшення по тих або інших напрямах.

Для побудови інтегральної моделі оцінки фінансового стану банків використовуватимемо методику рангового рейтингування суб'єктів господарювання в комплексі з адитивною моделлю побудови інтегральних рейтингів.

Слово «рейтинг» – це вибудовування деяких одиниць у певному порядку відповідно до заздалегідь встановлених правил і критеріїв. В аналізі банківської діяльності рейтингування дозволяє розташувати підібрані певним чином банки в одному ряду на підставі значень деяких показників їх діяльності. Порівняння банку з іншими банками за масштабами діяльності та іншими критеріями дає можливість визначити його місце серед конкурентів, тобто приписати йому певну значущість (ранг) серед інших банків [17, с. 312].

Існує безліч способів визначення таких рангів. Найпоширенішими є рейтинги, які рангують банки за об'ємними показниками, що містяться у фінансовій звітності банків. Рейтингування може проводитися як на основі абсолютних значень найважливішої (на думку аналітика) статті звітності, так і на основі відносних величин коефіцієнтів.

Як абсолютні показники для банків можуть бути використані такі:

– сумарна вартість активів;
– балансова вартість капіталу;
– величина кредитно–інвестиційного портфеля;
– чистий процентний дохід;
– чистий прибуток;

© Т.І. ЄВЕНКО, 2014

– інші.

На основі абсолютних показників формується більшість рейтингів, які публікуються західними інформаційними агентствами (наприклад, Forbes, Fortune, Business Week).

Сказати, що ці рейтинги є не досконалими, не можна, оскільки вони на основі досить об'єктивних критеріїв показують, «хто є хто» в банківському секторі країни або світу. До їх достоїнств слід віднести простоту розрахунку, а також відносну об'єктивність (яка обмежується тільки достовірністю фінансових даних, представлених для аналізу). Проте для цілей макроекономічного аналізу фінансової діяльності банків рейтинги, побудовані на об'ємних показниках, не дають практично нічого, оскільки не дозволяють порівнювати ефективність діяльності банків з різними масштабами діяльності. Дійсно, порівнювати невеликий спеціалізований банк, що працює в одному регіоні і має не більше пари десятків відділень, та універсальний банк, відділення якого відкриті в кожному районному центрі країни, з позиції оцінки ефективності діяльності за жодним із перелічених вище абсолютних критеріїв некоректно. Крім того, очевидно, що некоректним буде і порівняння банків, працюючих з акцентом на кредитно–депозитну діяльність і банків, що роблять акцент на комісійних операціях за критеріями чистого процентного доходу, навіть якщо обсяг продажів у них однаковий [17, с. 314].

Набагато більше аналітичної інформації дають рейтинги, побудовані на відносних або питомих показниках. Саме їх рекомендується використовувати при проведенні рейтингової оцінки різних господарюючих суб'єктів, зокрема банків. Як такі показники можуть виступати показники рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, надійності, структури активів і капіталу, і багато інших, які банківський аналітик уявляє найважливішими для оцінки діяльності банків. Якщо аналітик має доступ до управлінської інформації банку, можуть використовуватися також і коефіцієнти, які не можна розрахувати по офіційній фінансовій звітності.

Прорангувати декілька банків за якоюсь однією ознакою не складає ніяких труднощів: очевидно, що чим вища рентабельність – тим краще, чим більше частка безнадійних кредитів у структурі активів – тим гірше. Проте при спробі розглядати декілька показників аналітик уже стикається з чималими труднощами. Наприклад, який банк з двох слід визнати за кращий, якщо у одного банку вищі показники рентабельності, а у іншого – фінансової стійкості? В цьому випадку слід застосовувати спеціальні математичні методи.

Методика рангування господарюючих суб'єктів за сукупністю показників їх фінансово–господарської діяльності складається з декількох етапів.

Етап 1. Вибір показників, за якими здійснюватиметься рангування. За даними бухгалтерської звітності можна сформувати десятки, якщо не сотні фінансових коефіцієнтів, що характеризують ті або інші сторони діяльності банку. При всій різноманітності показників їх можна розділити на декілька груп: показники динаміки, якості активів, структури пасивів (надійності), ефективності діяльності (в тому числі рентабельності) та інші. Крім того, можна сформувати ряд виробничих показників, які не можуть бути обчислені за офіційними формами фінансової звітності, але які можна розрахувати за даними управлінського обліку. Навряд чи доцільно включати в процесі рангування одночасно декілька показників, що входять до однієї групи. Рекомендується до складу групи показників, що формують ранговий набір, включати не більше одного показника з кожної групи. Лише в окремих спеціальних випадках можна включати в набір споріднені коефіцієнти з однієї групи. У будь–якому випадку підбір коефіцієнтів аналітику слід ретельно обґрунтувати.

Як початкові складові інтегрального рейтингу доцільно використовувати такі показники:

1. Середні темпи приросту чистих активів за останні три роки. Даний показник характеризує масштаби діяльності банків в динаміці. Якщо банк проводить недостатньо активну політику на фінансовому ринку, не веде рекламну діяльність, динаміка його чистих активів буде невеликою. В той же час, якщо банк проводить дуже агресивну політику, нераціонально формуючи кредитний портфель (як це було з ПАТ КБ «Родовід Банк»), то за рахунок великих відрахувань у резерви і списання безнадійних кредитів динаміка його активів буде також негативною. Якщо ж банк активно розвивається, надаючи належну увагу і якості активів, і просуванню своїх продуктів і послуг на ринок, тоді динаміка активів буде стабільно позитивною.

2. Відношення безнадійних кредитів до вартості чистих активів. Цей показник характеризує якість формування активів. Якщо активи сформовані неякісно, величина безнадійних кредитів ростиме, а балансова вартість чистих активів (за рахунок списання безнадійних кредитів) буде зменшуватися. Таким чином, чим вище даний показник, тим гірше для банку, тому перед даним коефіцієнтом у розрахунку інтегрального індексу стоятиме знак «–».

3. Рівень достатності капіталу (відношення власного капіталу до валюти балансу). Цей показник характеризує надійність діяльності банку, рівень захищеності його операцій власними коштами, які не потрібно повертати вкладникам і кредиторам банку.

4. Чистий процентний спред. Цей показник характеризує ефективність формування процентної політики банку, дозволяє оцінити різницю між середньою вартістю активів і середньою вартістю зобов'язань, яка є основою для формування підсумкових фінансових результатів банку.

5. Рентабельність активів (відношення чистого фінансового результату банку до середньої вартості його активів за період). Цей показник характеризує підсумкову ефективність діяльності банку, тобто скільки копійок чистого прибутку приносить кожна гривня його активів.

Етап 2. Підбір банків для рангування.

Етап 3. Вибір коефіцієнтів, за якими робиться порівняння обраних банків, слід доповнити ще однією процедурою – визначенням важливості (ваги) кожного з вибраних показників для даного банку і вибірки в цілому. Вагу всім коефіцієнтам можна присудити експертною думкою аналітика, а можна використовувати розрахунок ваги на основі середніх значень досліджуваних показників, приведених до єдиного базового показника. Детальніше дана авторська методика буде описана нижче.

Етап 4. Безпосереднє проведення процедури побудови інтегрального рейтингу на підставі одного з вибраних методів економіко–математичного моделювання. Для побудо–

ви інтегрального рейтингу рекомендується використовувати адитивну модель такого вигляду (форм. 1):

$$I = \sum_{i=1}^{n} a_{1...n} * K_{1...n} \quad (1)$$

де $a_{1...n}$ – значимість показників, формуючих рейтинг банків;

$K_{1...n}$ – значення показників, формуючих рейтинг банків.

Базова формула для побудови інтегрального рейтингу з урахуванням вибору початкових показників виглядатиме таким чином (форм. 2):

$$I = a_1 * ТПЧАс - a_2 * БКЧАс + a_3 * ДКс + a_4 * ЧПСс + a_5 * РАс, \quad (2)$$

де *ТПЧАс* – середні темпи приросту чистих активів;

a_1 – множник, що визначає значущість середніх темпів приросту чистих активів;

БКЧАс – відношення безнадійних кредитів до вартості чистих активів;

a_2 – множник, що визначає значущість відношення безнадійних кредитів до вартості чистих активів;

ДКс – достатність капіталу;

a_3 – множник, що визначає значущість показника достатності капіталу;

ЧПСс – чистий процентний спред;

a_4 – множник, що визначає значущість чистого процентного спреда;

РАс – рентабельність активів;

a_5 – множник, що визначає значущість рентабельності активів.

Середні значення описаних показників за три останніх роки за десятьма досліджуваними банками представлені в табл. 1.

У табл. 1 жирним кольором виділені три найкращі показники за десятьма досліджуваними банками. Для темпів приросту чистих активів, достатності капіталу, чистого спреда і рентабельності капіталу вибрані найбільші показники, а для співвідношення безнадійних кредитів до вартості чистих активів – найменші.

Оскільки показники мають різні значення, але вони в однаковій мірі впливають на інтегральний рейтинг, то необхідно розрахувати множники ($a_{1...n}$).

За базовий показник доцільно взяти темпи приросту активів, оскільки це єдиний динамічний показник з тих, що розглядаються в моделі. Для розрахунку коефіцієнтів домноження ділимо середнє значення темпів приросту активів на середні значення відповідних показників:

а2 = 5,699 / 10,978 = 0,519;

а3 = 5,699 / 17,365 = 0,328;

а4 = 5,699 / 10,149 = 0,562;

а5 = 5,699 / (–1,148) = –4,963 = 4,963 (за модулем).

Виходячи з набутих значень коефіцієнтів домноження, модель розрахунку інтегрального рейтингу фінансового стану банків України виглядатиме таким чином (форм. 3):

$$I = K_1 - 0{,}519 * K_2 + 0{,}328 * K_3 + 0{,}562 * K_4 + 4{,}963 * K_5. \quad (3)$$

Використовуючи одержану модель, можна розрахувати оптимальне значення індексу для сучасних українських банків (на підставі середніх значень кращих показників за трьома банками).

$K_{1\ опт\ серед}$ = (26,035 + 15,405 + 32,682) / 3 = 24,707%;

$K_{2\ опт\ серед}$ = (4,353 + 2,307 + 4,493) / 3 = 3,718%;

$K_{3\ опт\ серед}$ = (22,828 + 24,364 + 30,869) / 3 = 26,021%;

$K_{4\ опт\ серед}$ = (12,741 + 9,558 + 30,363) / 3 = 17,554%;

$K_{5\ опт\ серед}$ = (1,147 + 1,608 + 3,724) / 3 = 2,16%.

$I_{опт}$ = 24,707 – 0,519*3,718 + 0,328*26,021 + 0,562*17,554 + 4,963*2,16 = 51,898%.

Побудована модель показує, що в сучасних українських реаліях для того, щоб фінансовий стан банку був визнаний відмінним, його інтегральний рейтинг, розрахований за авторською методикою, має скласти 51,898%.

Для того щоб визначити мінімальне допустиме значення інтегрального рейтингу, скористаємося показником варіації. В економічній статистиці сукупності, що мають коефіцієнт варіації більше 30–35%, прийнято вважати неоднорідними, а менше 30–35% – відповідно однорідними [16, с. 252]. Якщо фактичний інтегральний рейтинг досліджуваного банку відрізнятиметься від оптимального менш ніж на 30%, таку сукупність можна буде визнати як однорідну, а фактичний інтегральний рейтинг за значенням близьким до оптимального. Виходячи з цього мінімальне (допустиме) значення інтегрального рейтингу

Таблиця 1. Середні (за 2010–2012 роки) значення показників, використовуваних для розрахунку інтегрального рейтингу фінансового стану за десятьма досліджуваними банками

№ п/п	Банк	Темпи приросту чистих активів, % (ТПЧАс)	Співвідношення безнадійних кредитів до вартості чистих активів, % (БКЧАс)	Достатність капіталу, % (ДКс)	Чистий спред, % (ЧПСс)	Рентабельність активів, % (РАс)
1	ПАТ «ПриватБанк»	26,035	4,353	10,876	8,237	1,147
2	ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»	–4,079	14,742	12,535	12,741	0,063
3	ПАТ «Промінвестбанк»	10,948	2,307	13,113	4,092	–0,653
4	ПАТ «Укрексімбанк»	15,405	8,622	22,828	9,558	0,127
5	ПАТ «ОТП Банк»	–11,576	7,847	15,378	4,710	1,608
6	ПАТ «Ощадбанк»	12,786	4,493	24,364	8,298	0,760
7	ПАТ «ВТБ Банк»	5,926	10,492	11,963	6,805	0,921
8	ПАТ «Креді Агріколь Банк»	32,682	5,222	12,263	9,455	3,724
9	ПАТ «Правекс–Банк»	–11,750	14,991	19,463	7,228	–3,981
10	ПАТ «Родовід Банк»	–19,386	36,716	30,869	30,363	–15,202
Середнє значення		5,699	10,978	17,365	10,149	–1,148

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності банків України з сайту НБУ [27].

Таблиця 2. Розрахунок інтегрального рейтингу за кожним із банків, %

№	Банки	a_1*ТПЧАс	a_2*БКЧАс	a_3*ДКс	a_4*ЧПСс	a_5*РАс	I
1	ПАТ «ПриватБанк»	26,035	2,260	3,569	4,626	5,693	37,664
2	ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»	–4,079	7,653	4,114	7,155	0,313	–0,150
3	ПАТ «Промінвестбанк»	10,948	1,198	4,304	2,298	–3,238	13,113
4	ПАТ «Укрексімбанк»	15,405	4,476	7,492	5,367	0,632	24,419
5	ПАТ «ОТП Банк»	–11,576	4,073	5,047	2,645	7,982	0,024
6	ПАТ «Ощадбанк»	12,786	2,332	7,996	4,660	3,774	26,883
7	ПАТ «ВТБ Банк»	5,926	5,446	3,926	3,822	4,573	12,800
8	ПАТ «Креді Агріколь Банк»	32,682	2,711	4,025	5,310	18,478	57,784
9	ПАТ «Правекс–Банк»	–11,750	7,782	6,387	4,059	–19,757	–28,843
10	ПАТ «Родовід Банк»	–19,386	19,059	10,131	17,050	–75,440	–86,705

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності банків України із сайту НБУ [27].

для банків України, при якому фінансовий стан може бути визнане задовільним, у сучасних умовах має скласти:

$I_{доп} = I_{опт} * (1 - 0,3) = 51,898 * (1 - 0,3) = 36,329\%$.

Отже, для того, щоб фінансовий стан банку був визнаний задовільним і не вимагаючим здійснення антикризових заходів, його інтегральний рейтинг має складати не менше 36,329%.

Розрахунок інтегрального рейтингу за кожним із банків представлений у табл. 2.

Порівняння фактичних рейтингів з оптимальним і допустимим дозволяє зробити висновок, що на сьогодні відмінним фінансовим станом і мінімальним ризиком виникнення фінансової кризи характеризується лише один із досліджуваних банків – ПАТ «Креді Агріколь Банк», інтегральний рейтинг якого рівний 57,784%, що на 5,886% більше його оптимального значення. У рамки допустимих значень (від 36,329 до 51,898%) потрапляє лише один банк із тих дев'яти, що залишилися. Це ПАТ «ПриватБанк», інтегральний рейтинг якого становить 37,664%, що на 1,335% більше мінімально допустимого і на 14,234% менше за оптимальний. Решта вісім банків має рейтинг нижче 36,329%, а отже, потребують пошуку і реалізації заходів, спрямованих на запобігання фінансовій кризі.

Для того щоб оцінити необхідність застосування конкретних заходів щодо виведення банків з рейтингом нижче 36,329% з кризи, необхідно виявити слабкі сторони в діяльності цих банків. Для цього необхідно порівняти фактичні значення окремих чинників (a_1*K_1, ..., a_5*K_5), що впливають на підсумковий рейтинг, з мінімально/максимально допустимими. Для того щоб оцінити необхідність застосування конкретних заходів щодо виведення банків із рейтингом нижче 36,329% з кризи, необхідно виявити слабкі сторони в діяльності цих банків. Для цього необхідно порівняти фактичні значення окремих чинників (a_1* ТПЧАс, ..., a_5* РАс), що впливають на підсумковий рейтинг, з мінімально/максимально допустимими. Мінімально/максимально допустимі значення чинників відрізняються від оптимальних на 30% за тим же принципом, що і підсумковий рейтинг.

a_1* ТПЧАс $_{доп}$ = 24,707 * 0,7 =17,295% (мін);

a_2* БКЧАс $_{доп}$ = 0,519 * 3,718 * 1,3 = 2,509% (макс);

a_3* ДКс $_{доп}$ = 0,328 * 26,021 * 0,7 = 5,974% (мін);

a_4* ЧПСс $_{доп}$ = 0,562 * 17,554 * 0,7 = 6,906% (мін);

a_5* РАс $_{доп}$ = 4,963 * 2,16 * 0,7 = 7,504% (мін).

Фактичні відхилення окремих чинників, що впливають на підсумковий рейтинг, від допустимих представлені в табл. 3. За чинниками 1, 3, 4 і 5 допустимі значення відхилень мають бути позитивними, а за чинником 2 – негативними.

У табл. 3 жирним кольором виділені ті чинники, на які необхідно зробити акцент окремим банкам при розробці антикризових заходів.

Дані табл. 3 свідчать про те, що:

1) всім восьми банкам, що залишилися, необхідно звернути увагу на темпи зростання їхніх активів. Масштаби діяльності цих банків у динаміці явно недостатні;

2) шести з восьми банків (ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Укрексімбанк», ПАТ «ОТП Банк», ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «Правекс–Банк», ПАТ «Родовід Банк») необхідно звернути увагу на якість активів;

3) чотирьом банкам (ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «ОТП Банк», ПАТ «ВТБ Банк») необхідно вжити заходи, спрямовані на підвищення рівня достатності капіталу;

4) шести з восьми банків (ПАТ «Укрексімбанк», ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «ОТП Банк», ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «Пра–

Таблиця 3. Фактичні відхилення окремих чинників, що впливають на підсумковий рейтинг досліджуваних банків, від допустимих, %

№	Банк	a_1* ТПЧАс	a_2* БКЧАс	a_3*ДКс	a_4* ЧПСс	a_5*РАс
1	ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»	–21,374	5,144	–1,860	0,249	–7,191
2	ПАТ «Промінвестбанк»	–6,347	–1,311	–1,670	–4,608	–10,742
3	ПАТ «Укрексімбанк»	–1,890	1,967	1,518	–1,539	–6,872
4	ПАТ «ОТП Банк»	–28,871	1,564	–0,927	–4,261	0,478
5	ПАТ «Ощадбанк»	–4,509	–0,177	2,022	–2,246	–3,730
6	ПАТ «ВТБ Банк»	–11,369	2,937	–2,048	–3,084	–2,931
7	ПАТ «Правекс–Банк»	–29,045	5,273	0,413	–2,847	–27,261
8	ПАТ «Родовід Банк»	–36,681	16,550	4,157	10,144	–82,944

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності банків України з сайту НБУ [27].

векс–Банк», ПАТ «Ощадбанк») необхідно підвищити середній рівень процентної маржі за своїми операціями;

5) усім банкам (за виключенням ПАТ «ОТП Банк») необхідно шукати шляхи підвищення рентабельності активів.

Висновки

Таким чином, застосування запропонованої економіко–математичної моделі запобігання фінансової кризи дозволить фінансовим менеджерам банківських установ виявити причини незадовільного стану окремих банків і сформувати напрями поліпшення їх діяльності в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Дані фінансової звітності банків України з сайту НБУ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097

2. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Інструкція НБУ, затверджена Постановою №368 від 28.08.2001 (із змінами та доповненнями). Офіційний сайт ВРУ в Інтернет [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0841–01.

3. Основні показники діяльності банків України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798

4. Офіційний сайт Асоціації українських банків в Інтернет. Показники діяльності банків [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&show=1&menu=104&Itemid=112

5. Офіційний сайт Національного банку України. Оперативна статистична та аналітична інформація [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/.

6. Офіційний сайт ПАТ «ВТБ Банк» в Інтернеті. Електронна квартальна та річна звітність [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.vtb.com.ua/about/information/fin_report/

7. Офіційний сайт ПАТ «КредіАгріколь Банк» в Інтернеті. Електронна квартальна та річна звітність [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://credit–agricole.com.ua/ukr/about/accounting/annual–reports/

8. Офіційний сайт ПАТ «ОТП Банк» в Інтернет. Електронна квартальна та річна звітність [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.otpbank.com.ua/about/informations/annual_reports/

9. Офіційний сайт ПАТ «Ощадбанк» в Інтернеті. Електронна квартальна та річна звітність [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.oschadnybank.com/ua/about/reporting/

10. Офіційний сайт ПАТ «Правекс–Банк» в Інтернеті. Електронна квартальна та річна звітність [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravex.com/rus/about/reports/annual–report.

11. Офіційний сайт ПАТ «ПриватБанк» в Інтернеті. Електронна квартальна та річна звітність [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://privatbank.ua/about/finansovaja–otchetnost/

12. Офіційний сайт ПАТ «Промінвестбанк» в Інтернеті. Електронна квартальна та річна звітність [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.pib.com.ua/about/report/

13. Офіційний сайт ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» в Інтернеті. Електронна квартальна та річна звітність [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.aval.ua/about/bank_reports/.

14. Офіційний сайт ПАТ «Родовід Банк» в Інтернеті. Електронна квартальна та річна звітність [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.rodovidbank.com/ukr/accounts.php

15. Офіційний сайт ПАТ «Укрексімбанк» в Інтернеті. Електронна квартальна та річна звітність [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.eximb.com/ukr/about/

16. Баженова Ю.В. Застосування динамічних стохастичних моделей загальної рівноваги для аналізу макроекономічної політики / Ю.В. Баженова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №7(97). – С. 261–266.

17. Романова М.І. Основи банківської справи: навч. посіб. / М.І. Романова, Ж.В. Устюгова. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – С. 168.

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.713

О.П. КВАСОВА,
к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну,
В.О. ПІВТОРАК,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну

Удосконалення організації інвестиційної діяльності банку як один із напрямів його стратегії

У статті наведено підходи щодо визначення поняття «банківські інвестиції». Досліджено роль банківських установ у фінансовій системі країни. Розкрито основні аспекти та типи інвестиційної політики банків під час здійснення фінансової діяльності. З'ясовано пріоритетні напрями управління банківською інвестиційною діяльністю.

Ключові слова: *інвестиційна діяльність банків, управління банківськими інвестиціями, банківські інвестиції, інвестиційна політика.*

О.П. КВАСОВА,
к.е.н., доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
В.О. ПИВТОРАК,
студент, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Усовершенствование организации инвестиционной деятельности банка как одно из направлений его стратегии

В статье изложены подходы к определению понятия «банковские инвестиции». Исследована роль банковских учреждений в финансовой системе страны. Раскрыты основные аспекты и типы инвестиционной политики банков при осуществлении финансовой деятельности. Выяснены приоритетные направления управления банковской инвестиционной деятельностью.

Ключевые слова: *инвестиционная деятельность банков, управление банковскими инвестициями, банковские инвестиции, инвестиционная политика.*

The article presents approaches to the definition of «investment banking».The role of banks in the financial system. The basic aspects and types of investment policy of banks during the financial activities. Found out priority areas of banking investment activities.

Keywords: *investment banking activities, management of bank investments, investment banking, investment policy.*

Постановка проблеми. Банківська система є загальною основою сучасної економіки. Результативна діяльність будь–якого банку визначається переліком операцій і послуг, які він пропонує своїм клієнтам. Інвестування є відносно окремою та самостійною сферою банківської діяльності. Банки як учасники, які беруть участь в інвестиційному процесі, повинні забезпечувати ефективне управління значними фінансовими ресурсами як у власних інтересах, так і в інтересах інших суб'єктів національної економіки. Тому і є необхідним висвітлити основи їхньої діяльності у сфері інвестицій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Банківська інвестиційна діяльність є мало дослідженою і вивченою, хоча значний внесок в її теоретичний розвиток зробили С.К. Реверчук, А.М. Мороз, О.Д. Вовчак, Б.Л. Луцьків, Т.В. Майорова, О.Ф. Андросова, О.М. Петрук та ін.

© О.П. КВАСОВА, В.О. ПІВТОРАК, 2014

Мета роботи полягає в теоретичному дослідженні інвестиційної діяльності банку як одного з напрямів його стратегії.

Виклад основного матеріалу. Світовий досвід свідчить, що без залучення та ефективного використання інвестицій країни не в змозі розвивати свою економіку. Акумулюючи державний, приватний чи іноземний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій і менеджменту інвестицій, не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, а й пожвавлюють ринки товарів та послуг. Крім того, інвестиції сприяють заходам макроекономічної стабілізації, а також дають можливість вирішувати соціальні проблеми трансформаційного періоду.

Інвестиції є необхідними для розвитку ринкової економіки. Тому що саме інвестиції створюють виробничий потенціал на базі найновіших досягнень науки і техніки, вони визначають конкурентні позиції суб'єктів господарювання країн на зовнішньому та внутрішньому ринках. Комерційні банки є найбільшими інвесторами.

Також варто зазначити, що «банківські інвестиції» є похідною категорією від «інвестицій», що втілюють у собі істотні риси інвестицій взагалі, проте мають специфічні видові форми свого прояву.

На сьогодні немає єдиного підходу до визначення поняття «банківські інвестиції». Прихильники вузького підходу дотримуються думки, що банківські інвестиції пов'язані лише з операціями з цінними паперами. Так, наприклад, О.Ф. Андросова подає таке визначення банківських інвестицій – це вкладання коштів у цінні папери з терміном погашення понад один рік, що мають за мету прибуток [4].

Під банківським інвестиціями передусім розуміють інвестиції які здійснюються комерційними банками, як суб'єктами інвестиційної діяльності.

Якщо інвестиції розуміти як вкладення капіталу з метою подальшого його примноження, то з погляду банку приріст капіталу повинен бути достатнім для того щоб компенсувати комерційному банку відмову від використання наявних фінансових ресурсів для вкладення в інші альтернативні інструменти на фінансовому ринку, винагородити його за ризик і відшкодувати втрати від інфляції в майбутньому інвестиційному періоді [2].

Банківські інвестиції опосередковують процес використання тимчасово вільних грошових коштів у вигляді фінансування капіталовкладень або іншої форми вкладень у реальні активи інвестиційних товарів безпосередньо для обслуговування процесу відтворення. Також вони можуть характеризуватися пропозицією грошових фондів з боку банківської системи, яка є як продавцем, і попитом на ці фонди з боку потенційних учасників інвестиційної діяльності як покупців банківських інвестицій [5].

Прямі банківські інвестиції можна класифікувати так:

1. Інвестиції у власну діяльність. Це, насамперед, інвестиції у власні основні фонди та інші вкладення, які збільшують вартість власних активів банку.

2. Інвестиції в інші види діяльності. Ці інвестиції здійснюються:

а) за рахунок коштів банку – спрямовуються на створення підприємств чи участь у їхній діяльності (крім купівлі акцій), які передусім є елементами інфраструктури банківської діяльності;

б) за рахунок кредитних ресурсів – кредитування клієнтів банку на інвестиційні потреби здійснюється як за рахунок кредитних ресурсів, залучених власними силами банку, так і за рахунок обслуговування цільових кредитних ресурсів на інвестиційні цілі зовнішнього походження.

В умовах ринкового господарювання банки становлять основу фінансової системи країни, будучи основним руслом передачі грошових коштів від тих, хто їх зберігає, до тих, хто інвестує. Потреба залучення коштів в економіку створює об'єктивні передумови для активного залучення банківських інвестицій на тривалі строки [4].

Інвестиційна діяльність банків – це практична діяльність банківських установ щодо реалізації форм інвестицій для отримання доходу, соціального ефекту, підтримки певного рівня ліквідності та платоспроможності чи інших цілей банку.

Б.Л. Луців виділяє два аспекти інвестиційної діяльності банків: власна інвестиційна діяльність банку, спрямована на збільшення доходів банку; інвестиційна діяльність із позицій розвитку економіки, спрямована на забезпечення безперервності процесу відтворення основних засобів. Між цими двома аспектами існують відповідні канали взаємозв'язків, що дає підстави розглядати ці аспекти як єдине ціле.

До занять інвестиційною діяльністю банків спонукають такі причини: розширення дохідної і клієнтської бази; банківське інвестування сприяє максимізації дохідності, ліквідності та платоспроможності; висока ризиковість кредитних операцій і прагнення оптимізувати оподаткування банківських доходів. Інвестиційна діяльність забезпечує банкам певну гарантію доходності та виживання на ринку.

Управління банківськими інвестиціями означає:

– по–перше, встановлювати оптимальну часову та просторову структуру, а також обсяги банківських інвестицій;

– по–друге, підвищувати ефективність банківської інвестиційної діяльності з метою зменшення витрат і отримання високих результатів;

– по–третє, розробляти нові банківські інвестиційні продукти, які б користувалися попитом і змогли б забезпечити банку максимальний прибуток;

– по–четверте, підбирати для банківської інвестиційної діяльності висококваліфікований персонал та ефективно його використовувати [1].

Аналіз інвестиційного клімату в країні – це перший етап управління інвестиціями на рівні банку. До його складу входить розроблення таких прогнозів: динаміки розподілу національного доходу; розвитку приватизаційних проектів; динаміки внутрішнього валового продукту, національного доходу та обсягів виробництва промислової продукції; розвитку окремих інвестиційних ринків, особливо грошового і фондового. Наступний етап – вибір конкретних напрямків інвестиційної діяльності банку з врахуванням стратегії його економічного та фінансового розвитку. На цьому етапі банк визначає галузеву спрямованість своєї інвестиційної діяльності.

Суть інвестиційної діяльності банку зводиться до фінансових та реальних інвестицій. У практичній діяльності зарубіжних і вітчизняних банків фінансові інвестиції є пріоритетним напрямом інвестування, тому що банківський бізнес – це, перш за все, фінансова діяльність. Фінансові інвестиції банку розглядаються як вкладення коштів у різні види фондових

інструментів, а також як вкладення у статутні капітали підприємств.

Багатогранність інвестиційної діяльності комерційного банку з погляду його участі у забезпеченні інвестиційного процесу в країні та досягнення власних цілей передбачає також здійснення ним реальних інвестицій.

Реальні банківські інвестиції – це вкладення капіталу в господарську діяльність банку з метою одержання прибутку чи досягнення соціального ефекту [3].

Що ж до внутрішнього інвестування, то варто зазначити, що за рахунок споживання інвестицій безпосередньо банком вирішуються завдання розвитку його виробничо–технічної бази підвищення рівня компетентності за рахунок поліпшення кадрового забезпечення та рівня кваліфікації персоналу як основи підвищення якості, обсягу та асортименту послуг, що надаються банком.

Якщо ж здійснюється фінансування якісно нових банківських технологій – це інноваційні інвестиції вкладення капіталу , пов'язані з науково–технічним прогресом.

З метою розширення діяльності банку, просування банківського продукту банк здійснює інвестиції у відкриття нових філій та відділень. Мережа філій, яка розташована у безпосередній близькості до клієнтів з висококваліфікованим персоналом, є важливим джерелом залучення депозитів центром прибутків комерційного банку.

На нашу думку, для стимулювання банків України до інвестиційної діяльності потрібно здійснити ряд заходів, таких як:

– запровадження пільг з оподаткування та резервування залежно від складу портфеля цінних паперів і заохочення в такий спосіб комерційних банків займатися довгостроковими вкладеннями коштів в економіку країни;

– відстеження не менше двох разів на тиждень реальних обсягів пасивів з різною часовою стабільністю для запобігання ризику ліквідності;

– перегляд Національним банком України рівня ризику цінних паперів емітентів, у яких держава має значні пакети акцій, щоб запобігти відволіканню великої частини ресурсів комерційних банків для формування резервів;

– полегшення механізму надання кредитів рефінансування під заставу цінних паперів, які знаходяться в інвестиційному портфелі комерційного банку, аби додати банкам впевненості в тому, що вони будь–коли зможуть отримати кредит від Національного банку України і збільшуватимуть обсяги свого інвестиційного портфеля;

– збільшення капіталізації банківських установ за рахунок зниження кількості неконкурентоспроможних, шляхом їх злиття і приєднання;

– прискорення процедури розгляду та затвердження інвестиційних проектів;

– створення у структурі регіональних установ Національного банку України підрозділу з аналізу фондового ринку;

– адаптування класичних положень мінімізації ризику інвестування до особливостей динамічної діяльності сучасних комерційних банків;

– створення у структурі банку підрозділу, який би мобілізував саме довгострокові активи та управляв ними;

– встановлення власних лімітів на інвестиції в цінні папери відповідно до розроблення власної стратегії розвитку банку;

– розробка та запровадження системи оцінки інвестиційної привабливості міст (районів), окремих підприємств ;

– визначення потреб підприємств у інвестиційних ресурсах;

– визначення пріоритетних сфер (галузей) інвестування;

– організація інформування потенційних інвесторів через засоби масової інформації та міжнародну інформаційну мережу Інтернет про правове регулювання інвестиційної діяльності в Україні й в області, про інвестиційні проекти та пропозиції, а також постійне висвітлення ситуації щодо надходження інвестицій в економіку України, реалізації інвестиційних проектів;

– організація роботи з постійного інформування банківських установ, розташованих на території області, про наявні інвестиційні пропозиції щодо розвитку пріоритетних галузей та підприємств;

– вивчення пропозицій установ комерційних банків щодо кредитування окремих підприємств на території області, складання календарного плану реалізації прийнятих до фінансування проектів;

– надання консультаційних послуг з питань розробки бізнес–планів та підготовки висновків про доцільність їх реалізації в рамках спеціального режиму інвестиційної діяльності;

– організація і проведення семінарів, конференцій з питань інвестиційної діяльності.

Висновки

Інвестиційна діяльність банку – це складне та багатогранне явище. Банк як основний учасник інвестиційних відносин акумулює значні обсяги фінансових ресурсів населення через використання різноманітних грошово–кредитних і фінансових інструментів та переспрямовує їх учасникам інвестиційного процесу для прискорення відтворювального процесу й економічного процесу зростання країни. Тому, на нашу думку, цій сфері потрібно приділяти значну увагу.

Список використаних джерел

1. Вовчак О.Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні: монографія / О.Д. Вовчак. – Львів: Вид–во ЛКА, 2005. – 541 с.

2. Комарницький І.Ф. Інвестиційна діяльність комерційних банків: монографія / І.Ф. Комарницький, Р.Г. Комарницька; Чернівецький національний ун–т ім. Ю. Федьковича. – Чернівці: Вид–во ЧНУ Рута, 2011. – 259 с.

3. Луців Б.Л. Інвестиційна політика банків: навч. посібн. / Б.Л. Луців, А.О. Тимків. – Тернопіль: Вид–во «Терно–граф», 2011. – 317 с.

4. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підручник [для студ. ВНЗ] / Т.В. Майорова. – К: Центр навч. літ–ри, 2009. – 472 с.

5. Мельников А.Е.Теоретичні аспекти банківської інвестиційної діяльності / А.Е. Мельников // Наукові праці МАУП: зб. наук. праць. – 2011.

6. Паласевич М.Б. Регулювання банківської інвестиційної діяльності в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / М.Б. Паласевич; Національна академія наук України, Ін–т регіональних досліджень. – Львів, 2010. – 20 с.

УДК 339.137.2:[658:621.3]

Т.П. ЛОБОДЗИНСЬКА,
к.е.н., Національний технічний університет України «КПІ»

Теоретико–методичні засади формування механізму забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції

Розглянуто теоретико–методичні засади формування механізму, досліджено підходи до формування механізму, визначено основні конаненти формування механізму забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції.

Ключові слова: *інноваційна продукція, механізм забезпечення конкурентоспроможності продукції, венчурний освітньо–науково–виробничий кластер.*

Т.П. ЛОБОДЗИНСКАЯ,
к.э.н., Национальный технический университет Украины «КПИ»

Теоретико–методические основы формирования механизма обеспечения конкурентоспособности инновационной продукции

Рассмотрены теоретико–методические принципы формирования механизма, исследованы подходы к формированию механизма, определены основные конаненты формирования механизма обеспечения конкурентоспособности инновационной продукции.

Ключевые слова: *инновационная продукция, механизм обеспечения конкурентоспособности продукции, венчурный образовательно–научно–производственный кластер.*

T.P. LOBODZYNSKA,
candidate of economic science, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

Theoretical and methodical principles of mechanism for providing innovative products competitiveness formation

Theoretical and methodical principles of mechanism formation are considered, approaches to mechanism formation are analyzed, the main elements of mechanism for providing innovative products competitiveness formation are defined.

Keywords: *innovative products, mechanism for providing innovative products competitiveness formation, venture educational and scientific–industrial clusters.*

Постановка проблеми. Зміна парадигми економічного розвитку з промислової на інноваційно–інформаційну вимагає спрямування діяльності промислових підприємств на розроблення концептуально нових підходів до забезпечення конкурентоспроможності продукції та ефективного її відтворення на інноваційній основі з метою забезпечення економічного зростання в умовах активного розвитку науки і техніки та реалізації інноваційно–інвестиційної стратегії на випередження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні засади забезпечення конкурентоспроможності підприємств України, визначення причин негативного стану та формування можливих шляхів підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств національного господарства відображено у працях О. Алимова, Я. Базилюка, З. Борисенко, В. Геєця, В. Герасимчука [5], А. Кредисова, С. Салиги, Д. Стеченка, Н. Тарнавської [8], О. Швиданенка, О. Шнипка, Г. Ялового, М. Якубовського [9] та ін. Питанням стану підприємств, особливостям, факторам та умовам підвищення рівня конкурентоспроможності їх продукції на основі активізації інноваційної складової, причинам низької динаміки виробництва і реалізації інноваційної продукції присвячено праці М. Дудченка [6], А. Касича, Т. Кобєлєвої, В. Козика [7], Н. Курди, П. Перерви, Д. Раєвської та ін.

У центрі уваги цього дослідження – процес формування механізму забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції.

Метою статті є висвітлення теоретико–методичних засад формування механізму забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції.

Мета зумовила постановку та вирішення таких завдань:

– дослідити підходи до формування механізму забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції;

– розробити теоретико–методичні засади формування механізму забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції та визначити його структурні елементи.

Для вирішення завдань дослідження використано комплекс загальнонаукових методів, а саме: аналіз і синтез, системний підхід, діалектичний метод пізнання, сучасні концепції інноватики.

Виклад основного матеріалу. Порівняльний аналіз зарубіжного та національного законодавства з питань інноваційної діяльності, а також цілого ряду літературних джерел, свідчить про те, що у сучасному світі наука перетворилась на один із найважливіших факторів забезпечення ефективного економічного розвитку. Здатність генерувати і впроваджувати досягнення науково–технічного прогресу стає однією з найголовніших умов забезпечення конкурентоспроможності як національної економіки у глобальному конкурентному середовищі, так і окремих товаровиробників на конкретних ринках.

Однією з визначальних умов досягнення високої ефективності інноваційного процесу в межах цільових програм у ринкових умовах є створення дієвого організаційно–економічного механізму управління, здатного забезпечити взаємозв'язок державних інтересів з інтересами окремих виконавців, застосування принципів внутрішньо–програмового госпрозрахунку, самофінансування, договірних відносин [2].

Для забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції, на основі теоретичної бази та проведеного аналізу,

© Т.П. ЛОБОДЗИНСЬКА, 2014

нами розроблено механізм, що враховує особливості інноваційної продукції підприємств, та надасть можливість вітчизняним підприємствам вийти на новий рівень розвитку (див. рис.).

При побудові механізму забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції нами використані комплексний, функціональний, системний, інноваційний, предметний, маркетинговий наукові підходи. Сутність комплексного підходу полягає в одночасному врахуванні різних аспектів управління конкурентоспроможністю продукції: технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних, демографічних тощо. Сутність функціонального підходу полягає в тому, що потреба розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для її задоволення. Сутність предметного підходу – в удосконаленні створеної продукції із врахуванням зауважень і пропозицій споживачів. Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію на споживача при вирішенні будь–яких завдань щодо підвищення та забезпечення конкурентоспроможності продукції. Системний підхід базується на сукупності елементів, що взаємопов'язані та взаємозалежні, і створюють певну сукупність у формуванні механізму, дозволяє підвищити рівень організованості, якості й ефективності. Забезпечення конкурентоспроможності продукції можливе завдяки інноваційній активності при максимальному використанні інноваційного потенціалу. На базі використання зазначених підходів формується система управління, обираються методи управління та визначаються шляхи забезпечення конкурентоспроможності продукції.

При розробці механізму забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції (МЗКІП) нами було консолідовано конаненти формування механізму, які умовно можна поділити на принципи, функції, методи, важелі, джерела.

Формування МЗКІП базується на таких принципах:

Принцип системності – розуміється сукупність певних елементів, що взаємопов'язані, взаємозалежні, та створюють певну цілісність.

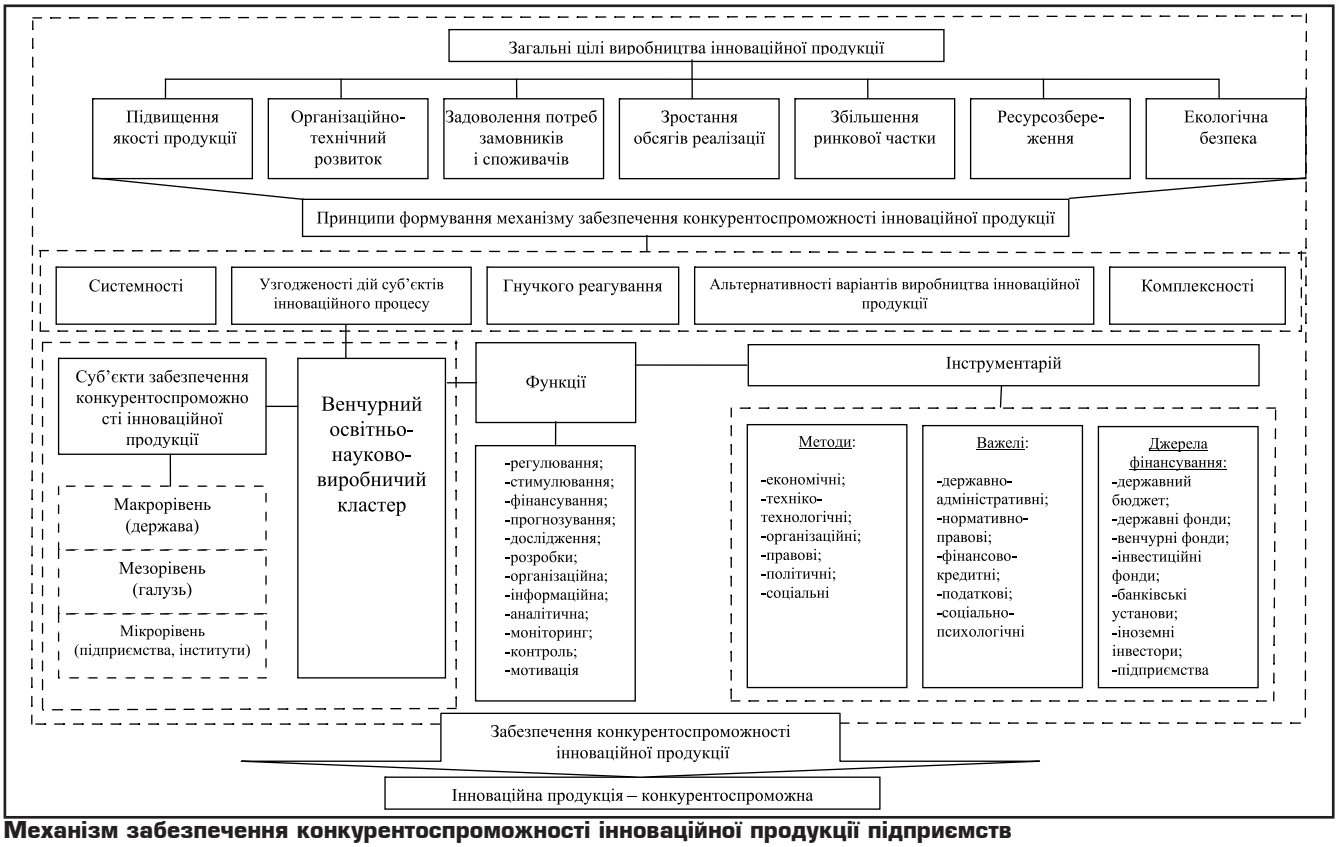
Принцип комплексності – розуміється взаємно обумовлена та узгоджена єдина ціла система, що забезпечує зв'язок усіх елементів.

Принцип гнучкого реагування – уміння підприємства оперативно реагувати на зміну ринкових загроз і можливостей, залежно від їхнього напрямку, перебудовувати свої дії, вибирати варіанти розвитку, що відповідатимуть ситуації на ринку.

Принцип альтернативності варіантів розвитку – необхідність розробки декількох варіантів розвитку виробництва (оптимістична, найбільш ймовірна, песимістична стратегії) для можливості реагування на нестабільність, постійні зміни політичної, економічної, екологічної ситуації.

Принцип балансу інтересів суб'єктів інноваційного процесу – передбачає, що розробка, виробництво та реалізація інноваційної продукції приносять вигоду усім учасникам інноваційного процесу.

Також при формуванні МЗКІП були визначені загальні цілі виробництва інноваційної продукції, серед яких: підвищення якості продукції; організаційно–технічний розвиток виробництва; задоволення потреб замовників та споживачів; збільшення ринкової частки; зростання обсягів реалізації; ресурсозбереження; екологічна безпека, що втілюються суб'єктами забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції на макрорівні (державні органи влади), мезорівні (галузь) та мікрорівні (підприємства–виробники продукції, наукові та освітні організації) через функції регулювання, стимулювання, фінансування, прогнозуван–



Механізм забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції підприємств

ня, дослідження, розробки, організації, інформації, аналітики, моніторингу, контролю, мотивації, а також інструментарій їх реалізації, а саме: методи (економічні, техніко–технологічні, правові, організаційні, політичні, соціальні); важелі (державно–адміністративні, нормативно–правові, фінансово–кредитні, податкові, соціально–психологічні); джерела фінансування (державний бюджет, державні фонди, венчурні фонди, інвестиційні фонди, банківські установи, іноземні та внутрішні інвестори, підприємства).

Важливою тенденцією інноваційного розвитку є інтеграція науки та виробництва у формі технопарків (створюються для стимулювання малого інноваційного підприємництва), технополісів (об'єднують у собі наукові установи фундаментального і прикладного характеру, ВНЗ, конструкторські організації, промислові підприємства, орієнтовані на впровадження нововведень), бізнес–інкубаторів (забезпечують реалізацію будь–якого проекту, що обіцяє прибуток) тощо [3].

Тому нами запропоновано ввести у механізм забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції принципово новий елемент – венчурний освітньо–науково–виробничий кластер, що базується на принципі узгодженості та зацікавленості кожного суб'єкта інноваційного процесу.

Саме через принцип узгодженості та зацікавленості відбувається створення повноцінного механізму забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції і зазначений процес набуває як економічну, так і технологічну доцільність і спрямованість. Це і наділяє механізм дієздатністю та робить його реально функціонуючим.

У сучасних умовах швидкого розвитку науково–технічного прогресу будь–якому підприємству важливо мати не тільки тактичну конкурентоспроможність, тобто бути конкурентоспроможною сьогодні та завтра, а й стратегічну, тобто заздалегідь думати про конкурентоспроможність у майбутньому. Саме об'єднання підприємств та організацій у кластери, на нашу думку, надасть можливість досягти мети, спростити процес, скоротити його у часі та забезпечити конкурентоспроможність інноваційної продукції, а також урахувати та збалансувати інтереси кожного суб'єкта інноваційного процесу. Означені характерні ознаки надають можливість вивести механізм на інший більш досконалий рівень, що і дозволить оперувати показниками з урахуванням зворотного зв'язку. А визначений у ньому венчурний освітньо–науково–виробничий кластер здатен стати реальним інфраструктурним елементом активізації всього інноваційного процесу в діяльності підприємств.

Висновки

Наукова новизна отриманих результатів полягає в тому, що на основі теоретичної бази та проведеного аналізу у роботі вперше розроблено механізм забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції, який враховує особливості новоствореної продукції підприємств, та надає можливість вітчизняним підприємствам вийти на новий рівень розвитку.

Аргументовано, що під час розроблення механізму забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції потрібно врахувати взаємозв'язок та узгоджувати інтереси на рівні виробник – споживач, оскільки кожний розглядає чинники, які забезпечують конкурентоспроможність продукції, з різних позицій.

Теоретико–методичні засади формування механізму забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції мають передбачати нівелювання стохастичного впливу економічних відносин щодо реалізації інноваційної складової їх діяльності шляхом створення венчурного освітньо–науково–виробничого кластера, як інструмента узгодження інтересів суб'єктів інноваційного процесу, що забезпечує його економічну і технологічну доцільність, спрямованість на підвищення ефективності господарської діяльності та надає можливість реалізувати вектор стійкого зростання інноваційного потенціалу учасників кластера. Теоретико–методичні засади також враховують сукупність необхідних складових механізму в їх взаємозв'язку (принципи, функції, методи, важелі, джерела) та визначають організаційно–економічні положення формування венчурного освітньо–науково–виробничого кластера (суб'єктну структуру, фінансування, стимулювання, організаційно–правову підтримку, інструменти взаємоузгодження інтересів усіх суб'єктів інноваційного процесу в його межах).

Список використаних джерел

1. Про інноваційну діяльність: Закон України №40–IV від 04.07.2002 // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/40–15

2. Фінансово–економічні механізми інноваційно–інвестиційного розвитку України: [колективна наук. моногр. / О.А. Кириченко (наук. ред.)]. – К.: НАУ, 2008. – 252 с.

3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник / Н. В. Краснокутська – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.

4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України. – 2012.

5. Герасимчук В.Г. Фінансування програм інноваційного розвитку / В.Г. Герасимчук // Наукові записки. Серія «Економіка»: Зб. наук. пр. – Острог: Видавництво Нац. ун–ту «Острозька академія», 2012. – Вип. 19. – С. 305–310.

6. Дудченко М.А. Умови, проблеми та перспективи формування інноваційної моделі розвитку української економіки / М.А. Дудченко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. Зб. наук. пр. – Вип. №1. – ДУІКТ. – К.: 2010. – С. 5–10.

7. Козик В.В., Політанська О.Л. Інноваційний розвиток електронного машинобудування – передумова становлення сонячної енергетики України / В.В. Козик, О.Л. Політанська // Економічний простір: Зб. наук. пр. – №9. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – С. 191–197.

8. Тарнавська Н.П. Побудова концепції управління конкурентоспро–можністю суб'єктів господарювання на засадах інноваційного розвитку / Н. Тарнавська // Економіст. – 2010. – №9. – С. 30–41.

9. Якубовський М.М. Науково–інноваційне забезпечення модернізації української промисловості / М.М. Якубовський // Економіка України – К.: «Преса України». – 2009. – №10. – С. 4–14.

І.Л. КОМАРОВА,
ст. викладач, Уманська філія приватного інституту «Київський інститут бізнесу і технологій»

Методи оцінки інвестиційних проектів як складова успішної діяльності сільськогосподарських підприємств

Сучасний стан інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні характеризується низькою ефективністю традиційних джерел фінансових коштів, зростанням комерційних ризиків при здійсненні капіталовкладень в аграрне виробництво, слабкістю державної регуляторної політики інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, що проявляється у недостатності державних фінансових та юридичних гарантій, високому ступені корумпованості, нестабільності законодавчої влади, відсутності державної мотиваційної складової інвестиційної політики, спрямованої на підвищення активності учасників інвестиційного процесу, тощо.

Реалізація успішних інвестиційних проектів на сільськогосподарських підприємствах стала однією зі складових пошуку підприємствами самостійних шляхів щодо забезпечення потреб здійснення відтворювальних процесів у виробництві, вкладанням коштів у проекти як із незначним терміном повернення інвестицій, які забезпечують короткострокову прибутковість, так і довготермінових інвестиційних проектів.

Ключові слова: *реальні інвестиції, інвестиційний проект, інвестиційна привабливість, оцінка інвестиційних вкладень.*

И.Л. КОМАРОВА,
ст. преподаватель, Уманский филиал частного института «Киевский институт бизнеса и технологий»

Методы оценки инвестиционных проектов как составляющая успешной деятельности сельскохозяйственных предприятий

Современное состояние инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий в Украине характеризуется низкой эффективностью традиционных источников финансовых средств, ростом коммерческих рисков при осуществлении капиталовложений в аграрное производство, слабостью государственной регуляторной политики инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий, проявляется в недостаточности государственных финансовых и юридических гарантий, высокой степени коррумпированности, нестабильности законодательной власти, отсутствии государственной мотивационной составляющей инвестиционной политики, направленной на повышение активности участников инвестиционного процесса.

Реализация успешных инвестиционных проектов на сельскохозяйственных предприятиях стала одной из составляющих поиска предприятиями самостоятельных путей по обеспечению потребностей осуществления воспроизводственных процессов в производстве, вложения средств в проекты как с незначительным сроком возврата инвестиций, обеспечивающих краткосрочную доходность, так и долгосрочных инвестиционных проектов.

Ключевые слова: *реальные инвестиции, инвестиционный проект, инвестиционная привлекательность, оценка инвестиционных вложений.*

I. KOMAROVA,
senior lecturer uman branch of Private higher education institution «Kyiv Institute of Business and Technology» Limited Liability Company

Methods for evaluating investment projects as part of successful activity of agricultural enterprises

Current state of the investment activity of agricultural enterprises in Ukraine is characterized by low efficiency of traditional sources of funding, the growth of commercial risks when making investments in agricultural production, the weakness of regulatory policy investment activity of agricultural enterprises, as reflected by the lack of public financial and legal guarantees a high degree of corruption, instability legislature, the lack of public motivational component of investment policies to increase the activity of the participants of the investment process and so on.

The implementation of successful investment projects in the agricultural enterprises has become one of the constituent companies find independent ways to meet the needs of the implementation of reproductive processes in manufacturing, investing in projects both small term return on investment, which provide short–term profitability and long–term investment project.

Keywords: *real investment, investment projects, investment attraction, evaluation of investments.*

Постановка проблеми. Розвиток підприємницької діяльності сільськогосподарських товаровиробників в значній мірі залежить від активності та ефективності інвестиційної діяльності. На більшості сільськогосподарських підприємств реальне інвестування є чи не єдиним напрямом їх інвестиційної діяльності.

Реалізація успішних інвестиційних проектів у сільськогосподарських підприємствах дозволяє не лише збільшити обсяги сільськогосподарського виробництва, рівень зайнятості населення та податкових платежів до бюджетів різних рівнів, а й розвивати суміжні галузі економіки та суспільне життя в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок е теорію інвестиційної діяльності, розвиток інструментів оцінки інвестицій і фінансового забезпечення інвестиційного процесу зробили І.О. Бланк, К.С. Берестовий, В.П. Галушко, О.І. Гуторов, М.С. Герасимчук, С.О. Гуткевич, М.І. Кісіль, П.А. Лайко, Т.В. Майорова, А.С. Музиченко, Б.Й. Пасхавер, Г.М. Підлісецький, А.А. Пересада, В.В. Россоха, П.А. Стецюк, В.П. Савчук, А.В. Чупіс, І.В. Шалигіна та інші українські дослідники.

Проте застосуванню ринкових інструментів підготовки та реалізації управлінських рішень у сфері здійснення ін–

 © І.Л. КОМАРОВА, 2014

вестицій та економічної оцінки інвестиційних проектів сільськогосподарських підприємства потребують глибшого дослідження. Необхідність вирішення цих проблемних питань зумовила вибір тему даної статті.

Мета статті – проаналізувати існуючі методи оцінки вкладень в інвестиційні проекти на сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні реальні інвестиції в більшості сільськогосподарських підприємств це насамперед вкладення коштів у матеріальні активи (виробничі основні та оборотні засоби, будівлі, споруди, обладнання, товарно–матеріальні цінності), так і нематеріальні (патенти, ліцензії, ноу–хау, технічна, науково–практична, інструктивна, технологічна, проектно–кошторисна та інша документація). Економічний і стратегічний розвиток підприємства являє собою не що інше, як сукупність реалізованих у часі інвестиційних проектів. Реальне інвестування знаходиться в тісному взаємозв'язку з операційною діяльністю підприємства. Завдання збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції, зниження поточних операційних витрат вирішуються, як правило, у результаті реального інвестування. Своєю чергою, від реалізованих підприємством реальних інвестиційних проектів багато в чому залежить потенціал зростання обсягів його операційної діяльності, забезпечується підприємству стійкий чистий грошовий потік.

У наукових виданнях форми реального інвестування на сільськогосподарських підприємствах зведені до трьох основних його напрямів: капітальних вкладень, інноваційного інвестування, інвестування приросту оборотних активів.

Слід зазначити, що на ефективність реального інвестування істотно впливає інвестиційний проект, що виступає як план дій інвестора в обраному напрямку.

В умовах дефіциту фінансових ресурсів та перманентної кризи, характерної для сучасної вітчизняної економіки, сільськогосподарські товаровиробники вимушені дуже виважено й обережно підходити до вирішення проблеми фінансово–економічної оцінки проектів реальних інвестицій. Розпочинаючи інвестиційної діяльність, менеджерами аграрного підприємства треба дати відповіді на важливі запитання: окупляться чи ні зроблені вкладення? чи є достатнім обсяг прогнозних надходжень у порівнянні із запроектованими інвестиціями?

Насамперед оцінка інвестиційних проектів – це розрахунок вкладення певних коштів у той чи інший вид діяльності на основі співставлення доходності та ризиків. Якщо мова йде про заміщення наявних основних засобів чи інших потужностей, інвестиційне рішення приймається досить просто, оскільки керівний менеджмент підприємства чітко уявляє собі, в якому обсязі і з якими характеристиками необхідні нові трактори, комбайни, устаткування і т.п. Оскільки інвестиційна діяльність здійснюється переважно в умовах невизначеності, а мова йде про розширення основної діяльності або про її диверсифікацію, фактор ризику починає відігравати істотну роль.

При оцінці ефективності проектів реальних інвестицій на сільськогосподарських підприємствах керуються «Методичними рекомендаціями з розробки бізнес–планів інвестиційних проектів», затвердженими наказом Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 31.08.2010 №73. Зазначені рекомендації підготовлено з метою забезпечення єдиного підходу до розробки суб'єктами господарювання бізнес–планів інвестиційних проектів, у тому числі й у частині оцінки ефективності проектів, узагальнюють світовий та вітчизняний досвід розроблення бізнес–планів і призначені для надання методичної допомоги суб'єктам господарювання.

Так, у розділі методичних рекомендацій, який називається «Оцінка ефективності реалізації інвестиційного проекту», визначається, що для цих цілей підприємства повинні здійснити:

– оцінку інвестиційного проекту, його ефективність і спрямованість;

– аналіз чутливості діяльності суб'єкта господарювання до зовнішніх чинників;

– розрахунки основних показників платоспроможності і ліквідності, прогнозовані показники ефективності інвестиційного проекту.

У наукові літературі ефективність реальних інвестицій оцінюють за багатьма показниками – з точки зору ступеня залучення трудових ресурсів, їх соціальної значущості, масштабів впливу на навколишнє середовище тощо. Проте відповідність отриманого від впровадження проекту економічного результату (приросту прибутку, вартості капіталу підприємства) здійсненим витратам на проект займає головне місце.

У момент придбання основних засобів чи будівництва корівника неможливо з упевненістю передбачити економічний ефект подібної операції. Інвестиційні рішення приймаються здебільшого в умовах, коли існує кілька альтернативних проектів, що розрізняються по видах і обсягах необхідних вкладень, строках окупності і джерелах фінансування. Прийняття інвестиційних рішень – це інтуїція підприємця, його досвід, а також знання кваліфікованих фахівців. Прийняття рішень у таких умовах припускає оцінку і вибір одного з декількох проектів на основі певних критерій. Таких критеріїв може бути досить багато, їхній вибір є довільним, а ймовірність того, що якийсь один проект буде переважати інші по всіх параметрах, мала.

Як було сказано вище, існують різні підходи до оцінки ефективності інвестиційних проектів [1–4], і, оскільки саме ефективність проекту цікавить потенційного інвестора, що є стимулюючим мотивом до здійснення інвестицій, виникає потреба за допомогою економічних розрахунків якнайточніше визначити інвестиційну привабливість проектів. Методи оцінки інвестиційних проектів засновані на оцінці і порівнянні обсягу передбачуваних інвестицій і майбутніх грошових надходжень, обумовлених інвестиціями.

Серед найбільш розповсюджених методів оцінки інвестиційних вкладень є метод визначення строку окупності інвестицій, що визначається шляхом підрахунку числа років, протягом яких інвестиції будуть погашені за рахунок одержуваного доходу (чистих грошових надходжень).

Строк окупності визначається за наступною формулою [5, с. 194]:

$$СО = \frac{\sum I}{ГН}, \quad (1)$$

де *СО* – строк окупності;

І – загальна сума інвестицій;

ГН – середньорічні грошові надходження.

У випадку коли грошові доходи надходять по роках нерівномірно, строк окупності дорівнює періоду часу (числу років),

за який сумарні чисті грошові надходження перевищать величину вкладених інвестицій.

У світовій практиці існує декілька методів, заснованих на принципах дисконтування грошових потоків, які найчастіше використовуються для визначення ступеня інвестиційної привабливості проектів. Їх суть зводиться до зіставлення величини інвестицій із загальною сумою приведених (дисконтованих) майбутніх надходжень. Доходи, розподілені по різних періодах часу, необхідно упорядкувати, звести до єдиної сьогоднішньої оцінки, оскільки величина інвестицій також має сьогоднішню оцінку. Підприємству доцільно порівняти величину інвестицій не просто з майбутніми доходами, а й з накопиченою величиною дисконтованих, приведених до оцінки сьогоднішнього дня майбутніх доходів.

Основні принципи оцінки грошових потоків з коректуванням у часі полягають у наступному. Майбутня вартість визначеної кількості сьогоднішніх коштів, що приносять відсоток протягом декількох періодів, вираховується за формулою [6, с. 515]:

$$МВ = ДВ * (I + N)^{н}, \quad (2)$$

де *МВ* – майбутня вартість коштів;

ДВ – дійсна (поточна) вартість коштів;

N – ставка дисконтування;

н – термін нарахування відсотків, у роках.

Дійсна вартість – сьогоднішня вартість майбутніх платежів, одержання яких можливо при визначеній ставці відсотка (*N*) протягом (*н*) періодів, визначається згідно з формулою:

$$ДВ = \frac{MB}{(1+N)^{н}}, \quad (3)$$

Використовуючи формули, що зв'язують дійсну і майбутню вартість коштів, можна одержати формулу для визначення дисконтованої (приведеної до сьогодення чи актуалізованої) майбутньої вартості грошових надходжень, що генеруються у різні роки розглянутими інвестиціями.

Чиста приведена вартість проекту (*NPV*) являє собою інтегровану вартість усього потоку платежів, приведену на даний час, тобто на момент початку реалізації проекту. Ця величина є характеристикою прибутковості проекту, і вона визначається за такими формулами [5, с. 195]:

$$PV = \sum_{t=1}^{T} \frac{P_t}{(1+i)^t}, \quad (4)$$

де *PV* – дисконтований грошовий потік;

T – період дії інвестиційного проекту;

i – ставка дисконтування.

P_t – результуючий фінансовий потік у момент часу *t*.

$$NPV = \sum_{t=1}^{T} \frac{P_t}{(1+i)^t} - IC, \quad (5)$$

де *NPV* – чиста приведена вартість;

T – період дії інвестиційного проекту;

i – ставка дисконтування.

P_t – результуючий фінансовий потік у момент часу *t*.

IC – первинні інвестиції (одноразові).

Даний показник обчислюється як різниця між сумою загальних надходжень і сумою загальних витрат у деякий момент реалізації проекту.

У випадку негативної величини результатів *NPV* проект визнається нерентабельним, і вкладення коштів у даний проект робити не варто.

Якщо ж отримана величина позитивна, такий проект є прибутковим, і варто робити подальший аналіз даного проекту з метою визначення рівня інвестиційної привабливості проекту. В тому випадку, якщо чиста поточна вартість дорівнює нулю, проект не можна оцінити ні як прибутковий, ні як збитковий, необхідне використання інших методів порівняння.

Показник внутрішньої норми прибутковості проекту (IRR) являє собою процентну ставку, при якій значення чистої приведеної вартості проекту буде дорівнювати 0. Для інвестора це буде означати рівну цінність альтернатив вкладення засобів в інвестиційний проект або вкладення їх у банк під ставку відсотка, що дорівнює *IRR* [5, с. 197].

$$IRR = i, \text{ при якому } NPV = f(i) = 0. \quad (6)$$

Значення показника внутрішньої норми прибутковості визначає деякий запас міцності інвестиційного проекту. Величина *IRR* обчислюється згідно з наступною формулою [7, с. 259]:

$$NPV = \sum_{t=1}^{T} \frac{P_t}{(1+IRR)^t} = 0 \quad (7)$$

Здійснюючи аналіз отриманих результатів показника внутрішньої норми прибутковості, можемо говорити, що у випадку, коли значення IRR менше значення діючої ставки дисконтування, інвестору варто відмовитися від вкладення коштів у даний інвестиційний проект, оскільки таке вкладення буде нерентабельним.

Застосування методу чистої поточної вартості, незважаючи на існуючі труднощі його розрахунку, є кращим, ніж застосування методу оцінки строку окупності й ефективності інвестицій, оскільки враховує часові складові грошових потоків. Застосування цього методу дозволяє розраховувати і порівнювати не тільки абсолютні показники, а й відносні показники.

Метод розрахунку коефіцієнта ефективності інвестицій, або бухгалтерської рентабельності інвестицій, є порівняно простішим:

$$Ke = \frac{\sum P}{\sum I} \quad (8)$$

де *Ke* – коефіцієнт ефективності інвестицій;

P – сума накопиченого балансового прибутку;

I – сума вкладених інвестицій.

До переваг даного методу відноситься простота і наочність розрахунку, можливість порівняння альтернативних проектів одного показника. Недоліки методу обумовлені тим, що він не враховує часової складової прибутку.

При використанні методу бальної оцінки визначаються найбільш важливі фактори, що справляють вплив на результати проекту (складається перелік критеріїв). Критеріям привласнюється вага залежно від їхньої важливості. Цього можна досягти простим опитуванням керівників, запропонувавши їм розподілити на всю групу критеріїв 100 пунктів, що складають одиницю, відповідно до відносної важливості тих чи інших критеріїв для загального рішення.

Загальна оцінка по даній системі виходить шляхом перемножування ваги рангів на імовірності досягнення цих рангів і одержання в такий спосіб ймовірнішої ваги критерію, що потім збільшується на вагу критерію; отримані дані по кожному критерію підсумовуються. Але отримані оцінки проектів не можна вважати абсолютно достовірними. Тому невелике розходження в сумарній оцінці не може бути підставою для ухвалення рішення.

При виборі проекту, оцінці його ефективності варто враховувати фактори невизначеності і ризику. При оцінці проектів найбільш істотними є такі види невизначеності й інвестиційних ризиків:

– ризик, пов'язаний з нестабільністю економічного законодавства і поточної економічної ситуації, умов інвестування і використання прибутку;

– зовнішньоекономічний ризик (можливість введення обмежень на торгівлю і постачання, закриття кордонів тощо);

– невизначеність політичної ситуації, ризик несприятливих соціально–політичних змін у країні чи регіоні;

– неповнота чи неточність інформації про динаміку техніко–економічних показників, параметри нової техніки і технології.

Висновки

Одним з найважливіших завдань, яке постає перед сільськогосподарським підприємством, є вибір об'єктів реального інвестування, які мають високу ефективність. Основою такого вибору є оцінка ефективності альтернативних проектів. Аналіз існуючих методів оцінки ефективності проектів реальних інвестицій дав змогу визначити їхній економічний зміст, переваги та недоліки, умови застосування, які необхідно враховувати при прийнятті рішень відносно реалізації проектів реальних інвестицій. Встановлено, що об'єктивність і всебічність оцінки ефективності інвестиційних проектів значною мірою залежить від рівня науковості та ступеня обґрунтованості вибору певних методів оцінки.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника–Центр, 2003. – 408 с.

2. Бригхем Ю. Энциклопедия финансового менеджмента / Ю. Бригхем; [пер. с англ. А.М. Емельянов]. – [5–е изд.] М.: «РАГС», «Экономика», 1998. – 823 с.

3. Виленский П. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: [учебно–практ. пособие] / Виленский П., Лившиц В., Смоляк С. – М.: Дело, 2001. – 832 с.

4. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації / А.Ф. Гойко. – Київ: ВІРА – Р, 1999. – 320 с.

5. Воробьев Ю.Н. Инвестирование: [учеб. пособ.] / Ю.Н. Воробьев, Е.И. Воробьева. – Симферополь: Таврия, 2004. – 340 с.

6. Шегда А.В. Менеджмент: [підручник] / А.В. Шегда. – К.: Знання, 2004. – 687 с.

7. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент: [навч. посібник] / В.Г. Федоренко. [2–ге вид., доп.]. – К.: МАУП, 2001. – 280 с.

УДК 338.436

Е.Е. САВИЦЬКИЙ,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Механізм стратегічного управління впровадженням інноваційних технологій підприємствами АПК

Статтю присвячено дослідженню підходів до створення ефективного організаційно–економічного механізму управління впровадженням інноваційних технологій підприємствами АПК з акцентом на стратегічній складовій. Запропоновано концептуальну структуру механізму, обґрунтовано його складові та особливості їх функціонування.

Ключові слова: *підприємства АПК, впровадження інноваційних технологій підприємствами АПК, механізм управління впровадженням інноваційних технологій, інноваційна стратегія підприємств АПК.*

Э.Э. САВИЦКИЙ,
аспирант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Механизм стратегического управления внедрением инновационных технологий предприятиями АПК

Статья посвящена исследованию подходов к созданию эффективного организационно–экономического механизма управления внедрением инновационных технологий предприятиями АПК с акцентом на стратегической составляющей. Предложена концептуальная структура механизма, обоснованы его составляющие и особенности их функционирования.

Ключевые слова: *предприятия АПК, внедрение инновационных технологий предприятиями АПК, механизм управления внедрением инновационных технологий, инновационная стратегия предприятий АПК.*

E. SAVYTSKYI,
PhD student, Vadym Hetman Kyiv National Economic University

Mechanism of strategic management of innovation technologies implementation by agricultural enterprises

The article is aimed to research the approaches to the creation of effective organizational and economic mechanism of introduction of innovative technologies by agro enterprises with a focus on strategic component. The conceptual structure of the mechanism is proposed, components and features of their functioning are substantiated.

Keywords: *agricultural enterprises, introduction of innovative technologies by agro enterprises, management mechanism of innovation technologies implementation, innovation strategy of agricultural enterprises.*

Постановка проблеми. Успіх сучасного підприємства АПК в умовах конкурентної боротьби обумовлюється здійсненням постійного моніторингу позицій на ринку, дослідженням сильних і слабких сторін власної діяльності та здат–

© Е.Е. САВИЦЬКИЙ, 2014

ністю пристосовуватися до змін ринкових ситуацій. При цьому сталість розвитку підприємства багато в чому залежить від того, наскільки ефективно організоване управління інноваційними процесами і зокрема – впровадженням інноваційних технологій. При цьому варто особливо зауважити, що найбільшого успіху на ринку досягають ті підприємства, в яких діяльність із впровадження інноваційних технологій являє собою безупинно–циклічний процес, який перебуває в постійному русі та удосконаленні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика запровадження ефективних підходів управління інноваційними процесами на підприємствах АПК знаходить широке висвітлення у роботах вітчизняних дослідників. Зокрема, цим питанням присвячено роботи таких авторів–вчених, як П.А. Андреєв, Т.Г. Ігнатьєва, І.Г. Кожушко, О. І. Янковська, та ін.

Проте попри наявність значного наукового інтересу до зазначеної проблематики, переважна більшість досліджень стосується макро– та мезорівня інноваційної діяльності АПК – вивчаються проблеми державного стимулювання та фінансування аграрної науки, проблеми створення відповідної інноваційної інфраструктури та формування ринку інноваційних технологій підприємств АПК тощо. Однак досліджень, які б комплексно розглядали проблему ефективного управління впровадженням інноваційних технологій підприємствами АПК саме на мікрорівні, тобто на рівні окремих господарських суб'єктів галузі, на даний момент вкрай недостатньо.

Мета статті полягає в обґрунтуванні структури і визначенні фундаментальних складових організаційно–економічного механізму управління впровадженням інноваційних технологій підприємствами АПК, який має сформувати методологічний і практичний базис активізації інноваційних процесів в агропромисловому комплексі у перспективі.

Виклад основного матеріалу. Першочерговим завданням забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств АПК стає побудова ефективних організаційно–економічних та управлінських механізмів, які орієнтовані на сприяння інноваційним процесам в агропромисловій сфері та одержання максимальних економічних ефектів від впровадження інноваційних технологій. З нашого погляду, найбільш доцільно розглядати організаційно–економічний механізм управління впровадженням інноваційних технологій в АПК на трьох рівнях (рис. 1):

1) національному, на якому формується загальна стратегія інноваційного розвитку країни, визначаються базові пріоритети інноваційної діяльності (вектор пріоритетів у інноваціях), у тому числі і в АПК, формуються механізми стимулювання і підтримки впровадження інноваційних технологій;

2) галузевому і регіональному, функціонування якого досягається через створення Аграрного інноваційного фонду, а також через формування функціональної і підтримуючої інфраструктури ринку інноваційних рішень для АПК, зокрема створюється первинний та вторинний ринок інноваційних технологій (винаходів, патентів, ліцензій, ноу–хау тощо), формується інфраструктура інноваційної діяльності (створюються бізнес–інкубатори, аграрні інноваційні кластери, агропромислові наукові парки тощо) та формується система ресурсної і організаційної підтримки інноваційних процесів в АПК;

3) мікрорівні, тобто рівні окремих господарських суб'єктів АПК, які безпосередньо ведуть інноваційну діяльність, виготовляють і реалізують на ринку продукцію із ознаками но–

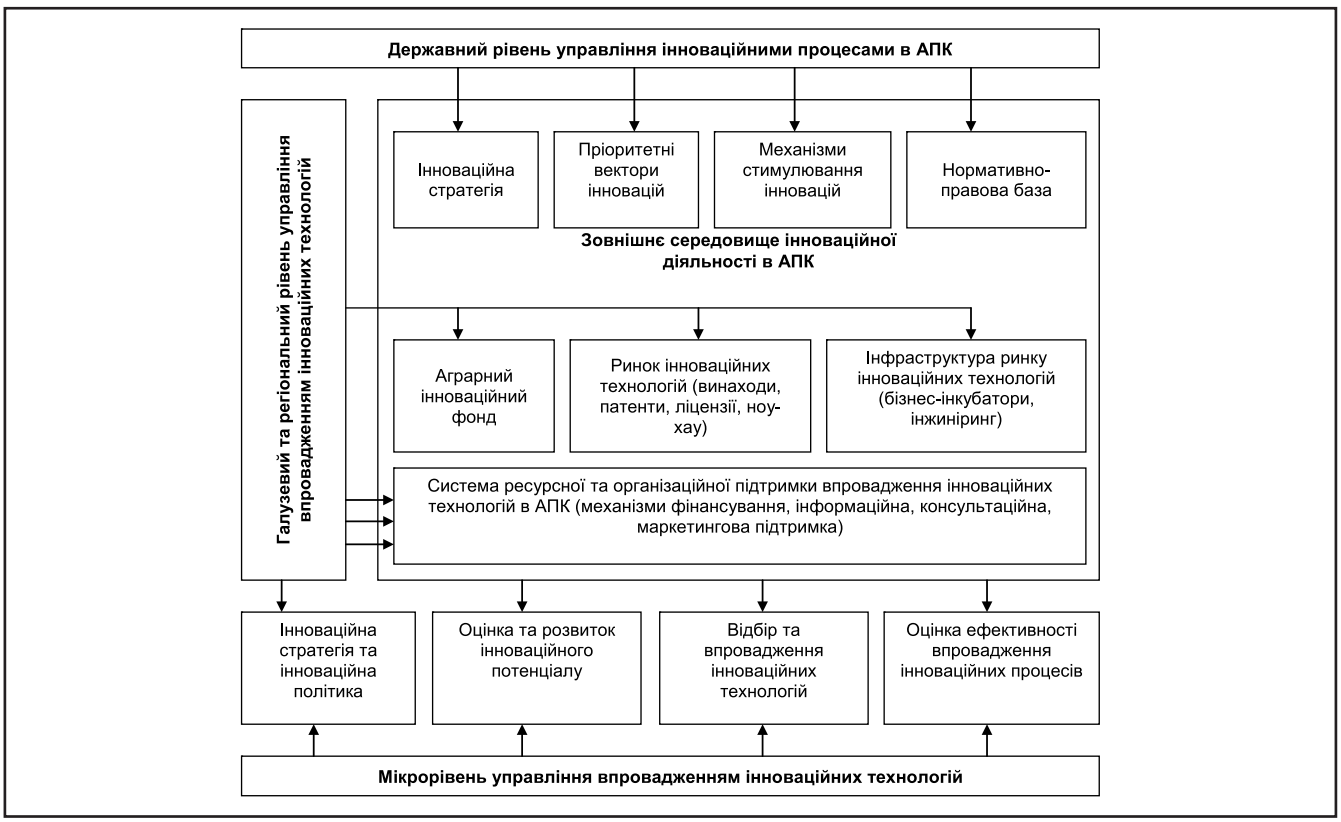


Рисунок 1. Організаційно–економічний механізм управління впровадженням інноваційних технологій підприємствами АПК

визни, а також здійснюють практичне впровадженням інноваційних технологій.

Базуючись на одержаних під час дослідження теоретичних і практичних результатах, запропонуємо таку структуру організаційно–економічного механізму управління впровадженням інноваційних технологій підприємств АПК на мікрорівні, тобто на рівні окремих господарських суб'єктів (рис. 2).

Відповідно до представленої схеми мікрорівень механізму управління впровадженням інноваційних технологій підприємствами АПК структурно складається з трьох основних компонентів:

1) базису чи ядра механізму управління впровадженням інноваційних технологій на макрорівні, складовими якого виступають: наявний інноваційний потенціал (у розрізі маркетингово–ринкових, фінансово–технічних та кадрово–управлінських чинників); використовувана стратегія впровадження інноваційних технологій (до якого типу відноситься стратегія, які джерела одержання технологій використовуються, якій стадії життєвого циклу відповідає та які вимоги висуваються до складових потенціалу) та фундаментальні цілі, які переслідуються при впровадженні інноваційних технологій;

<table>
<tr><td>Інструментальне забезпечення механізму</td><td colspan="3" rowspan="3">Елементи забезпечення функціонування механізму управління впровадженням інноваційних технологій на мікрорівні</td><td>Організаційно–функціональне забезпечення механізму</td></tr>
<tr><td>1. Інформаційно–аналітичне забезпечення процесів впровадження інноваційних технологій</td><td>1. Інноваційні технології, класифіковані за предметними ознаками (виробничі, продуктові, організаційно–економічні)</td></tr>
<tr><td>2. Фінансово–економічне забезпечення впровадження технологій</td><td>2. Функціональні підрозділи, відповідальні за сфери впровадження інноваційних технологій</td></tr>
<tr><td>3. Програмно–алгоритмічне забезпечення процесів впровадження інноваційних технологій</td><td colspan="3">Ядро механізму управління впровадженням інноваційних технологій на мікрорівні</td><td>3. Організаційна підтримка впровадження (бізнес–модель, потенціал, функціонал, бізнес–процеси підприємств АПК)</td></tr>
<tr><td rowspan="5"></td><td colspan="3">Стратегія впровадження, у тому числі</td><td rowspan="5"></td></tr>
<tr><td>1. Тип стратегії та джерела інноваційних технологій</td><td>2. Матриця відповідності стратегії стадії життєвого циклу</td><td>3. Вимоги до складових інноваційного потенціалу підприємства</td></tr>
<tr><td colspan="3">Фундаментальні цілі впровадження інноваційних технологій</td></tr>
<tr><td>1. Динамічне управління конкурентними перевагами</td><td>2. Забезпечення сталості та незмінності зростання</td><td>3. Зміна і адаптація, безперервність життєдіяльності</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Внутрішньо орієнтовані стимулюючі чинники</td><td colspan="3">Складові інноваційного потенціалу підприємства</td><td rowspan="2">Зовнішньо орієнтовані чинники</td></tr>
<tr><td>1. Маркетингово–ринкові</td><td>2. Фінансово–технічні</td><td>3. Кадрово–управлінські</td></tr>
<tr><td>1. Прагнення покращити фінансово–економічні та виробничі параметри функціонування підприємств</td><td colspan="3" rowspan="3">Рушійні сили (ключові чинники), що стимулюють активне впровадження інноваційних технологій підприємствами АПК</td><td>1. Зміна технологічних процесів у галузі, зміна векторів інноваційної активності конкурентів</td></tr>
<tr><td>2. Прагнення до завоювання лідерських позицій на ринку, освоєння нових перспективних напрямків та сфер діяльності, прагнення до формування та утримання стійких конкурентних переваг</td><td>2. Стимули до впровадження інноваційних технологій (фіскальні стимули, пільгове фінансування, сервісна підтримка новаторів)
3. Розвиток первинного та вторинного ринків інноваційних технологій, зближення продуцентів та споживачів технологій</td></tr>
<tr><td>3. Інноваційне мислення, інновації як спосіб життєдіяльності підприємства</td><td>4. Інформаційна–консультаційна підтримка впровадження нових технологій</td></tr>
</table>

Рисунок 2. Структура механізму управління впровадженням інноваційних технологій підприємствами АПК на мікрорівні

2) елементів забезпечення функціонування механізму управління впровадженням інноваційних технологій на мікрорівні, які складаються з інструментального та організаційно–функціонального забезпечення. Так, інструментальне забезпечення роботи механізму управління впровадженням інноваційних технологій підприємствами АПК на мікрорівні складається з інформаційно–аналітичного, фінансово–економічного та програмно–алгоритмічного забезпечення процесів впровадження інноваційних технологій.

Елементами організаційно–функціонального забезпечення роботи механізму виступають самі інноваційні технології, класифіковані за предметними ознаками (виробничі, продуктові, організаційно–економічні), функціональні підрозділи, відповідальні за певні сфери впровадження інноваційних технологій та організаційна підтримка впровадження, яка реалізується завдяки формалізованим бізнес–процесам підприємства.

3) основних рушійних сил, що стимулюють підприємства АПК впроваджувати інноваційні технології. Дані чинники за сферою виникнення можуть бути внутрішньо орієнтованими та зовнішньо орієнтованими відносно самого підприємства. Так, ключові зовнішньо орієнтовані чинники стимулювання впровадження інноваційних технологій підприємствами АПК – це:

• зміна технологічних процесів у галузі, зміна векторів інноваційної активності конкурентів;

• спеціально створені стимули до впровадження інноваційних технологій (фіскальні стимули, пільгове фінансування, сервісна підтримка новаторів із боку держави тощо);

• розвиток первинного і вторинного ринків інноваційних технологій, зближення продуцентів і споживачів технологій;

• інформаційна–консультаційна та фінансова підтримка впровадження нових технологій.

Найважливішими внутрішньо орієнтованими стимулами впровадження інноваційних технологій підприємствами АПК виступають:

• прагнення покращити фінансово–економічні та виробничі параметри функціонування підприємств;

• прагнення до завоювання лідерських позицій на ринку, освоєння нових перспективних напрямків та сфер діяльності, прагнення до формування та утримання стійких конкурентних переваг;

• інноваційний тип мислення підприємства, розуміння необхідності постійного впровадження інноваційних технологій як принципового способу його життєдіяльності.

Безумовно, що основу роботи організаційно–економічного механізму управління впровадженням інноваційних технологій підприємствами АПК на мікрорівні створює його ядро, що представлене інноваційним потенціалом, стратегією та цілями впровадження інноваційних технологій (рис. 3).

Зокрема, відзначимо, що завдяки збалансованому запровадженню виробничих, продуктових та організаційно–

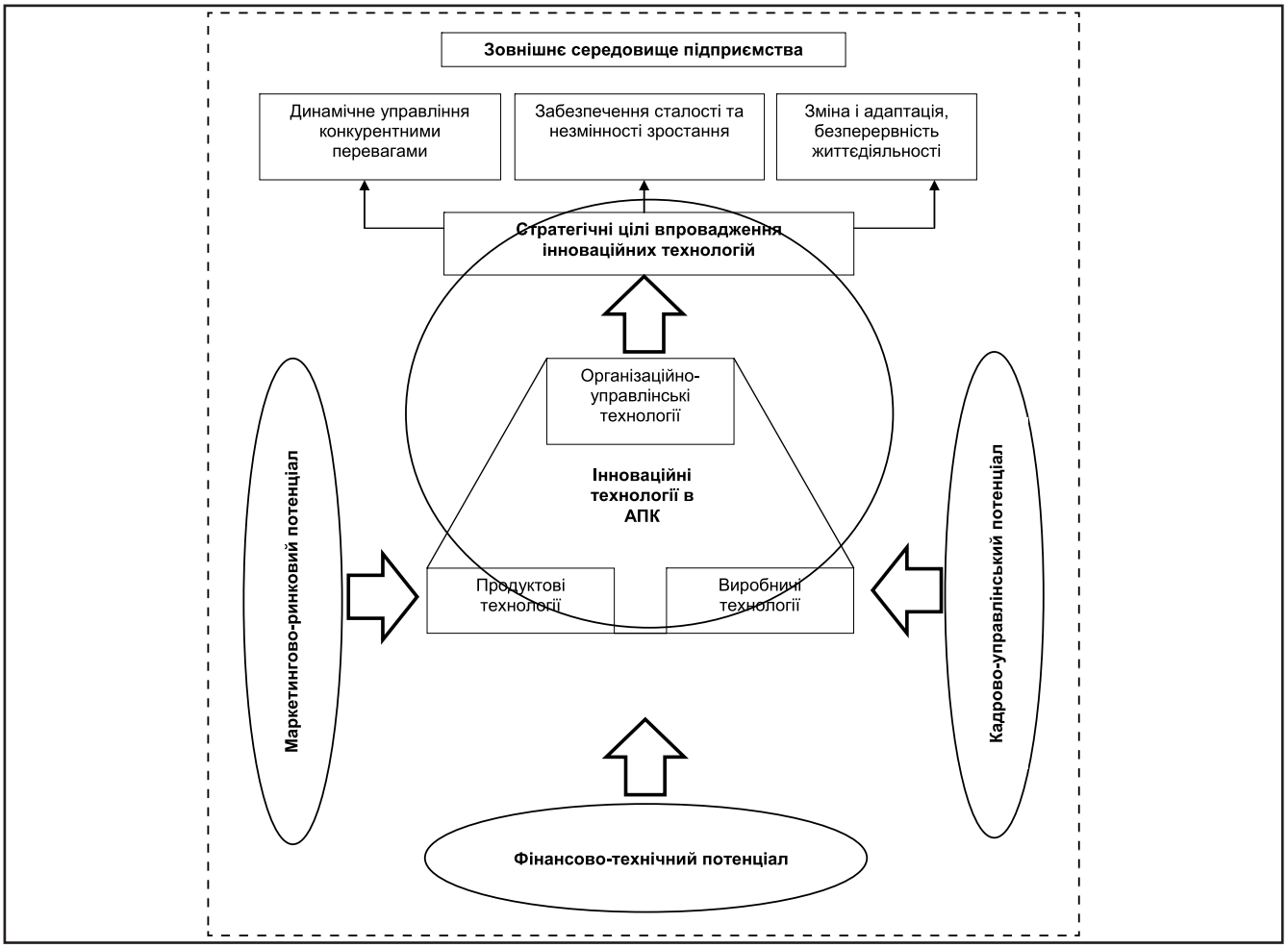


Рисунок 3. Базові елементи механізму управління впровадженням інноваційних технологій підприємствами АПК на мікрорівні

управлінських інноваційних технологій підприємство забезпечує вирішення таких фундаментальних завдань як формування нових конкурентних переваг, досягнення стійкого економічного розвитку та здатність до реалізації змін і адаптації, яка забезпечує безперервність існування підприємства як організаційно–економічного утворення.

Власне функціональний базис інноваційної діяльності формують виробничі інноваційні технології, орієнтовані на вдосконалення ключових параметрів виробничо–технологічного процесу підприємств і забезпечують найбільший економічний ефект підприємствам АПК.

Відносно агропромислового комплексу це можуть бути кардинально нові або удосконалені технології обробітку ґрунту, нові індустріальні технології в тваринництві, більш ефективні та науково–обґрунтовані системи землеробства і тваринництва, нові методи застосування добрив та засобів захисту рослин, нові ресурсозберігаючі та екоефективні технології тощо.

Локальна ціль впровадження виробничих інноваційних технологій – динамічне управління конкурентними перевагами, причому як перевагами із цінової площини (за рахунок покращення вартісних характеристик виробничих процесів підприємства), так і перевагами в якісній площині (підвищення рівня виконання виробничо–технологічних процесів забезпечить на виході більш якісний продукт цієї технології).

Продуктові інноваційні технології переважною мірою є зовнішньо спрямованими (на споживачів), при цьому їх ключовими цілями є розширення товарних і територіальних меж ринку, як за рахунок залучення нових споживачів (наприклад, через впровадження технологій вирощування нових порід тварин, технологій створення гібридів рослин чи тварин),

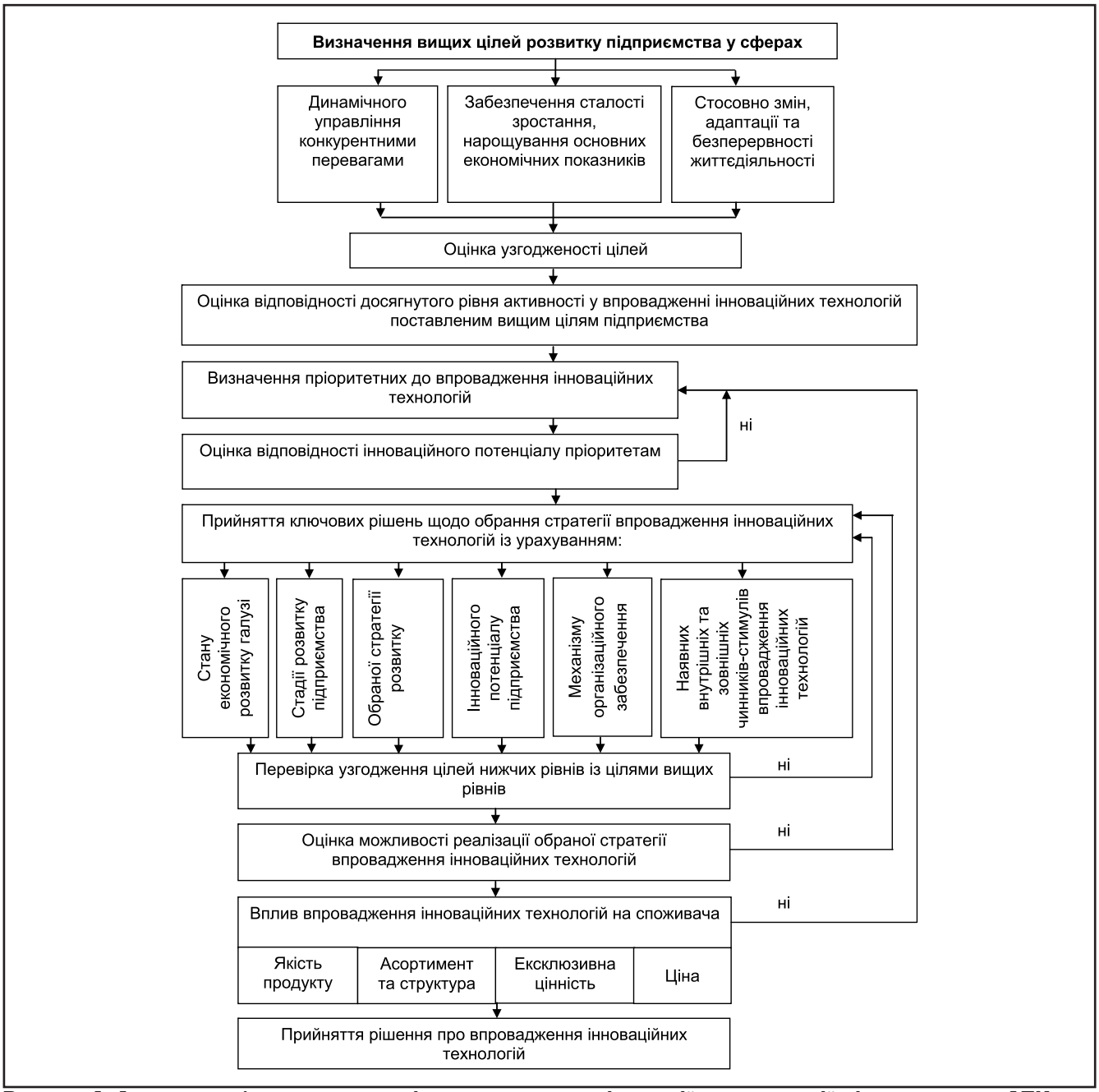


Рисунок 4. Алгоритм забезпечення механізму впровадження інноваційних технологій підприємствами АПК

так і за рахунок пропозиції таких продуктів, які по новому задовольняють потреби існуючої цільової аудиторії (наприклад, біопродукти або продукти–органік, продукти без ГМО тощо).

У діяльності підприємств АПК продуктові інноваційні технології тільки частково орієнтовані на підтримку конкурентних переваг, тоді як їх переважна мета – підтримувати незмінність зростання через удосконалення пропозиції та розвиток підприємства у відповідності з ключовими тенденціями попиту на продукцію АПК.

Своєю чергою, організаційно–управлінські інноваційні технології є перетвореннями (поліпшуваннями) більш високого рівня, що орієнтовані на перманентне впровадження змін в існуючу систему управління та успішну адаптацію до трансформацій зовнішнього середовища, створюючи підтримку для безперервності життєдіяльності підприємства як організаційно–економічної системи.

Зазначимо, що інтегрувати між собою складові розглянутого механізму і привести в дію інноваційний процес на мікрорівні допомагає програмно–алгоритмічне забезпечення, яке являє собою послідовність дій підприємства, а також набір методів, механізмів і критеріїв прийняття ключових управлінських рішень на різних етапах впровадження нових технологій.

На підставі проведеного дослідження організаційно–економічних засад управління впровадженням інноваційних технологій підприємствами АПК можемо дійти висновку, що забезпечення механізму впровадження інноваційних технологій має здійснюватись відповідно до представленого алгоритму (рис. 4).

Однак зауважимо, що лише побудови внутрішнього організаційно–економічного механізму управління впровадженням інноваційних технологій у підприємствах АПК недостатньо для того, аби привести інноваційний процес на мікрорівні у стан динамічного руху, сприяючи активному поширенню та впровадженню інноваційних технологій в практику господарюючих суб'єктів АПК. Як переконливо засвідчує передовий міжнародний досвід, успішному впровадженню передових технологій у діяльність підприємств АПК сприяє інтеграція механізму на мікрорівні із його складовими на більш високих ієрархічних рівнях – галузевому та макрорівнях.

Висновки

На підставі здійсненого дослідження можемо дійти висновку, що ефективне впровадження інноваційних технологій підприємствами АПК відбувається завдяки досягненню інтеграції і узгодженості макрорівня механізму стимулювання впровадження інноваційних технологій у АПК, чітко підпорядкованої потребам вітчизняних підприємств роботи ринку інноваційних рішень і технологій та ефективно функціонуючої системи фінансового забезпечення впровадження інноваційних технологій, які інтегруються з відповідними складовими механізму на мікрорівні, а саме: стратегією розвитку підприємства, у т.ч. і у інноваційній сфері; наявним інноваційним потенціалом та ключовими цілями впровадження інноваційних технологій; системою внутрішніх і зовнішніх стимулів до впровадження інноваційних технологій підприємствами АПК; інструментальним і функціональним забезпеченням процесів впровадження інноваційних технологій підприємствами АПК.

Список використаних джерел

1. Андреев П.А. Инновационные процессы в сельском хозяйстве. – М.: «Агро–Вестник», 2000. – 182 с.

2. Гончаров В.Н. Теоретические основы формирования и развития инновационно–инвестиционной деятельности предприятий АПК / В.Н. Гончаров, А.К. Каменський // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. – 2009. – №6. – С. 262–267.

3. Ігнатьєва Т.Г. Недержавне фінансування та кредитування інноваційної діяльності аграрних підприємств України: стан і проблеми. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://esteticamente.ru/portal/Soc_Gum/Ekfor/2012_1/44.pdf

4. Кожушко І.Г. Сучасний стан і проблеми технічного забезпечення аграрних підприємств України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_31/Zmist/19PDF.pdf

5. Сирцева С.В. Фінансово–кредитне забезпечення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств України / С.В. Сирцева // Економічний простір. – 2010. – №33. – С. 258–264.

6. Янковська О.І. Інноваційний процес у сільському господарстві / О.І. Янковська // Наука і економіка: науково–теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2009. – №4 (16), Т. 2. – С. 54–58.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Т.О. ФРОЛОВА,
д.е.н., професор кафедри міжнародних фінансів, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Сучасні підходи до формування інвестиційної стратегії компанії

У статті розглядаються сутність, принципи та сучасні підходи до формування інвестиційної стратегії корпорацій.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна стратегія, принципи формування інвестиційної стратегії, етапи формування інвестиційної стратегії.*

Т.О. ФРОЛОВА,
д.э.н., профессор кафедры международных финансов, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Современные подходы к формированию инвестиционной стратегии компании

В статье рассматриваются суть, принципы и современные подходы к формированию инвестиционной стратегии корпораций.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная стратегия, принципы формирования инвестиционной стратегии, этапы формирования инвестиционной стратегии.*

T. FROLOVA,
doctor of economics sciences, professor department of International Finance, Vadym Hetman Kyiv National Economic University

Modern approaches to the company's investment strategy formation

In this article discusses the sense, principles and modern approaches to investment strategies of corporations.

Keywords: *investment, investment activity, investment strategy, principles of formation of investment strategies, stages of formation of the investment strategy.*

Постановка проблеми. Розвиток сучасної системи міжнародних економічних відносин відбувається під впливом зростаючої глобалізації світової економіки. Головною рушійною силою цього процесу є транснаціональні корпорації, які являють собою найбільш потужну частину корпоративного бізнесу. Саме ТНК проводять свої транзакції на основі розроблених глобальних стратегій, пов'язуючи національні і регіональні ринки та забезпечуючи цілісність світового господарства. Одним із ключових напрямів експансії ТНК є їхня інвестиційна діяльність. Складність та багатоаспектність діяльності ТНК, на які припадає найбільша частка прямих іноземних інвестицій у світовому господарстві, вимагає від їх менеджменту пріоритетної уваги до вирішення проблем стратегії. Враховуючи глобальні масштаби діяльності ТНК, особливу увагу слід приділяти інвестиційному аспекту корпоративної стратегії, розробка та вдала реалізація якої зумовлюють потребу у фаховому, науково обґрунтованому підході.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розробку цих проблем інвестиційних стратегій, інвестиційної поведінки компаній у глобальному середовищі зробили вітчизняні вчені О.Г. Білорус, Б.В. Губський, Д.Г. Лук'яненко, Ю.Ф. Макогон, О.М. Мозговий, Є.Г. Панченко, Ю.М. Пахомов, А.А. Пересада, А.М. Поручник та інші. Найавторитетнішими західними дослідниками у сфері інвестиційних стратегій є Р. Вернон, Дж. Даннінг, Д. Ейтман, М. Кессон, Г. Марковіц, Ф. Модігліані, М. Міллер, М. Портер, Дж. Сорос, А. Стоунхіл, А. Фрідман, У. Шарп.

Мета статті – дослідити сучасні підходи до формування інвестиційної стратегії корпорацій, яка є ефективним інструментом перспективного управління інвестиційною діяльністю

© Т.О. ФРОЛОВА, 2014

корпорації в умовах суттєвих змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури інвестиційного ринку та невизначеності.

Виклад основного матеріалу. Актуальність розробки інвестиційної стратегії викликана рядом умов, перш за все інтенсивною зміною чинників зовнішнього інвестиційного середовища, особливостями майбутнього життєвого циклу компанії, напряму і форми діяльності, змінами цілей операційної діяльності, пов'язаними з новими комерційними можливостями.

Нині існують різні визначення поняття «інвестиційна стратегія». Так, І. Бланк розглядає інвестиційну стратегію як процес формування системи довготермінових цілей інвестиційної діяльності і вибору найефективніших шляхів їхнього досягнення [2]. А. Дука уточнює це визначення з урахуванням мети стратегії, яка полягає у забезпеченні подальшого розвитку інвестиційної діяльності на основі прогнозування умов реалізації інвестиційних задумів та врахування кон'юнктури інвестиційного ринку як загалом, так й в окремих його сегментах [5]. О. Вовчак визначає зміст інвестиційної стратегії як систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства і вибору найефективніших шляхів їх досягнення з урахуванням кон'юнктури інвестиційного ринку загалом і окремо його сегментів [4, с. 337].

Особливість стратегії інвестиційної діяльності підприємства, як зазначає П. Клівець [7, с. 194], виявляється у формуванні інвестиційного портфеля (сукупності цінних паперів, що належать юридичній або фізичної особі), який забезпечує підтримання матеріально–технічної бази, товарно–матеріальних запасів підприємства на рівні, необхідному для постійного нарощування його конкурентного статусу. Під час формування інвестиційної стратегії з'ясовують потребу технічного переоснащення, модернізації, реконструкції підприємства, ефективні напрями цих робіт, терміни їх здійснення, обсяги коштів, джерела їх отримання.

Щодо інвестиційної стратегії інноваційного розвитку підприємства, то С. Ілляшенко [6, с. 180] визначає її не просто як комплекс заходів і зведення показників, яких потрібно досягти, а як динамічний процес ресурсного забезпечення підприємства, що розвивається на основі нових технологій, способів організації виробництва і управління, нових товарів і способів їхньої реалізації за умов зовнішнього середовища, що змінюється.

На думку автора, інвестиційна стратегія компанії – один з найважливіших видів функціональних стратегій, який забезпечує всі основні види інвестиційної діяльності та інвестиційних відносин компанії шляхом формування інвестиційних цілей довгострокового характеру, вибору найбільш ефективних інструментів досягнення поставлених цілей, адекватної корекції, адаптування до умов зовнішнього інвестиційного середовища та контролю імплементації зазначених інструментів.

Інвестиційна стратегія компанії згідно зі своєю стратегічною метою забезпечує:

– формування та ефективне використання інвестиційних ресурсів;

– виявлення найефективніших напрямів інвестування та зосередження інвестиційних ресурсів на цих напрямах;

– відповідність інвестиційних дій економічному стану та матеріальним можливостям компанії;

– визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків інвестиційних дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами;

– створення та підготовку стратегічних резервів;

– ранжування та поетапне досягнення цілей.

Таким чином, успіх інвестиційної стратегії компанії гарантується при взаєморівновазі теорії і практики інвестиційної стратегії, при збігові стратегічних цілей з реальними економічними та інвестиційними можливостями через жорстку централізовану інвестиційну стратегію.

Розробка інвестиційної стратегії корпорацій заснована на сучасній концепції «стратегічного менеджменту», що активно впроваджується з початку 70–х років у корпораціях США і більшості країн Західної Європи. Концепція стратегічного менеджменту відображає чітке стратегічне позиціонування організації (включаючи й інвестиційну її позицію), що представлено в системі принципів і цілей його функціонування, механізмі взаємодії суб'єкта і об'єкта управління, характері взаємовідносин між елементами господарської й організаційної структури та формах адаптації до умов зовнішнього середовища.

Виходячи з того що інвестиційна стратегія є інструментом стратегічного планування, основу її розробки мають становити принципи, характерні для процесу планування. Проаналізуємо ці принципи і перенесемо їх у практичну сферу формування та реалізації інвестиційної стратегії:

– системності. Цей принцип вимагає, щоб при розробці інвестиційної стратегії підтримувався системний характер: слід планувати досягнення не тільки стратегічних цілей, а й вирішення поточних та оперативних завдань інвестиційної діяльності. Крім того, необхідно пам'ятати, що інвестиційна стратегія є частиною загальної стратегії підприємства і підпорядковується їй, в цьому також є прояв системності;

– оптимальності. Цей принцип полягає в тому, що при розробці інвестиційної стратегії необхідно враховувати відносну обмеженість та взаємозамінність ресурсів, що потребує розробки альтернативних варіантів інвестиційних проектів, вибору з них оптимального та визначення можливих джерел фінансування інвестиційних проектів, які в даному випадку будуть найбільш ефективними;

– безперервності. Відповідно до цього принципу процес розробки та реалізації стратегії повинен здійснюватися безперервно, тобто цілі та заходи з їх реалізації повинні здійснюватися циклічно. Обравши цілі та шляхи їх реалізації, досягнувши їх, ставляться нові інвестиційні цілі та обираються шляхи їх реалізації тощо;

– варіативність. Реалізація цього принципу припускає, що підготовка кожного інвестиційного рішення має враховувати альтернативні можливості дій. При наявності альтернативних проектів їхній вибір для реалізації має бути заснований на системі критеріїв, що визначають фінансову ідеологію, інвестиційну стратегію або конкретну інвестиційну політику корпорації;

– адаптивність передбачає оперативно і адекватно реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому інвестиційному середовищі (зміни інвестиційного клімату, кон'юнктури інвестиційного ринку і т.д.). Це означає, що всі майбутні стратегічні зміни в інвестиційній діяльності корпорації – її напрямах, формах, методах планування і контролю, організаційній структурі управління, інвестиційній культурі тощо є прогно–

зованою або оперативною його реакцією на відповідні зміни різноманітних чинників зовнішнього інвестиційного середовища. Крім того, відповідно до цього принципу, один з факторів, який обов'язково слід враховувати в процесі прийняття стратегічних інвестиційних рішень, – це рівень інвестиційного ризику. Інвестиційна стратегія також повинна вирішувати питання його мінімізації.

Розглядаючи перераховані принципи з погляду їх практичної значущості, можна стверджувати, що, керуючись цими принципами, корпораціям зручно буде організовувати

Таблиця 1. Погляди авторів на етапи розробки інвестиційної стратегії

Етапи розробки Стратегії	Автори									
	Бланк І.А. [2]	Більський І.Б., Дудяк Р.П. [1]	Пересада А.А. [10]	Свобода Т.І. [11]	Штанько Л.О. [14]	Фіщенко О.М. [13]	Удалих О.О., [12]	Непогодіна Н. І. [9]	Бясов К.Т. [3]	Кравцова, Н.И., Чараева М.В. [8]
Визначення періоду реалізації інвестиційної стратегії	+		+	+		+				+
Аналіз інвестиційної діяльності за результатами звітного періоду										+
Аналіз сьогоднішній загальної, функціональної та інвестиційної стратегії організації, вивчення інвестиційних намірів та очікувань на відповідність організаційної місії									+	
Дослідження факторів зовнішнього інвестиційного середовища і кон'юнктури інвестиційного ринку	+	+			+	+	+	+	+	
Оцінка сильних і слабких сторін підприємства, що визначають особливості його інвестиційної діяльності	+	+			+	+	+	+	+	
Визначення інвестиційної позиції організації					+			+		
Визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Побудова дерева цілей					+					
Визначення інвестиційних потреб та інвестиційних можливостей підприємства		+					+	+		
Визначення загального обсягу інвестування в плануємому періоді										+
Аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегічних напрямків та форм інвестиційної діяльності	+					+			+	
Формування стратегічних альтернатив та вибір інвестиційної стратегії		+			+		+	+		
Розробка найдоцільніших шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності			+							
Визначення напрямів фінансування та джерел фінансування	+			+		+			+	
Вибір способів фінансування інвестиційних проектів										+
Підбір інвестиційних проектів з урахуванням стратегічних напрямів й добраних фінансових ресурсів та їх джерел						+		+		
Відбір інвестиційних проектів, що задовольняють термінам та обсягу інвестування в плануємому періоді										+
Формування інвестиційної політики по основних аспектах інвестиційної діяльності	+								+	
Розробка системи організаційно–економічних заходів щодо забезпечення реалізації інвестиційної стратегії	+								+	
Оцінка ефективності якості фінансових інструментів										+
Визначення типу і складу інвестиційного портфеля								+		
Формування інвестиційного портфелю										+
Забезпечення реалізації інвестиційних проектів та оперативного управління портфелем фінансових інвестицій										+
Конкретизація інвестиційної стратегії за періодами її впровадження			+	+	+					
Формування інвестиційної стратегії для забезпечення збалансованого розвитку підприємства								+		
Підготовка кінцевого стратегічного плану інвестиційної діяльності		+					+			
Реалізація інвестиційної стратегії		+			+		+			
Розробка стратегічного проекту					+					
Розробка плану реалізації проекту					+					
Організація стратегічного контролю процесу реалізації проекту					+					
Оцінка ефективності процесу реалізації та проведення необхідних коригувань проекту, стратегій, цілей					+					
Оцінка результативності розробленої інвестиційної стратегії	+		+			+			+	+
Перегляд стратегії у залежності від зміни зовнішніх умов та становища підприємства				+						

інвестиційну діяльність, оскільки вони є чітко вираженими. Визначившись з правилами (принципами) формування інвестиційної стратегії, перейдемо до процесу формування інвестиційної стратегії. Слід зазначити, що в різних наукових джерелах автори наводять різний склад процесу розробки інвестиційної стратегії. Таке різноманіття підходів до процесу формування стратегії потребує детальнішого аналізу. Для цього складено аналітичну таблицю (табл. 1).

Аналіз табл. 1 показує, що лише етап «Визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності» викликає у авторів єдність в думці. Всі інші етапи відзначаються авторами неоднаково.

Провівши деяке коригування, процес розробки інвестиційної стратегії компанії, на думку автора, здійснюється за етапами, що наведені на рис. 1.

Інвестиційна стратегія має бути орієнтована на стратегічні інтереси компанії та реалізовуватись шляхом відбору відповідних проектів та програм.

Початковим етапом розробки інвестиційної стратегії є проведення аналізу загальної і інвестиційної діяльності компанії, вивчення інвестиційних намірів та визначення загального періоду формування стратегії. Цей етап залежить від низки умов.

Важливою умовою визначення періоду формування інвестиційної стратегії є тривалість періоду, прийнятого для формування загальної економічної стратегії компанії. Оскільки інвестиційна стратегія має щодо цього періоду підпорядкований характер, вона не може виходити за його межі.

Головною умовою визначення періоду формування інвестиційної стратегії компанії є передбачуваність розвитку економіки в цілому й інвестиційного ринку зокрема. В умовах теперішнього нестабільного (а за окремими напрямами – непередбаченого) розвитку економіки України цей період не може бути занадто тривалим і в середньому не може виходити за рамки 3–5 років. Іншою умовою визначення періоду формування інвестиційної стратегії компанії є її розмір та галузева приналежність. Інвестиційна діяльність більших підприємств звичайно прогнозується на більш тривалий період. Щодо галузевої приналежності, то, як показує світовий досвід, найбільший період (понад 10 років) характерний для розробки інвестиційної стратегії інституціональних інвесторів, що за своєю діяльністю є інвестиційними інститутами (наприклад, інвестиційні фонди); менший період (5–7 років) характерний для компаній, що здійснюють випуск продукції виробничо–технічного призначення; ще більш короткий період (3–5 років), характерний для компаній, що випускають споживчі товари.

Під час другого етапу розробки інвестиційної стратегії здійснюється дослідження чинників зовнішнього середовища компанії та кон'юнктура інвестиційного ринку. При цьому визначається, на якій зі стадій перебуває кон'юнктура інвестиційного ринку в даний момент (стадія піднесення, кон'юнктурний бум, ослаблення кон'юнктури або кон'юнктурний спад). Також розробляють прогноз кон'юнктури інвестиційного ринку, який здійснюється за етапами, що наведені на рис. 2.

На третьому етапі проводиться дослідження чинників внутрішнього середовища компанії та особливостей, притаманних його інвестиційній діяльності. Дане дослідження здійснюється за допомогою методу об'єктного аналізу. Об'єктний аналіз дає можливість приймати рішення щодо великих підприємств, що складаються з кількох відносно незалежних структурних одиниць як на етапі формування таких підприємств, так і в процесі коригування їх складу шля-

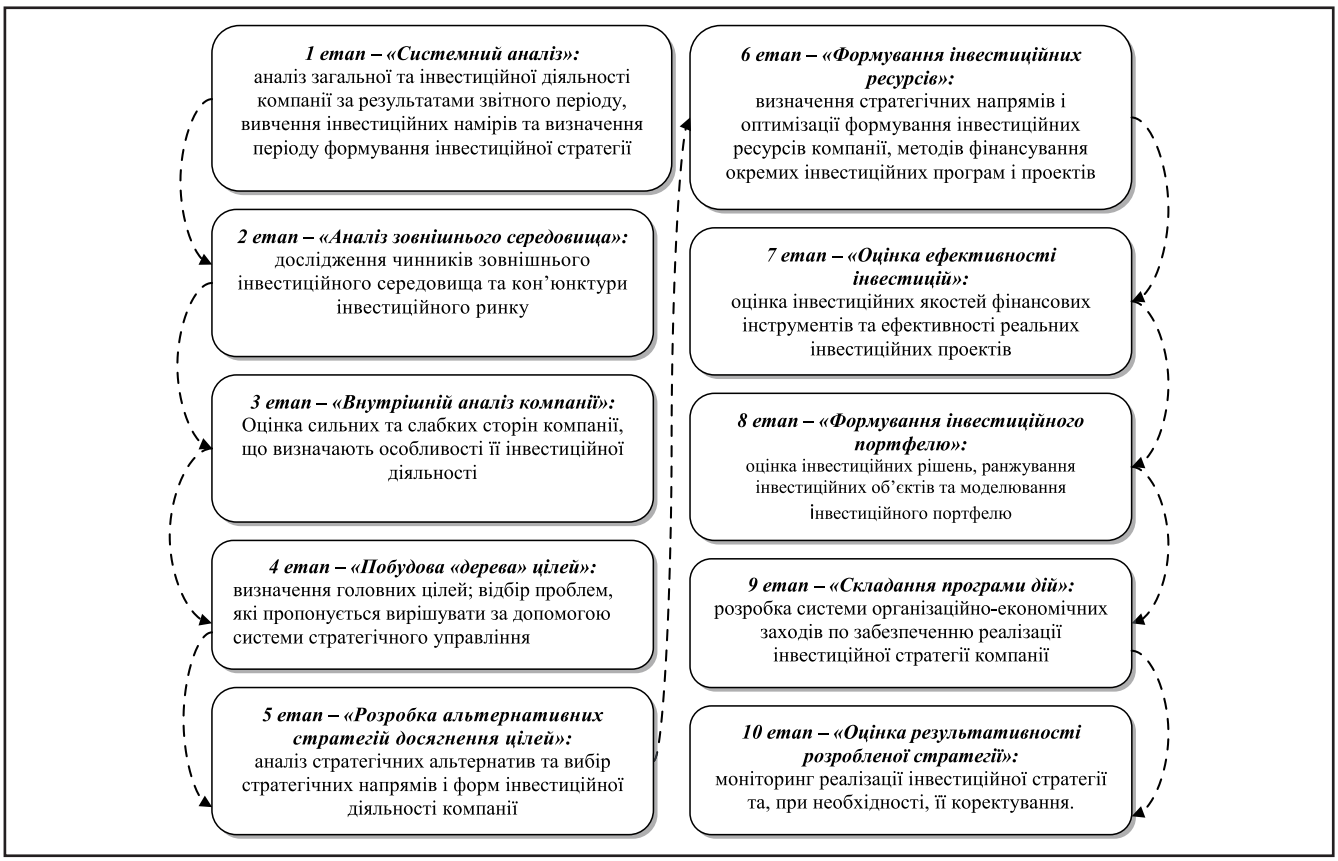


Рисунок 1. Основні етапи процесу розробки інвестиційної стратегії компанії

хом реорганізації, ліквідації діючих, створення або залучення нових структурних одиниць. У ході об'єктного аналізу розглядаються такі питання:

– стан активної і пасивної частини основних фондів;
– рівень прогресивності використовуваних технологій;
– інноваційний доробок;
– конкурентоспроможність на ринку продукції, що випускається компанією;
– кадровий потенціал;
– екологічні і ресурсні обмеження;
– фінансовий стан компанії.

Отже, основними напрямами об'єктного аналізу є: аналіз і оцінка фінансового стану, аналіз і оцінка виробничого потенціалу, аналіз і оцінка ринкових позицій, а також інтегральна оцінка компанії.

На четвертому етапі розробки інвестиційної стратегії компанії формуються стратегічні цілі інвестиційної діяльності, які виходять із системи цілей загальної стратегії економічного розвитку. Такими стратегічними цілями компанії можуть бути: забезпечення приросту капіталу, зміна пропорцій у реальному і фінансовому інвестуванні, зміна галузевої і регіональної спрямованості інвестиційних програм тощо.

Формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності повинно також бути пов'язане зі стадією інвестиційного циклу компанії.

П'ятим етапом є аналіз стратегічних альтернатив та вибір стратегічних напрямів і форм інвестиційної діяльності компанії. Перш ніж обирати інвестиційну стратегію діяльності компанії, необхідно сформувати певну сукупність альтернативних стратегій та провести ретельний їх аналіз. У межах обраної базової стратегії можливі кілька напрямів дій, які називають стратегічними альтернативами.

Базові стратегії в інвестиційному менеджменті можуть формуватися щодо галузі менеджменту в цілому або щодо будь–якої його підсистеми — реальних або фінансових інвестицій. Найбільш відомі різноманітні базові стратегії в інвестиційному менеджменті представлені в табл. 2.

При формулюванні кожної стратегічної альтернативи компанія стикається з об'єктивними обмеженнями (табл. 3).

Обов'язковим є оцінювання обраних стратегічних альтернатив. Обрана стратегічна альтернатива оцінюється в основному за допомогою аналізу правильності та достатності врахування при її виборі основних чинників, які визначають можливість реалізації стратегії. Якщо стратегічна альтернатива відповідає цілям компанії, її оцінюють за такими напрямами (рис. 3).

Стратегічні напрями інвестиційної діяльності компанії обирає керівництво на основі аналізу чинників, які характеризують стан компанії, а також відповідають характеру і сутності загальної стратегії, що реалізується або впроваджуватиметься. Розробка стратегічних напрямів інвестиційної діяльності компанії ґрунтується на системі цілей цієї діяльності та вивченні дії ключових чинників, які, обираючи стратегічний напрям інвестиційної діяльності компанії, необхідно враховувати в першу чергу.

Чинники, що впливають на формування напрямів інвестиційної стратегії компанії, наведено на рис. 4.

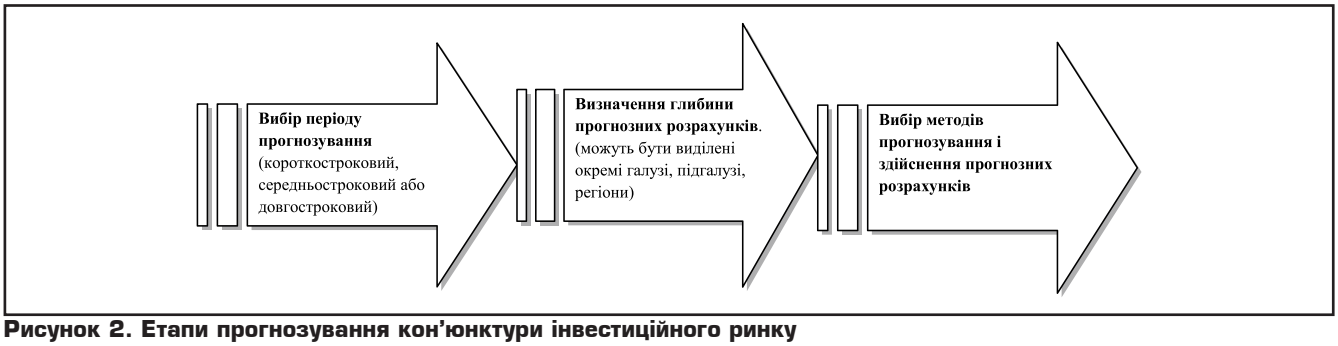


Рисунок 2. Етапи прогнозування кон'юнктури інвестиційного ринку

Таблиця 2. Базові стратегії в інвестиційному менеджменті

Базова стратегія	Основні стратегічні альтернативи
Зростання	Прагнення до диверсифікації інвестицій; до активної співпраці з інвесторами; піклування про підвищення рівня інвестиційної привабливості
Стабілізація	Прагнення до зменшення витрат; стабільності зовнішньої та внутрішньої інвестиційної підтримки
Скорочення	Перебудова нинішньої системи інвестиційного менеджменту, зменшення інтенсивності інвестування, перерозподіл інвестиційних ресурсів

Таблиця 3. Об'єктивні обмеження та їхня сутність

Обмеження	Сутність обмеження
Рівень наявних інвестиційних ресурсів	Навіть якщо обрана стратегія є оптимальною, керівництво повинно виважено підійти до вибору джерела надходження необхідних інвестиційних коштів. Якщо власних коштів замало, компанія невиправдано ризикує, залучаючи інвестиції
Рівень прийнятного ризику	Чимало компаній готові ризикувати лише досить помірно, навіть мінімально. Це істотно знижує діапазон вибору стратегій
Потенційні можливості компанії	Досить часто обрані стратегії потребують більше навичок і можливостей, ніж їх має компанія. Наприклад, компанія має солідний виробничий потенціал, проте не має досвіду підвищення рівня інвестиційної привабливості
Відносини в межах інвестиційних зв'язків компанії	Часто компанії не можуть забезпечити прийнятних умов і можливості працювати з інвесторами так, щоб успішно реалізувати обрану стратегію

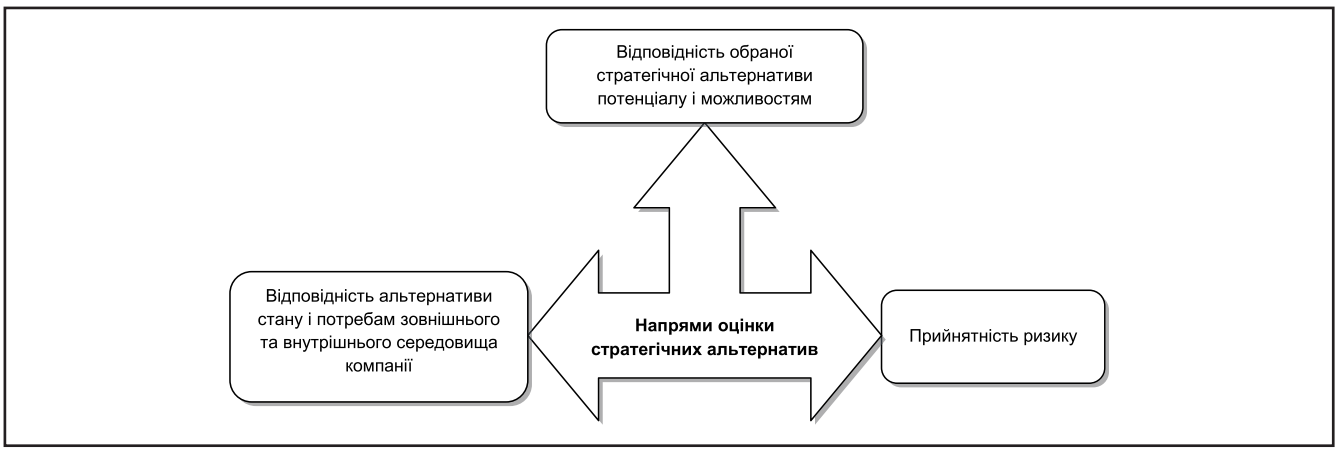


Рисунок 3. Напрями оцінки стратегічних альтернатив

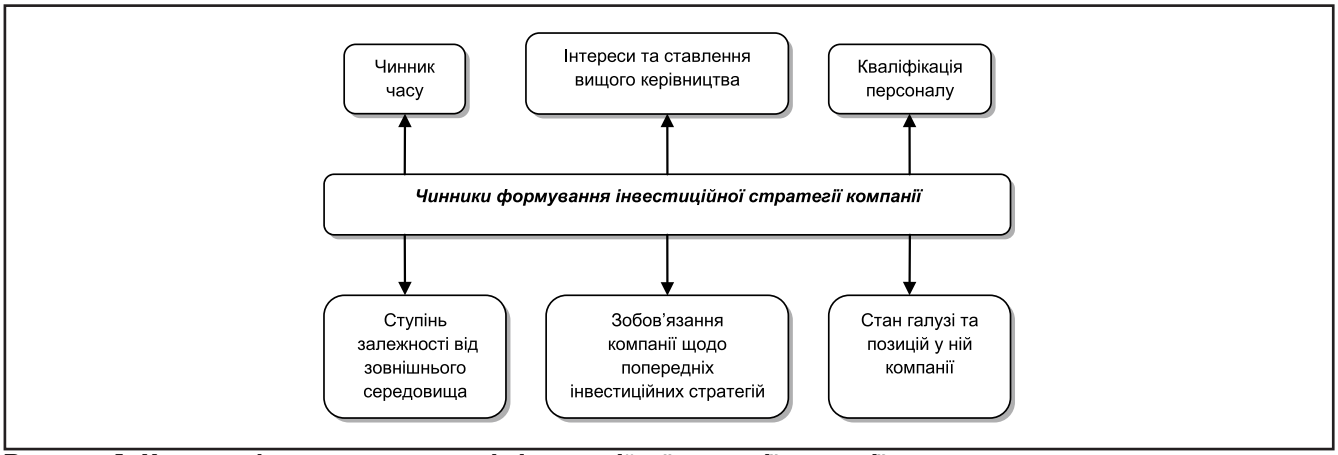


Рисунок 4. Чинники формування напрямів інвестиційної стратегії компанії

При розробці стратегічних напрямів інвестиційної діяльності компанії вирішуються такі завдання, як визначення:

– співвідношення різноманітних форм інвестування на окремих етапах перспективного періоду;

– галузевої та регіональної спрямованості інвестиційної діяльності.

Розроблені стратегічні напрями інвестиційної діяльності потім диференціюються відповідно до певних періодів їх реалізації.

Шостим етапом розробки інвестиційної стратегії є визначення стратегічних напрямів формування інвестиційних ресурсів компанії. Якщо інвестиційна стратегія компанії зосереджена на реальних об'єктах інвестування, інвестиційні ресурси будуть спрямовані на впровадження інновацій (у техніці та технологіях, нових конструкційних матеріалів, нових товарів), на підтримку та підвищення технічного рівня виробництва, на розширення виробництва тощо.

Якщо інвестиційна стратегія компанії зосереджена на фінансових об'єктах інвестування, інвестиційні ресурси будуть спрямовані на формування портфелю цінних паперів.

Прогнозування потреби в інвестиційних ресурсах для реального інвестування здійснюється у певній послідовності. На першій стадії прогнозуються потреби у загальному обсязі інвестиційних ресурсів. При цьому вартість нового будівництва становить лише частку потреби в інвестиційних ресурсах, що пов'язані з введенням нових об'єктів. Поряд із вартістю будівельних робіт, вартістю обладнання, машин та механізмів необхідно передбачити вкладення в обігові кошти, без яких випуск продукції, виконання робіт та надання послуг неможливі. Вартість оборотного капіталу підприємства можна визначити або розрахунково, складанням відповідного кошторису, або у відсотках до величини інвестиційних ресурсів для будівництва нового об'єкта. Після прогнозування обсягу інвестицій вивчаються можливості формування інвестиційних ресурсів за рахунок різноманітних джерел.

Цей етап передбачає визначення методів фінансування окремих інвестиційних програм і проектів, розраховуються пропорції у структурі джерел інвестиційних ресурсів. Основними методами фінансування окремих інвестиційних програм і проектів є: повне самофінансування, акціонування, кредитне фінансування, лізинг і селенг, а також змішане фінансування.

Важливим елементом даного етапу є оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів, необхідність якої зумовлена тим, що розраховане співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел ресурсів може не відповідати вимогам фінансової стратегії підприємства й істотно знижувати його фінансову стійкість. Головними критеріями оптимізації співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності є:

– забезпечення фінансової стійкості компанії;

– максимізація суми прибутку від інвестиційної діяльності, що залишається в розпорядженні компанії.

Сьомим етапом є оцінка ефективності інвестицій.

В основі оцінки порівняльної ефективності будь–яких форм інвестицій лежить визначення міри ефекту. В той же час іс–

нують певні особливості оцінки прибутковості фінансових інструментів, обумовлені специфікою їх інвестиційних якостей.

Основними критеріями інвестиційних якостей об'єктів інвестування є прибутковість, ризик і ліквідність. Прибутковість фінансових інструментів визначається прибутком і зростанням курсової вартості в порівнянні з вкладеними засобами. Ризик при вкладеннях у фінансові інструменти означає можливість недоотримання доходу або втрати при вкладенні засобів, прибутковість і ризик знаходяться в зворотному взаємозв'язку. Ліквідність фінансових інструментів виступає як їх здатність швидко і без втрат перетворюватися у гроші.

При оцінці інвестиційних якостей цінних паперів, окрім загальних розрахунків показників ефективності для всіх об'єктів інвестування, проводять дослідження методами фундаментального і технічного аналізу, прийнятими у фінансовій практиці.

Сучасні вітчизняні розробки в області методів оцінки ефективності реальних інвестицій базуються на принципах, що широко вживаються у світовій практиці. У їх числі: оцінка повернення капіталу, що інвестується, на основі показника грошового потоку, порівняння різночасних показників капіталу, що інвестується, і грошового потоку за допомогою дисконтування, диференціація норми дисконту і її форм при дисконтуванні грошового потоку для різних проектів залежно від рівня ризику і цілей оцінки. При оцінці ефективності інвестиційного проекту розраховують комерційну ефективність проекту, що враховує фінансові наслідки реалізації проекту для її безпосередніх учасників, бюджетну ефективність, що відбиває вплив реалізації проекту на прибутки і витрати бюджету, економічну ефективність, що відбиває дію процесу реалізації інвестиційного проекту на зовнішнє для проекту середовище (економіку в цілому, галузь, регіон та ін.).

Восьмий етап – формування інвестиційного портфелю. Портфельне інвестування спрямоване на поліпшення можливостей інвестування шляхом надання певної комбінації об'єктів інвестування заданих інвестиційних якостей, які не можуть бути досягнуті з позицій окремих інвестиційних об'єктів. Під інвестиційним портфелем розуміють цілеспрямовано сформовану відповідно до певної інвестиційної стратегії сукупність вкладень в інвестиційні об'єкти. Основною метою формування інвестиційного портфеля є забезпечення реалізації розробленої інвестиційної політики шляхом підбору найбільш ефективних і надійних інвестиційних вкладень. Специфічними цілями виступають: максимізація зростання капіталу, максимізація зростання доходу, мінімізація інвестиційних ризиків, забезпечення необхідної ліквідності інвестиційного портфеля. У зв'язку з альтернативністю специфічних цілей при формуванні інвестиційного портфеля визначаються пріоритети або передбачається його збалансованість.

Портфель цінних паперів характеризується, з одного боку, вищою мірою ліквідності і керованості, а з іншого – підвищеними інфляційними рисками і обмеженою дією на прибутковість. До основних чинників, що визначають формування фондового портфеля, відносять: пріоритети цілей інвестування, міру диверсифікації інвестиційного портфеля, необхідність забезпечення необхідної ліквідності портфеля, рівень і динаміку процентної ставки, рівень оподаткування прибутків по різних фінансових інструментах. Відповідно до сучасної портфельної теорії врахування принципу диверсифікації (по галузях, регіонах, емітентах) портфеля припускає підбір цінних паперів з різноспрямованою динамікою руху курсової вартості (доходу). В умовах вітчизняного фондового ринку, що характеризується незначною кількістю цінних паперів прийнятної якості і відповідною специфікою формування фондового портфеля, можуть використовуватися лише деякі аспекти портфельної теорії з урахуванням їх адаптації до існуючих реалій.

Відмітними особливостями портфеля реальних інвестиційних проектів є висока капіталоємність, низька ліквідність, високий ризик. Відбір інвестиційних проектів припускає облік пріоритетів економічної політики, стани галузевого середовища, форми інвестування, відповідності інвестиційного проекту стратегії діяльності компанії, міри розробленості інвестиційного проекту, рівня ризику, терміну окупності вкладень, необхідного обсягу інвестицій і їх структури, можливості концентрації коштів на обмеженому числі об'єктів, наявність виробничої бази і інфраструктури, наявності і якості маркетингових досліджень, можливостей використання пільгової політики оподаткування, міри державної підтримки інвестиційного проекту.

Моделювання інвестиційного портфеля і оцінка інвестиційних рішень можуть здійснюватися на основі різних методів (правило Парето, правило Борду, вибір по питомих вагах показників, ранжируваних по міри значущості, комбіновані методи, методи лінійного програмування та ін.). Вибір методу оцінки інвестиційних рішень і формування інвестиційного портфеля визначається цілями інвестора. Сформований портфель цінних паперів підлягає сукупній оцінці за критеріями прибутковості, ризику і ліквідності.

Дев'ятий етап передбачає розробку системи організаційно–економічних заходів щодо забезпечення процесу реалізації інвестиційної стратегії компанії. На цьому етапі здійснюється конкретизація інвестиційної стратегії по періодах її реалізації, яка передбачає встановлення послідовності і термінів досягнення окремих цілей і стратегічних завдань. У процесі цієї конкретизації забезпечується зовнішня і внутрішня синхронізація за часом.

Зовнішня синхронізація передбачає узгодження в часі реалізації інвестиційної стратегії із загальною стратегією економічного розвитку компанії, а також із прогнозованими змінами кон'юнктури інвестиційного ринку.

Внутрішня синхронізація передбачає узгодження в часі реалізації окремих напрямів інвестування між собою, а також із формуванням необхідних для цього інвестиційних ресурсів.

Останнім – десятим етапом є оцінка результативності розробленої інвестиційної стратегії компанії, яка здійснюється на основі таких критеріїв:

– узгодженість інвестиційної стратегії із загальною стратегією економічного розвитку компанії;

– внутрішня збалансованість інвестиційної стратегії, що визначає, наскільки узгоджені між собою окремі стратегічні цілі і напрями інвестиційної діяльності;

– узгодженість інвестиційної стратегії із зовнішнім середовищем (зміни економічного розвитку й інвестиційного клімату країни, а також кон'юнктури інвестиційного ринку);

– реалізованість інвестиційної стратегії з урахуванням наявного ресурсного потенціалу;

– прийнятність рівня ризику, пов'язаного з реалізацією інвестиційної стратегії;

– результативність інвестиційної стратегії.

Висновки

Виявлення та дослідження сутнісних характеристик інвестиційної стратегії компанії дозволяє сформулювати її визначення таким чином: інвестиційна стратегія компанії – одна з найважливіших видів функціональних стратегій, яка забезпечує всі основні види інвестиційної діяльності та інвестиційних відносин компанії шляхом формування інвестиційних цілей довгострокового характеру, вибору найбільш ефективних інструментів досягнення поставлених цілей, адекватної корекції, адаптування до умов зовнішнього інвестиційного середовища та контролю імплементації зазначених інструментів.

Формування інвестиційної стратегії являє собою складний процес, який ґрунтується на прогнозуванні окремих умов здійснення інвестиційної діяльності, вивченні кон'юнктури ринку та складанні стратегічного плану компанії. Успіх інвестиційної стратегії компанії гарантується при взаєморівновазі теорії і практики інвестиційної стратегії, при збігу стратегічних цілей з реальними економічними та інвестиційними можливостями через жорстку централізовану інвестиційну стратегію.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И. А.Бланк. – К.: Эльга, Ника–Центр, 2001. – 448 с. – укр.

2. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посібн. / А.П. Дука. – К.: Каравела, 2007. – 424 с. – укр.

3. Вовчак О.Д. Інвестування: навч. посібн. / О.Д. Вовчак. – Львів: Новий Світ–2000, 2007. – 544 с. – укр.

4. Клівець П.Г. Стратегія підприємства: навч. посібн. / П.Г. Клівець. – К.: Вид–во «Академвидав», 2007. – 320 с. – укр.

5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібн. / С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 278 с. – укр.

6. Більський І.Д. Особливості процесу розроблення інвестиційної стратегії аграрного виробництва / І.Д. Більський, Р.П. Дудяк // Науковий вісник нац. лісотехнічного ун–ту України: зб. наук. праць. – Львів, НЛТУУ. – 2008. – Вип. 18.3. – С. 192–197.

7. Бясов К.Т. Основные аспекты разработки инвестиционной стратегии организации / К.Т. Бясов // Финансовый менеджмент. – 2003. – №4. – С. 65–75.

8. Кравцова Н.И. Инвестиционная стратегия и инвестиционное проектирование: учеб. пособие / Н.И. Кравцова, М.В. Чараева. – Ростов н/Д: Изд–во РГЭУ «РИНХ», 2008. – 216 с. – рус.

9. Непогодіна Н.І. Інвестиційна стратегія в управлінні розвитком промислового підприємства (на прикладі машинобудівної галузі): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування)» / Н.І. Непогодіна – Хмельницький, 2009. – 19 с.

10. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом: Моногр. / А.А. Пересада – К.: Лібра, 2002. – 472 с. – укр.

11. Свобода Т.І. Обґрунтування інвестиційної стратегії підприємства / Т.І. Свобода. – Науково–практична інтернет–конференція// http://intkonf.org/svoboda–t–i–obgruntuvannya–investitsiynoyi–strategiyipidpriemstva/

12. Фіщенко О.М. Формування інвестиційної стратегії на промислових підприємствах / О.М. Фіщенко // Активізація та підвищення ефективності інвестиційних процесів в Україні: Всеукраїнська наук.–практ. конф. студентів і молодих вчених. Донецьк, 1–2 квітня 2010 р. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ». – 2010. – С. 74–79.

13. Штанько Л.О. Процес планування ефективної інвестиційної стратегії підприємства / Л.О. Штанько // Проблеми системного підходу в економіці: зб. наук. праць. – К. – 2009. – С. 65–67.

14. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю підприємства: Навч. посіб. / О.О. Удалих. – К.: Центр навч. літ–ри, 2006. – 292 с. – укр.

УДК.332.021: 336.02

Н.М. ДАВИДЕНКО,
д.е.н., доцент, НУБіП України

Вплив фінансової системи на фінансове забезпечення підприємств

На основі порівняльного аналізу з'ясовано переваги та недоліки банкоцентричної та ринкоорієнтованої фінансової системи. Розкрито вплив існуючих моделей фінансових систем на стан корпоративного управління з врахуванням відповідної моделі. Охарактеризовано структуру вітчизняного фінансового ринку та встановлено його належність до певної моделі фінансової системи.

Ключові слова: *фінансова система, модель, фінансовий ринок, фінансові ресурси, фінансове забезпечення, структура.*

Н.М. ДАВИДЕНКО,
д.е.н., доцент, НУБиП Украины

Влияние финансовой системы на финансовое обеспечение предприятий

На основе сравнительного анализа выяснены преимущества и недостатки банкоцентричной и рыночно ориентованной финансовой системы. Раскрыто влияние существующих моделей финансовых систем на состояние корпоративного управления с учетом соответствующей модели. Охарактеризована структура отечественного рынка и установлена его принадлежность к определенной модели финансовой системы.

Ключевые слова: *финансовая система, модель, финансовый рынок, финансовые ресурсы, финансовое обеспечение, структура.*

 © Н.М. ДАВИДЕНКО, 2014

N. DAVYDENKO,
associate professor, Department of Finance and Credit National university of life and environmental sciences of Ukraine

Effect of financial support for financial enterprises

Based on comparative analysis revealed the advantages and disadvantages bankotsentrychnoyi rynkooriyentovanoyi and financial system. Reveals the impact of existing models of financial systems in the state of corporate governance taking into account relevant model. The characteristic structure of the domestic financial market and established his membership of a particular model of the financial system.

Keywords: *financial system, model, financial market, financial resources, financial support, structure.*

Постановка проблеми. Принципове значення при дослідженні питань фінансового забезпечення підприємств представляє проблема здатності економіки забезпечити відповідність комерційно вигідних проектів обсягом фінансових ресурсів. Кризові явища світової економічної та фінансової систем чинять значний вплив на розвиток окремих країн, відображаючи виклики зростаючих тенденцій інтеграції національних економічних та фінансових систем. Динамізм процесів фінансової інтеграції та глобалізації обумовлює виникнення чинників як позитивного, так і негативного впливу на окремі національні економіки. Тому питання впливу фінансової системи на фінансове забезпечення підприємств у процесі інтеграції до світового фінансового простору набувають особливої значущості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Науковою скарбницею теоретико–методологічних підвалин процесів фінансового забезпечення підприємств стали праці видатних мислителів економічної науки, зокрема О. Гудзь, Ю. Лупенка, В. Ситника, П. Стецюка та ін. Їхні фундаментальні дослідження наклали свій відбиток на осягнення сутності проблем фінансування та кредитування підприємств, що ознаменувало початок якісно нового підходу до розгляду проблем у царині фінансового забезпечення як цілісної конструкції. В роботах вітчизняних науковців – Н. Єфремова, М. Толопіло, С. Козьменко, О. Шевцова, В.Федосова, Г. Полякова, Н. Рязанова, Л. Дробозина, Л. Петрашко та зарубіжних Ф. Аллена, Д. Гайла, С. Майерса і Н. Мейлафа – приділяється значна увага проблемам розвитку фінансового ринку, але в межах окремих сегментів – грошового ринку, ринку капіталу та значно меншою мірою ринку похідних фінансових інструментів.

Мета статті. На основі порівняльного аналізу з'ясувати переваги та недоліки банкоцентричної та ринкоорієнтованої фінансової системи. Охарактеризувати структуру вітчизняного фінансового ринку та встановити його належність до певної моделі фінансової системи.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом зростає інтерес до досліджень взаємозв'язків фінансового розвитку та економічного зростання на менш агрегованому рівні. Так, американські економісти Р. Раджан і Л. Зінгалес у своїй праці [10] виходили з того, що різні галузі економіки володіють своїм особливим ефективним попитом на зовнішнє фінансування (інвестиції мінус внутрішній Cash–Flow) і що розподіл потреб у такому фінансуванні по галузях залишається порівняно однаковим у межах однієї країни. За таких умов галузь із великим попитом на зовнішнє фінансування повинна розвиватися швидше у країнах із більш розвиненими фінансовими ринками. Автори використовували приклад США як системи відліку і країни з найменшими проблемами у фінансовій системі для перевірки своїх гіпотез для інших країн. Було виявлено, що галузі, більш залежні від стороннього фінансування, розвивалися швидше у країнах із більш розвиненою банківською системою або ринком акцій.

В умовах досконалого ринку, для якого була розроблена відома теорема Модільяні – Міллера, модель фінансування не має значення для вартості фірми або її інвестиційних рішень [10]. В умовах недосконалості ринку капіталу, що випливає з інформаційних асиметрій та інституційних витрат, витрати на фінансування із внутрішніх фінансових джерел є зазвичай нижчими, ніж із зовнішніх джерел. Наприклад, С. Майерс і Н. Мейлаф стверджують, що розміщення додаткових акцій компанії стає вельми дорогим способом фінансування, оскільки менеджери компанії, що діють в інтересах акціонерів, схильні розміщувати на ринку нові акції тоді, коли ті вже сильно переоцінені цим ринком [9]. Аналогічні проблеми виникають при борговому фінансуванні. Менеджери, які прагнуть до максимізації доходу акціонерів, схильні залучати свої компанії в реалізацію надмірно ризикових проектів, змушуючи при цьому кредиторів підвищувати розмір кредитної премії, що веде до подорожчання банківського фінансування [6].

У компаній, які зазнають фінансових обмежень, підвищується роль внутрішніх джерел фінансування інвестицій. З іншого боку необхідно враховувати, що у відповідності з теорією «вільного грошового потоку готівки», запропонованою М. Дженсеном, надмірне накопичення внутрішніх фінансових ресурсів компанії веде до неефективного надмірного інвестування [7]. Коли компанія має більше внутрішніх фінансових ресурсів у порівнянні із зовнішніми інвестиційними можливостями, виміряними в термінах чистої приведеної вартості, зростає небезпека інвестування цих ресурсів у проекти з від'ємною чистою приведеною вартістю (NPV). При цьому менеджери можуть навіть бути зацікавленими в реалізації таких проектів, оскільки збільшення обсягів обороту, або ринкової ніші в результаті їх реалізації, зазвичай позначається на збільшенні прибутків менеджерів, хоча самі проекти з погляду акціонерів можуть виявитися неефективними.

У цих умовах інституціональний тиск, що створюється формами боргового фінансування, може відігравати істотну позитивну роль у відношенні підвищення ефективності фінансування і зростання вартості компанії. Пов'язано це, перш за все, з реальною загрозою ймовірності банкрутства в разі неефективного використання інвестиційних ресурсів і втратою менеджерами роботи, відповідної квазіренти і репутації.

Таким чином, вибір конкретних джерел та форм фінансування має для зростання вартості компаній і їх успішної діяльності принципове значення. В теорії і практиці корпоративних фінансів зазвичай мова йде про вибір, з одного боку, між зовнішніми і внутрішніми джерелами фінансування, а з іншого – між борговим (банківські позики і кредити) і пайовим

(за допомогою акцій) фінансуванням. Практика свідчить, що структура джерел фінансування може істотно змінюватися і відрізнятися в компаніях як всередині однієї галузі економіки, так і в часі, навіть якщо рівень оподаткування, асиметричності інформації і агентських витрат залишається постійним.

При дослідженні зарубіжних моделей слід звернути увагу на вплив існуючих моделей фінансових систем на стан корпоративного управління із врахуванням відповідної моделі. Ми звернемо увагу на дві основні моделі фінансових систем, що існують у сучасній ринковій економіці: так звана система неформальних взаємовідносин (relationship–based system) – RBS і система витягнутої руки (arm's length system)–ALS. Достатньо часто для характеристики вищезгаданих фінансових систем у літературі використовуються терміни «система, заснована на банках» (bank based system) і «система, заснована на фондовому ринку» (market–based system), що не зовсім розкриває їх суть, оскільки така термінологія має у своїй основі моделі зовнішнього корпоративного фінансування. Однак на практиці в більшості країн основним джерелом фінансування компаній є їх внутрішні фонди. Крім того, німецька модель корпоративного управління є типовим прикладом системи, заснованої на банках, яка відрізняється відносно невеликою часткою банківських кредитів у загальному обсязі фінансування корпорацій. Таким чином, моделі корпоративного фінансування не можуть цілком адекватно відображати відмінності між двома фінансовими системами.

Кожна фінансова система виконує дві основні функції: а) спрямування інвестиційних ресурсів у галузі та сфери найбільш ефективного їх використання (функція розподілу); та б) забезпечення адекватної віддачі для інвесторів (функція контролю і управління). Найбільші відмінності між двома фінансовими системами спостерігаються при розгляді функції контролю і управління. Ця функція характеризує взаємовідносини фінансових інститутів і інвесторів і, таким чином, зачіпає і функцію перерозподілу, включаючи послаблення фінансових обмежень, розмежування інвестиційних меж, накопичення та зберігання інформації, необхідної для ефективного перерозподілу капіталу.

Незалежно від типу фінансової системи інвестори повинні мати у своєму розпорядженні механізм, який би дозволяв здійснювати моніторинг і контроль за використанням їхнього капіталу, а також у разі потреби мати можливість втручатися в цей процес. Система RBS забезпечує такий механізм інвесторові, надаючи йому певні права над компанією, що фінансується. Такі права можуть виникати у випадках, якщо інвестор стає великим акціонером компанії або головним її кредитором. Вищезазначене стосується японської моделі корпоративного управління, прикладами такої моделі є система японських головних банків [12] і німецької система корпоративного управління з системою німецьких «домашніх» банків [5]. У цих системах основні три функції моніторингу – попередній відбір клієнтів і інвестиційних проектів; поточний моніторинг проектів; втручання в справи компанії у випадках слабкого управління інтегруються в рамках відповідних банків. Стосунки між інвесторами і компаніями у системі RBS є довготривалими і підтримуються добровільно взятими на себе зобов'язаннями. При цьому стосунки між банками і компаніями будуть більш стабільними та фінансово безпечними в тому випадку, якщо обидві сторони вже мають певний запас капіталу. У цих випадках довготривалі стосунки дозволяють істотно скорочувати інформаційну асиметрію і, таким чином, інституційні і витрати в цілому.

Однак така модель взаємовідносин вимагає наявність певної квазіренти, що розподіляється між двома сторонами, а також передбачає відсутність досить привабливих зовнішніх альтернатив, іншими словами – менш конкурентне середовище і певні перепони для виходу на ринок. Більш того, модель RBS передбачає менш жорсткі вимоги до розкриття інформації про фінансово–виробничу діяльність компанії, оскільки наявність у компанії одного потужного інвестора робить не обов'язковим надання такої інформації третім особам, включаючи громадськість. Своєю чергою, інформаційні переваги і «інформаційна рента», що виникають, відіграють роль достатніх стимул–реакцій для інтеграції контрольних функцій і підтримки довготривалих стосунків.

Найбільш відомим прикладом системи «витягнутої руки» є класична англо–американська модель корпоративного управління та фінансова система США (див. рис.). У рамках цієї системи значне число ліквідних і розвинених фінансових ринків (наприклад, ринки цінних паперів, корпоративних облігацій і ін.) надають широкий спектр фінансових інструментів, необхідних різним економічним суб'єктам. Функції моніторингу здійснюються різними спеціалізованими інститутами, такими як венчурний капітал, комерційні банки, інвестиційні банки, рейтингові агентства. Такі інститути надають різні типи моніторингових послуг для різних фінансових продуктів і різних етапів розвитку компаній.

Система ALR відрізняється більш короткостроковим характером фінансових стосунків, менш орієнтована на використання контрольних функцій. Захист інвесторів у цій моделі забезпечується системою жорстких контрактів, а сама модель передбачає широке використання юридичних і правових інструментів [11]. Це означає, що інвестори втручаються в діяльність компанії переважно на етапі її банкрутства або ліквідації. Система стосунків у моделі ALS будується на основі ліквідних і конкурентних ринків. Відповідно, значно більше значення мають вимоги до розкриття інформації, що необхідне для забезпечення дієвості юридичних і правових інструментів і досягнення ефективності перерозподілу інвестиційних ресурсів.

На практиці ці фінансові системи можуть співіснувати разом в одній і тій же країні, хоча відносне значення і роль кожної з моделей розрізняються. В Японії, наприклад, ринки капіталів значно розвинутіші, ніж у Німеччині або Франції, хоча фінансові системи цих трьох країн відносяться до моделі RBS. Крім того, навіть у США система «неформальних взаємовідносин» переважає серед дрібних компаній [2].

Проте кожна з даних фінансових систем має свої переваги і недоліки. Система «витягнутої руки» може успішно функціонувати лише в умовах високої якості правового і юридичного середовища і чітко певних і захищених прав власності. Тому багато експертів вважають, що у країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, що відрізняються низьким рівнем розвитку правового і інституційного середовища, немає іншої альтернативи, окрім як прийняти на озброєння систему родинних фінансових стосунків, в якій роль головного інвестора і кредитора виконуватимуть комерційні банки [10].

Система RBS здатна достатньо успішно знижувати інституційні витрати і витрати моніторингу і на цій основі – знижувати ціну капіталу для компанії. Особливі переваги отримують при цьому молоді, а також дрібні компанії, що гостро відчувають нестачу фінансових коштів для розвитку в умовах недосконалих ринків капіталу. Система ALS, своєю чергою, різко здорожує фінансування інвестицій фірм, що стикаються з серйозними інформаційними проблемами [9].

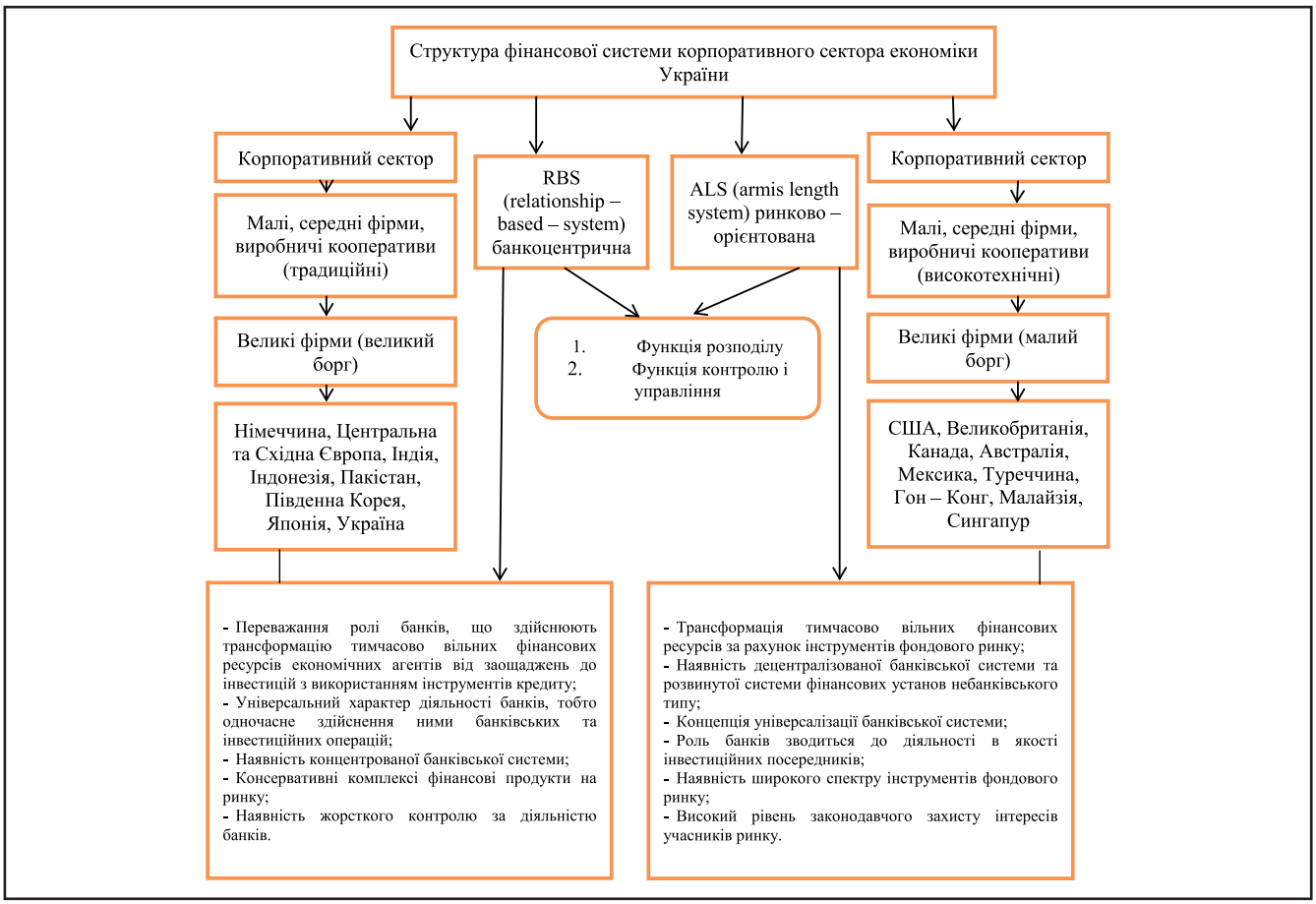
У той же час система RBS може знижувати інституційні витрати настільки значно, що ціна позикового капіталу для компанії починає наближатися до ціни її внутрішніх джерел фінансування. А це, як вже зазначалося вище, може справляти зворотне враження. Дуже «дешеві» фінансові ресурси, що перевищують інвестиційні можливості компанії, легко вкладаються в неефективні проекти. У цьому сенсі в системі «витягнутої руки» існує досить жорсткий механізм, а саме механізм поглинань, що запобігає такому нецільовому використанню інвестиційних ресурсів.

У рамках системи родинних фінансових стосунків значно простіше вирішується проблема відновлення контрактів між інвесторами і компаніями, що, поза сумнівом, є вельми привабливим для компаній, що зазнають труднощі з ліквідністю. В той же час подальший клієнтський контроль з боку інвестора виявляється слабкішим, ніж у системі ALS, оскільки інвестор, що несе порівняно низькі витрати моніторингу, легше погоджується на кредитування сумнівних проектів, що веде зрештою до пом'якшення бюджетних обмежень [4]. У системі ALS відсутність зобов'язань по довготривалому моніторингу істотно полегшує завдання призупинення кредитування неефективних проектів. Проте проблема відновлення контрактів значно ускладнюється унаслідок необхідності координації дій великого числа різних інвесторів [3].

Таким чином, переваги системи «родинних фінансових стосунків» полягають, перш за все, в можливостях механізму довгострокового моніторингу і контролю над інвестиційною діяльністю компанії. Важлива роль функції контролю і управління має на увазі, що основний інвестор дуже добре уявляє собі, як повинна функціонувати компанія. В цьому випадку іншими інвесторами легко досягається консенсус щодо перспективи розвитку компанії.

Проте, якщо компанія відноситься до принципово нової галузі економіки або використовувана нею технологія схильна до швидких змін, можливе виникнення ситуації, коли загальне уявлення про оптимальну стратегію компанії у інвесторів відсутнє, не дивлячись на їх достатню інформованість. Різноманітність думок, що виникає, заважає прийняти правильне інвестиційне рішення. Єдиним виходом з ситуації, що склалася, з метою визначення ефективності стратегії управління компанією є передача повноважень її менеджерам. У цьому випадку різко знижується роль функції контролю і координації дій інвесторів щодо досягнення консенсусу і складна передача функцій моніторингу певному фінансовому інституту.

У таких ситуаціях значно зростає роль ринку цінних паперів, оскільки їхнє котирування акумулюють в собі в концентрованому вигляді всіляку інформацію різних інвесторів. Таким чином, курс цінних паперів дозволяє оцінювати вартість компанії



Вплив структури фінансової системи на фінансове забезпечення підприємств

з врахуванням її конкретної управлінської стратегії і практики і дає ефективні сигнали для перерозподілу інвестиційних і фінансових ресурсів [8]. У зв'язку з цим система «витягнутої руки», характерною межею якої є наявність ефективного ринку цінних паперів, виявляється найбільш адекватною для нових галузей і технологій, де досягнення консенсусу серед інвесторів по питаннях перспективної діяльності компанії є складно досяжним. Система «родинних фінансових стосунків» виявляється ефективною в традиційних галузях з їх відносно стабільною виробничою технологією.

Висловлені міркування підтверджуються рядом досліджень, що розглядають дані проблеми в історичній ретроспективі. Так, Ф. Аллен і Д. Гайл вказують на той факт, що у другій половині дев'ятнадцятого століття саме ринок цінних паперів Лондонської біржі зіграв найважливішу роль у фінансуванні будівництва залізниць. Промислова революція кінця XVIII – початку IX століття була пов'язана насамперед із такими галузями, як текстильна промисловість, в якій велику частину складали дрібні по розмірах компанії, що фінансуються якраз відповідно до системи ALS [1].

Аналогічно Лондонській біржі ключову роль у розвиткові таких галузей, як автомобільна, електронна, комп'ютерна і інтернет–технології, у двадцятому столітті відіграла Нью–Йоркська фондова біржа. В той же час прискорений промисловий розвиток Німеччини на початку минулого століття, як і розвиток японської автомобільної і електронної промисловості в 70–80–ті роки, здійснювався на базі вже відомих стандартних технологій і в значній мірі тому – на основі системи RBS.

Висновки

Порівняльний аналіз фінансових систем свідчить, що кожна система має свої переваги і недоліки, які частково в змозі пояснити причини фінансової кризи в країнах Азії, тривалій економічній стагнації в Японії, з одного боку, а з іншого – стійке економічне зростання в США в 90–ті роки. Проте було б невірно однозначно стверджувати, що якась одна модель має перевагу перед іншою в контексті дії на темпи економічного зростання в тривалій перспективі.

Аналіз різних правових систем показав, що найнижчий рівень захисту прав акціонерів і кредиторів мають країни, що відносяться до французької правової системи. Для країн англійської правової системи –членів ОЕСР характерний більш високий ступінь захисту прав акціонерів. Проте відносно прав кредиторів рівень захищеності в країнах з німецькою системою вище, ніж в англосакських країнах – членах ОЕСР, але нижче, ніж в азіатських країнах з тією ж правовою системою, але що не входять в цю організацію.

Серед країн – членів ОЕСР найбільш великі фондові ринки сформувалися у країнах з англійською правовою системою. Як правило, розмір фондового ринку тісно пов'язаний із рівнем економічного розвитку країни.

Країни німецької правової системи володіють найбільш розвиненою і відносно великою банківською системою. Істотним показником значущості фондового ринку по відношенню до банківської системи є показник ринкової капіталізації до обсягу депозитів банківської системи. По цьому показникові першість тримають країни англосаксьокої правової системи, в яких відносна значущість фондового ринку тісно корелює з рівнем економічного розвитку. Країни французькою, німецькою і скандинавських правових систем, як правило, мають відносно низькі значення цього показника.

Аналіз наукових і статистичних джерел показав тяжіння структури вітчизняного фінансового ринку до банківської фінансової системи. Свідченням цього є перевага банківського кредитування економіки як засобу залучення фінансових ресурсів, домінування банків як головних емітентів і торговців цінними паперами на фондовому ринку. Водночас низька капіталізованість банків, що не дозволяє фінансувати масштабні інвестиційні проекти, ставить під сумнів позиції банків у майбутньому. Це актуалізує значення фондового ринку.

Список використаних джерел

1. Allen F., Gale D. Comparing Financial Systems. MIT Press, 1999.

2. Berger A., Udell G. Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance// Journal of Business, 1995, vol. 68, p. 351–381.

3. Bolton P., Scharftsein D. Optimal Debt Structure and the Number of Creditors// Journal of Political Economy, 1996, vol. 104, p. 1–25.

4. Dewatripont M., Maskin E. Credit and Efficiency in Centralized and Decentralized Economies// Review of Economic Studies, 1995, vol. 62, p. 541–555.

5. Edwards J., Fischer K. Banks, Finance and Investment in Germany. Cambridge University Press, 1994.

6. Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. – 1976. Vol.3. P. 305–360.

7. Jensen M. The Agency Cost of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers// American Economic Review, 1986, vol 76, p. 323–329.

8. Grossman S. On the Efficiency of Competitive Stock Markets where Traders have Diverse Information// Journal of Finance, 1976, vol. 31, p. 573–585; Grossman S., Stiglitz J. The Impossibility of Informationally Efficient Markets// American Economic Review, 1980, vol. 70, p. 393–408.

9. Myers S., Majluf N. Corporate Financing and Investment Decision when Firms Have Information that Investors Do Not Have//Journal of Financial Economics, 1984, vol. 13, p. 187–222.

10. Rajan R., Zingales L. Financial Dependence and Growth // American Economic Review, 1998, vol. 88, p. 559–586.

11. Козаченко А.В., Воронкова А.Э., Коренев Э.Н. Основы корпоративного управления. Учебное пособие. – Луганск: Издательство СНУ, 2001. – 480 с.

12. СеменовА.Г. Ефективне управління структурою капіталу акціонерного товариства / А.Г. Семенов, О.О. Плаксюк, О.В. Ярошевська // Вісник економічної науки України. – 2010. – №2 (18). – С. 137–144.

В.А. БІЛОШАПКА,
д.е.н., професор, кафедра міжнародного менеджменту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Культура результативного менеджменту як джерело міжнародної конкурентоспроможності українських компаній

Корпоративна культура знаходить своє відображення в узгодженості цінностей та принципів прийняття управлінських рішень. Перевага від наявності сильної корпоративної культури матеріалізується насамперед у скороченні часу реагування на загрози та можливості. У статті обґрунтовується невідкладність переходу українських компаній до культури результативного менеджменту, а також представлено ключові лідерські компетенції цієї культури та їхні дескриптори.

Ключові слова: *корпоративна культура, результативність, лідерство, менеджмент, компетенції, вибір, дескриптори, міжнародна конкурентоспроможність, моделі поведінки.*

В.А. БЕЛОШАПКА,
д.э.н., профессор, кафедра международного менеджмента,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Культура результативного менеджмента как источник международной конкурентоспособности украинских компаний

Корпоративная культура находит свое отражение в согласованности ценностей и принципов принятия управленческих решений. Преимущества сильной корпоративной культуры материализуются прежде всего в сокращении времени реагирования на угрозы и возможности. В статье обосновывается безотлагательность перехода украинских компаний к культуре результативного менеджмента, а также представлены ключевые лидерские компетенции этой культуры и их дескрипторы.

Ключевые слова: *корпоративная культура, результативность, лидерство, менеджмент, компетенции, выбор, дескрипторы, международная конкурентоспособность, модели поведения.*

V. BELOSHAPKA,
ScD in economics, professor, Department of International Management of
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Performance–management culture as a source of international competitiveness of Ukrainian companies

Corporate culture is reflected in acceptance of values and decision–making principles. Advantages of strong corporate culture are materialized mainly in reducing time to respond to threats and opportunities. The article proves the urgency for Ukrainian companies to switch to performance–management cultureand presents key leadership competencies of this culture and their descriptors.

Keywords: *corporate culture, performance, leadership, management, competencies, choice, descriptors, international competitiveness, behavioral models.*

Постановка проблеми. Корпоративна культура визначається як сукупність неформальних процедур, що превалюють в організації, або як домінуюча філософія відносно того, що найкращим чином дозволить досягти організаційних цілей.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У працях К. Камерона і Р. Куїнна [1], Г. Мінтцберга [2], Д. Сулла [3], Л. Босіді та Р. Чарана [4], М. Біра [5], а також інших дослідників аналізується роль корпоративної культури та основні її типи. Але в сучасних економічних реаліях менеджерам українських компаній потрібно краще усвідомити умови забезпечення ефективності застосування цього управлінського інструменту та перетворення його у джерело міжнародної конкурентоспроможності.

Мета статті. Обґрунтувати невідкладність переходу українських компаній до культури результативного менеджменту як важливого джерела міжнародної конкурентоспроможності, а також визначити ключові лідерські компетенції цієї культури та їхні дескриптори.

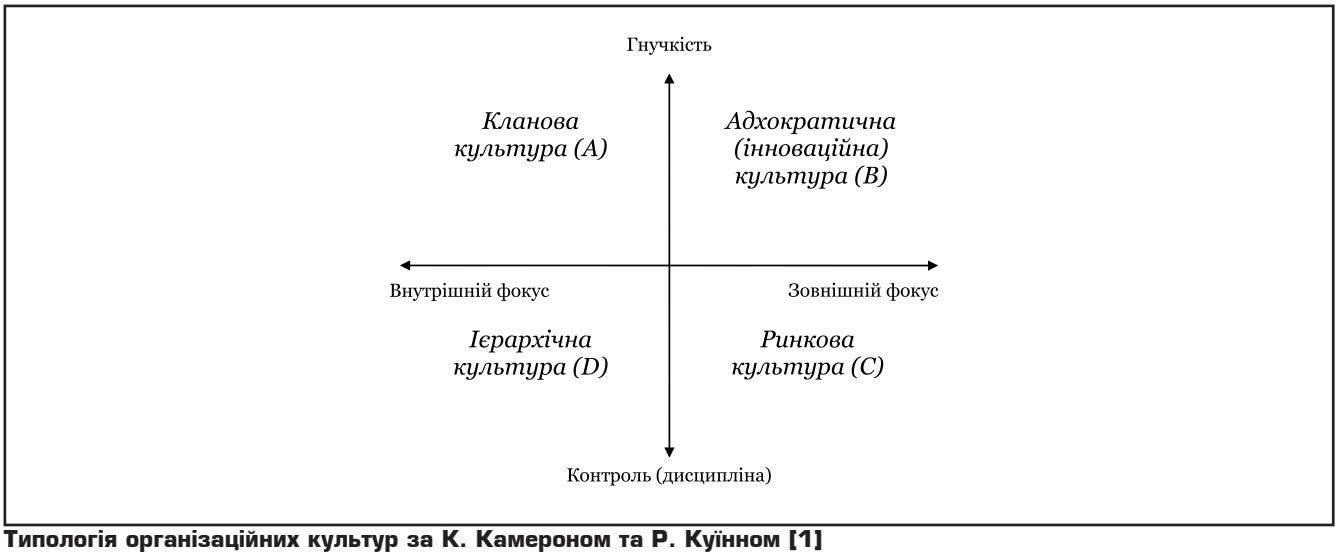
Виклад основного матеріалу. Серед низки розробок на тему корпоративної культури особливе місце в кінці 1990–х років зайняла книга К. Камерона і Р. Куїнна «Діагностика та зміна корпоративної культури» [1]. Авторами запропоновано дійсно новаторський інструментарій, що дозволяє нарешті впритул наблизитися до вирішення задачі вимірювання корпоративної культури.

Камерон і Куінн вибудували свою методику навколо вибору між двома групами конкуруючих цінностей (внутрішній фокус та орієнтація на ринок, гнучкість та дисципліна). На «перехресті» цих двох груп протиріч вони запропонували «меню» з чотирьох базових варіантів корпоративних культур: кланової, адхократичної (далі будемо називати її інноваційною), ієрархічної та ринкової (див. рис.).

Очевидно, що кланова культура органічно вписується в пріоритети розвитку сімейного бізнесу (принаймні, до певного етапу життєвого циклу і масштабів діяльності такої компанії). Інноваційна культура – вірний інструмент результативного розвитку стартапів, особливо у високотехнологічних секторах. Тут в центр уваги ставляться швидкість і комерціалізація власних проривних ідей продуктів, технологій, процесів. Слід також звернути увагу і на те, що присутність інноваційної культури може бути корисною (а в ряді випадків просто необхідною) і для окремих підрозділів великих компаній з домінуванням інших типів культур.

Ринкова культура в головному фокусі тримає конкурентні позиції компанії на ринку. Тут вже не настільки важливо,

© В.А. БІЛОШАПКА, 2014



Типологія організаційних культур за К. Камероном та Р. Куїнном [1]

звідки саме прийшли інновації, – на перше місце виходить віддача від них.

Ну а стосовно культури ієрархії, все ж таки не буде великим перебільшенням поставити знак рівності з бюрократією. Доречна ієрархічна культура чи ні? Відповідь у кожному випадку буде різною, оскільки залежить від завдань та особливо зовнішніх умов функціонування організації.

Звичайно, розглянута методика не позбавлена деяких недоліків. Так, досить часто спостерігалися ситуації, коли оцінки менеджерів однієї й тієї ж компанії показували по цій методиці домінування ринкової чи інноваційної культури (зовнішній фокус), а запропонований нами контрольний тест підтверджував схильність керівництва компанії до ручного управління [6].

Але в цілому, безумовно, розробки Камерона та Куїнна найбільш близькі до вирішення головного практичного завдання вищих керівників компаній: перетворити корпоративну культуру в реальний інструмент менеджменту і суттєву конкурентну перевагу.

Отже, корпоративна культура передбачає вибір між конкуруючими цінностями. Нерозуміння суті і важливості цього вибору – напевно, перша причина того, чому корпоративна культура більшості компаній є не ефективним інструментом, а скоріше бар'єром зростання результативності. Наступною, не менш важливою причиною є нерозуміння менеджерами, у чому ж саме головний функціонал інструменту корпоративної культури.

Дійсно, що складає головний зміст тої самої конкурентної переваги, яку компанія може отримати від цього інструменту? На наш погляд, ця перевага матеріалізується насамперед у швидкості прийняття та реалізації важливих управлінських рішень, тобто в скороченні часу реагування на загрози та можливості.

Компанія, яка вибудувала ефективну корпоративну культуру, не розглядає кожну проблему (задачу), в тому числі й породжену економічною кризою, як щось нове і абсолютно окреме. Навпаки, в такій компанії чітко обрані цінності та принципи підготовки правильної відповіді на різноманітні зовнішні виклики. Цінності та принципи тут не просто декларуються. Про них дійсно домовилися, а отже однаково розуміють і свідомо використовують у роботі!

А ось ручне управління, яке є достатньо типовим для вітчизняних компаній, безумовно, позбавляє можливостей отримати таку перевагу. Адже цей тип управління за своєю суттю носить захисний, а не проактивний характер. Тут практично не створюється часового ресурсу, щоб колективно системно розглянути зовнішнє середовище не лише з погляду небезпек, а й сприятливих можливостей, які завжди надає криза.

Що ж розглядають як альтернативу керівники, котрі вже усвідомили втрати від ручного управління та бюрократичної культури? Наші заміри показують, що найбільш бажаним напрямом трансформації є кланова культура (квадрант А). Другим за популярністю варіантом є перехід з квадранту D в квадрант В, тобто до інноваційної культури за Камероном – Куїнном.

Звичайно, інтерес до кланової культур і пояснити легко. Це найкомфортніша гавань. Комфортна, але в сьогоднішніх найжорстокіших умовах, на жаль, навряд чи реалістична опція. Як сказав один зі слухачів програми Executive MBA МІБ–Україна, «в поточних реаліях перехід мого підприємства в кланову культуру виглядає не меншою утопією, ніж прагнення побудувати комунізм в Радянському Союзі».

Але й можливості просування до інноваційної культури також часто стримуються. Причому не лише технологічним відставанням наших компаній від зарубіжних конкурентів, а й украй малою кількістю керівників, котрі комфортно себе почувають у ролі новатора. Причини такої ситуації – тема окремого дослідження, але факт говорить сам за себе: тільки в дев'яти з 74 (!) проаналізованих нами компаній для вищих керівників роль новатора опинилася в трійці найбільш привабливих за широко відомою методикою організації командної роботи Мередіта Белбіна [7].

Таким чином, як основна реальна альтернатива ручному управлінню залишається квадрант С, або так звана ринкова культура. Як випливає з рисунку, першою фундаментальною відмінністю цієї культури від ієрархічної є зовнішній фокус, тобто орієнтація на клієнтів та їх обслуговування в більш ефективний спосіб, ніж це роблять конкуренти.

Не менш важливою є ще одна принципова відмінність, пов'язана з розумінням дисципліни в цих двох культурах. Практика найуспішніших міжнародних компаній показує, що ринкова культура передбачає формування керівниками особливого

клімату, який максимально мобілізує ініціативу і відповідальність. Замість інструкцій і детальних вказівок згори донизу керівництво задає лише напрямок, чітко визначаючи необхідний цільовий результат (зразком цього є формула, що вже стала класичною: «Кожен підрозділ має вийти на перше або друге місце у світі!» від General Electric на початку 1980-х років).

У таких умовах менеджерам уже неприпустимо просто чекати інструкцій згори. Навпаки, тепер вони зобов'язані самі пропонувати найкращі плани дій, обґрунтовуючи необхідні для досягнення мети ресурси і способи їх розподілу, беручи тим самим важливі, але реалістичні зобов'язання, які потім просто не мають права не виконати. Логіка ринкової культури або культури квадранту С передбачає, що як тільки менеджер отримує від організації у своє розпорядження все необхідне для вирішення певної управлінської задачі, це завдання має перетворитися на зобов'язання.

Класичним прикладом трансформації корпоративної культури від ієрархічної до ринкової є діяльність Джека Уелча в 1981–2001 роках. За ці роки капіталізація очолюваної ним корпорації General Electric зросла більш ніж у 30 разів. Принципи та інструменти лідерства, використовувані Джеком, не втратили ні найменшої частки цінності навіть через майже півтора десятиліття [8]. На нашу думку, жодним чином цінність досвіду Уелча не зможе девальвуватися навіть на тлі скандальної історії з компенсаційним пакетом, що отримала розголос у зв'язку із розлученням Джека відразу після виходу на пенсію [9].

Давайте розглянемо детальніше лідерську модель поведінки Уелча. Чи був він «постановником проблем»? Формула «перше чи друге місце» красномовно підкреслює присутність цього поведінкового акценту. Сюди ж варто віднести знамените правило «переформулювання» ринку: як тільки ринкова частка підрозділу General Electric перевищить певне значення, менеджмент підрозділу повинен дати нове визначення ринку. Причому таким чином, щоб наша частина цього нового ринку була не більше 10 відсотків.

Тепер перейдемо до знаменитої диференціації оцінки персоналу General Electric на категорії A, B і C в пропорціях 20–70–10 для кожної категорії відповідно. Чи можна, не маючи характеру справжнього бійця (ще однієї моделі поведінки лідера ринкової культури за Камероном і Куїнном), реалізувати у великій за розмірами (і активно працюючій на державні замовлення) компанії це правило? Правило, яке передбачає, що менеджери групи С обов'язково повинні піддатися «трансферу» без винятків та поправок на прізвища, родинні зв'язки та попередні досягнення! Як менеджер Джек розумів, що будь-яке виключення зруйнує створювану ним систему як картковий будинок. Як лідер він підтримував це розуміння діями, не даючи нікому сумніватися в його бойовому настрої і неприйнятті компромісів.

Чому, на відміну від Джека Уелча, далеко не всі керівники українських компаній, які розуміють на раціональному рівні важливість відходу від ручного управління, від ієрархічної культури, здатні переходити в площину практичних дій? Причини тут криються не тільки в недостатності мотивації і надіях на те, що, може, якось «вдасться проскочити». Девіз багатьох керівників епохи радянської перебудови «Важко змінювати, нічого не змінюючи, але ми будемо!», влучно сформульований Михайлом Жванецьким, часто має дуже глибоке коріння.

Напевно, найбільш близько до розуміння цих коренів (а вони інтернаціональні) наблизився Манфред Ке де Врі, довгі роки плідно досліджуючи поведінку менеджерів з позицій клінічної психології. Він показав, що стійка психологічна орієнтація ключових фігур компанії є визначальною для організаційного клімату всієї організації. Чим сильнішою є особистість першої особи, тим більше її поведінка буде відображатися на культурі, стратегії і структурі компанії. Як у позитивному, так і негативному сенсі.

Ке де Врі виділяє п'ять типів так званої невротичної поведінки керівників: драматичний, недовірливий, відчужений, депресивний і примушуючий [10]. Яскраво виражені прояви такої поведінки будуть суттєво знижувати шанси на підготовку і тим більше реалізацію необхідних для зростання результативності бізнесу перетворень.

Не будемо стверджувати, що керівники з такими невротичними стилями не зможуть вивести свої компанії з кризи і навіть на якийсь час зробити їх сильнішими. Особливо з присутністю певної частки везіння (в тому числі за рахунок конкурентів з подібною або ще гіршою ситуацією) та особливо наявністю в управлінській команді лояльних професіоналів.

Але й перед компаніями, очолюваними подібними керівниками, неминуче постане питання «а що ж далі?». Обмеженість потенціалу ручного управління, ризик загрузнути в бюрократичній трясовині, економічна недоступність опції кланової культури рано чи пізно змусять шукати альтернативи. Але, як ми вже встигли переконатися, реальних альтернатив дуже небагато.

Та, яку пропонуємо ми, буде називатися культурою результативного менеджменту, або КРМ. Це перевірений на практиці синтез інноваційної та ринкової культури з домінуванням останньої. До основних характеристик чи принципів КРМ віднесемо такі три:

1) зовнішній, а не внутрішній фокус управлінської уваги (в центрі – клієнти, їхні потреби та ринкові можливості, які потрібно використовувати);

2) особливе розуміння дисципліни (замість контролю виконання спущених «згори донизу» директив приходить дисципліна підготовки, прийняття та виконання зобов'язань, жорстко прив'язаних до вирішення стратегічних завдань компанії і обов'язково підтверджених як зовнішніми, так і внутрішніми клієнтами);

3) формула «свобода в обмін на відповідальність» (надання необхідної для генерування інноваційних ідей гнучкості та свободи в обмін на готовність менеджерів брати зобов'язання за результуючі, а не лише процесні показники).

Як і будь-яка корпоративна культура, КРМ являє собою філософію або набір принципів успішного досягнення компанією своїх цілей. Ці принципи стосуються насамперед того типу лідерської поведінки, який дозволяє максимізувати імовірність стабільного досягнення високих результатів.

Технологічним ядром КРМ є компетенції, які є синтезом особистісних якостей і поведінкових моделей менеджера. У таблиці представлено 11 С-компетенцій топ-менеджерів, які є, за результатами наших багаторічних досліджень, найбільш важливими для успішного впровадження КРМ. Латинська літера «С» у назві компетенцій підкреслює домінування у філософії КРМ ринкової культури або культури квадранту С.

Компетенції КРМ та їхні дескриптори

Компетенції КРМ	Дескриптори
С1: Прийняття цінних зобов'язань	• Підтвердження зв'язку між зобов'язанням та стратегічними задачами компанії. • Підняття максимально високої планки. • Розуміння цільового результату саме як зобов'язання
С2: Ідентифікація нових ринкових можливостей	Мислення від «майбутнього до теперішнього». Визначення незадоволених та неусвідомлених потреб клієнтів. Спілкування з клієнтами конкурентів. Постановка правильних питань та залучення колег до їх обговорення
С3: Перехресна взаємодія	Розкриття змісту і важливості спільної задачі. Надання та отримання допомоги. Готовність розділити авторство своєї найкращої ідеї. Врахування динаміки взаємодії в командах
С4: Визначення пріоритетів та очікувань	Врахування «правила розуміння задачі». Структурування ключових ідей «порядку денного». Відстеження комунікації задачі вниз
С5: Взаємодія з керівником	Розуміння «порядку денного» та стилю керівника. Викорінення непевних слів. Фіксація МПВ («від керівника до менеджера»)
С6: Активізація енергії колег	Емоційна інтелігентність. Управління за особистим прикладом. Фокусування уваги співробітників на максимальне використання свого потенціалу. Вибір мобілізуючих стимулів
С7: Управління складними ситуаціями	Уникання спокус «макіавеллізму». Переведення конфліктів у русло конструктивного діалогу. Перехід від констатації та аналізу проблеми до генерування практичного рішення
С8: Отримання зобов'язань від співробітників	Формування чітких очікувань до результатів. Виявлення оптимальних ресурсних потреб для фіксації МПВ («від менеджера до співробітника»). Встановлення правильних контрольних точок
С9: Надання коригуючого зворотного зв'язку	Проактивність у наданні зворотного зв'язку. Контроль згоди співробітника з необхідністю коригувань. Отримання обіцянок співробітника стосовно коригувальних дій та їх результатів
С10: Розвиток співробітників	Фіксація кращої практики та помилок. Розуміння джерел професійного розвитку. Індивідуальний підхід до планування задач розвитку. Балансування потреб у стабільності та оновленні
С11: Формування зовнішніх мереж та підтримуючих партнерств	Управління очікуваннями зовнішніх стейкхолдерів. Чітка комунікація цінностей та обіцянок партнерам. Створення мережі підтримуючих відносин

Кожна С–компетенція представлена за допомогою трьох–чотирьох дескрипторів. Це ключові характеристики очікуваної поведінки менеджера в підтримку даної компетенції. З технологічного погляду дескриптори важливі для забезпечення чітких орієнтирів для об'єктивного (обґрунтованого за допомогою фактів) оцінювання рівня володіння менеджером відповідною компетенцією. Причому як колегами, так і безпосередньо менеджером у режимі самооцінки.

Одночасно дескриптори структурують ідеї та рекомендації стосовно розвитку С–компетенцій топ–менеджерів. Цей розвиток вимагатиме не лише освоєння нових звичок, а й відмову від старих моделей поведінки, що блокують досягнення необхідних управлінських результатів.

Висновки

У поточних умовах зростає необхідність відмови топ–менеджменту українських підприємств від практики ручного управління та схильності до ієрархічної або бюрократичної корпоративної культури. Найбільш перспективна альтернатива – формування культури результативного менеджменту, яка передбачає концентрацію управлінської уваги на ринкові можливості та потреби як зовнішніх, так і внутрішніх клієнтів. Технологічне ядро КРМ складають 11 лідерських компетенцій, які є синтезом особистісних якостей і поведінкових моделей менеджерів.

Список використаних джерел

1. Cameron K., Quinn R. Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on Competing Values Framework. – Addison–Wesley Publishing, 1999.

2. Mintzberg H. Managing. – Berrett–Koehler Publishers, 1999.

3. Sull D. Revival of the Fittest: Why Good Companies Go Bad and How Great Managers Remake Them. – Boston: Harvard Business School Press, 2003.

4. Bossidy L., Charan R. Execution: The Art of Getting Things Done. – New York: Crown Business, 2002.

5. Beer M. High Commitment High Performance: How to Build A Resilient Organization for Sustained Advantage. – Jossey Bass, 2009.

6. Белошапка В.А. Оценка дипломных проектов в украинских и международных MBA–программах // Економіка. Фінанси. Право. №8/1. – 2013. – С. 36–41.

7. Belbin R. Meredith. Management Teams: Why They Succeed or Fail. – Taylor & Francis, 2010.

8. Welch J., Byrne J.Jack: Straight From the Gut. – New York: Warner Business Books, 2001.

9.http://blogs.law.harvard.edu/corpgov/2012/02/26/examining–the–largest–golden–parachutes/

10. Kets de Vries M. The Leadership Mystique: A User's Manual for the Human Enterprise. – London: Financial Times Prentice Hall, 2001.

А.В. ЧЕРЕП,
д.е.н., професор, декан економічного факультету, Запорізький національний університет,
А.Г. МАРТОЯН,
здобувач кафедри ФіК, Запорізький національний університет

Теоретико–прикладні основи зовнішньоекономічної діяльності підприємств

У статті визначена роль зовнішньоекономічної діяльності як для підприємства, так і для держави. Визначені чинники розвитку та функції зовнішньоекономічної діяльності. Наведені основні принципи ведення зовнішньоекономічної діяльності та напрями зовнішньоекономічної політики держави. Запропоновано доповнення для розширення напрямів зовнішньоекономічної політики України.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, зв'язки, політика, функції, принципи.*

А.В. ЧЕРЕП,
д.э.н., профессор, декан экономического факультета, Запорожский национальный университет,
А.Г. МАРТОЯН,
соискатель кафедры ФиК, Запорожский национальный университет

Теоретико–прикладные основы внешнеэкономической деятельности предприятий

В статье определена роль внешнеэкономической деятельности как для предприятия, так и для государства. Определены причины развития и функции внешнеэкономической деятельности. Приведены основные принципы ведения внешнеэкономической деятельности и направления внешнеэкономической политики государства. Предложены дополнения для расширения направлений внешнеэкономической деятельности Украины.

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, связи, политика, функции, принципы.*

Determined the role of foreign–economic activities for enterprises as well as for country. Defined the main causes of development of foreign–economic activities and its functions. Showed the main principles of foreign–economic activities maintenance, also showed the directions of foreign economic policy of the country. Proposed additions for improvement of foreign economic policy of Ukraine.

Keywords: *foreign–economic activities, relations, policy, functions, principles.*

Постановка проблеми. В умовах економічної і політичної нестабільності, як в Україні, так і у світі в цілому, особливо важливу роль для розвитку підприємств будь–якої сфери діяльності відіграє пошук нових ринків збуту, розширення своєї сфери впливу, формування якісно нових взаємозв'язків з іноземними підприємствами.

Величезний поштовх українським підприємствам для налагодження контактів з іноземними партнерами, можуть дати: перехід економіки України на ринкові відносини, вступ України до Світової організації торгівлі, перспектива асоційованого членства в Європейському Союзі, а також перспектива повноправного членства в Європейському Союзі. В результаті подібних якісних змін в українській економіці українські підприємства отримають можливість виробляти продукцію з меншими витратами, а також реалізовувати свою продукцію за більш вигідною ціною за кордоном. Це сприятиме розширенню господарських зв'язків між країнами, що своєю чергою буде сприяти економічному зростанню України, поширенню нових ідей, інновацій та технологій. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність має потужний вплив на соціально–економічний розвиток країни, забезпечуючи раціональне використання фінансових і трудових ресурсів та інвестицій.

Але слід врахувати, що з розширенням сфери діяльності підприємства збільшується і кількість конкурентів, а конкурентна боротьба між підприємствами посилюється. Саме тому зовнішньоекономічна діяльність і зовнішньоекономічні зв'язки відіграють особливо важливу роль для підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Все більше вчених приділяють особливу увагу питанням зовнішньоекономічної діяльності як держави, так і підприємства зокрема. Серед них Л.В. Торгова [1], Є.Я. Агєєв [2], О.В. Шкурупій [3], В.В. Вітлінський [4], О.О. Маслак [5], Н.Г. Георгіаді [6], О.П. Гребельник [7], Е.А. Зінь [8] та ін. Це обумовлено тим, що зовнішньоекономічна діяльність підприємств і міжнародне співробітництво держав є одними з основних факторів впливу на рівень глобального економічного розвитку і світового прогресу.

Метою статті є визначення важливості зовнішньоекономічної діяльності для підприємства; розгляд основних чинників розвитку та принципів ведення зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Більшість дослідників сходяться з думкою, що зовнішньоекономічна діяльність – це будь–яка форма діяльності підприємства, пов'язана з виходом на зовнішні ринки.

Л.В. Торгова дає таке визначення зовнішньоекономічної діяльності: це «...сукупність виробничо–господарських, організаційно–економічних і оперативно–комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях» [1]. Своєю

© А.В.ЧЕРЕП, А.Г. МАРТОЯН, 2014

чергою, Є.Я. Агєєв розглядає зовнішньоекономічну діяльність як «...сукупність напрямків, форм і методів торговельно–економічного, науково–технічного співробітництва, а також кредитних і валютно–фінансових відносин даної країни із зарубіжними державами з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці» [2].

О.В. Шкурупій визначає зовнішньоекономічну діяльність так: це «...сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково–технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок» [3].

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» дає таке визначення цього терміну: «...діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами» [9].

До загальних чинників розвитку зовнішньоекономічної діяльності можна віднести:

– нерівномірність економічного розвитку різних країн світу;

– відмінності в людських, сировинних, фінансових ресурсах;

– характер політичних відносин;

– різний рівень науково–технічного розвитку;

– особливості географічного положення, природних і кліматичних умов [4].

Виходячи з основних факторів ми вважаємо, що розвиток зовнішньоекономічної діяльності зумовлений потребою взаємовигідного обміну між іноземними партнерами, в результаті чого підприємства виробляють більш конкурентоспроможну продукцію з найменшими витратами на виробництво, розширюють ринок своєї продукції, відбувається обмін досвідом і технологіями. Не менш важливим є так само і залучення іноземних інвестицій.

Дослідники виділяють такі основні функції зовнішньоекономічної діяльності:

– організація міжнародного обміну природними ресурсами і результатами праці в їх матеріальній та вартісній формах;

– міжнародне визначення споживчої вартості продуктів, що виготовляються відповідно до міжнародного поділу праці;

– організація міжнародного грошового обігу [3].

Для коректного ведення будь–якої діяльності необхідний аналіз, і зовнішньоекономічна діяльність не є винятком. О.О. Маслак під «аналізом зовнішньоекономічної діяльності» передбачає таке: дослідження виробничо–господарської діяльності підприємств для виявлення об'єктивної оцінки результатів їх діяльності [5].

Предметом аналізу зовнішньоекономічної діяльності (чи їх об'єднань) виступає їх виробничо–господарська діяльність, що показана у різноманітних формах звітності, даних бухгалтерського та управлінського обліку, інших джерелах інформації [5].

Об'єктом аналізу зовнішньоекономічної діяльності – це підприємства чи їх об'єднання різноманітних форм власності та організаційно–правових форм [5].

Ведення зовнішньоекономічної діяльності має на увазі дотримування всіма суб'єктами таких принципів:

– принципу суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

– принципу свободи зовнішньоекономічного підприємництва;

– принципу юридичної рівності і недискримінації;

– принципу верховенства закону;

– принципу захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [6].

Гарантом дотримання сторонами цих принципів виступає держава, в результаті чого як підприємство, так і держава мають особливі зобов'язання, які повинні бути виконані, оскільки підприємству без підтримки та сприяння держави буде важче налагоджувати контакти з іноземними партнерами, а державі без зовнішньоекономічної діяльності підприємств буде важче залучати інвестиції. Саме таке взаємовигідне співробітництво і держави і підприємства сприяє інтеграційним процесам у глобальні політико–економічні структури.

Слід зазначити, що зовнішньоекономічна діяльність неможлива без зовнішньоекономічних зв'язків, тобто комплексної системи різноманітних форм міжнародного співробітництва держав і їхніх суб'єктів у всіх галузях економіки [4].

Зовнішньоекономічна політика – це система заходів, спрямованих на досягнення економікою даної країни певних переваг на світовому ринку і одночасно на захист внутрішнього ринку від конкуренції іноземних товарів. Змістовність зовнішньоекономічної політики зумовлюється природою суспільного ладу країни і відповідно завданнями національного господарства, а також сукупністю зовнішніх чинників [4].

Оскільки зовнішньоекономічна політика є складником економічної політики, від загальної концепції побудови економічної системи залежить напрям руху, етапи формування, механізм функціонування політики держави у сфері міжнародних економічних зв'язків. При цьому реалізуються як економічні цілі, так і політичні, оскільки зовнішньоекономічна політика є частиною зовнішньої політики [7].

Найбільш важливими напрямами зовнішньоекономічної політики України є:

– захист національних економічних інтересів;

– захист інтересів національного товаровиробника на зовнішніх ринках;

– вдосконалення структури зовнішньої торгівлі;

– національне державне регулювання, стимулювання експорту і контроль імпорту;

– протидія товарній експансії і агресії;

– протидія демпінгу з боку зарубіжних товаровиробників;

– раціональне використання транзитних можливостей країни;

– стимулювання розвитку виробництва, імпорт замінних товарів і технологій;

– посилення державного контролю і регулювання зовнішньоекономічних відносин регіонів і суб'єктів господарювання [8].

Ми вважаємо, що наведені пропозиції Е.А. Зіня про напрями зовнішньоекономічної політики України є недостатньо повними. Пропонуємо розширити напрями зовнішньоекономічної політики такими складовими:

• Сприяння досягненню провідних позицій України в тих сферах економіки, які є найбільш розвиненими або перспективними (добувна промисловість, аграрний сектор). Це можна домогтися налагодженням тісних економічних зв'язків з ЄС і СОТ, оскільки розвинуті ринки Європи та світу потребують доступної сировини для власного виробництва. Так са–

мо збільшення населення на планеті призводить до потреби в їжі і сільгосппродукції.

• Забезпечення умов для розвитку нового ринку високотехнологічних товарів і послуг, сфери авіабудування, суднобудування, машинобудування тощо. Оскільки ці сфери є досить дорогими у фінансуванні, державі слід створити умови у країні для залучення іноземних компаній, які є лідерами у сфері, сприяння їх кооперації з українськими підприємствами.

• Стимулювання розвитку туризму. Сфера послуг є не менш важливою. Створення умов для відпочинку та рекреаційних зон сприятиме напливу туристів.

Висновки

Зовнішньоекономічна діяльність є невід'ємною частиною діяльності підприємства, що співпрацює із закордонними партнерами. Основним чинником виникнення зовнішньоекономічної діяльності є потреба підприємств у взаємовигідному обміні з іноземними підприємствами з метою подальшого прогресу. Цей вид діяльності є одним із найважливіших інструментів, що забезпечує прогрес будь-якої національної економіки.

Не менш важливим є і роль держави, оскільки саме держава має створювати передумови для комфортного ведення підприємствами зовнішньоекономічної діяльності. Це визначається зовнішньоекономічною політикою держави, головною метою якої є захист національного товаровиробника за кордоном та контроль імпорту.

Список використаних джерел

1. Торгова Л.В., Хитра О.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Навчально-методичний посібник. – Львів: «Новий Світ-2000», 2011. – 512 с.

2. Агєєв Є.Я., Чепінога В.І. Зовнішньоекономічна діяльність: основи, маркетинг, менеджмент, облік, ефективність: Навч. пос.: Харків, 2006. – 480 с.

3. Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / За ред. О.В. Шкурупій. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

4. Вітлінський В.В., Маханець Л.Л. Ризикологія в зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2008. – 432 с.

5. Маслак О.О., Жежуха В.Й. Облік, аналіз та аудит зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібн. – К.: Каравела. 2011. – 400 с.

6. Георгіаді Н.Г., Передало Х.С., Князь С.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. – 2-ге вид. – Львів: Видавництво університету «Львівська політехніка», 2009. – 236 с.

7. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. 3-тє видання перероблене та доповнене: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.

8. Зінь Е.А. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / За ред. д.е.н. професора Е.А. Зіня. – К.: Видавництво «Кондор», 2009. – 432 с.

9. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електрон. ресурс] режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12

О.І. АНДРУСЬ,
к.п.н., доцент кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Обґрунтування організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності підприємств аграрно-промислового комплексу України

У роботі проаналізовано теоретичні аспекти і обґрунтовано організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності підприємств аграрно-промислового комплексу України. Основу організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності аграрно-промислового комплексу України складають узагальнені цілі, функції, принципи, методи та важелі.

Ключові слова: *аграрно-промисловий комплекс України, організаційно-економічний механізм, ефективність господарської діяльності, цілі, функції, принципи, методи, важелі.*

О.И. АНДРУСЬ,
к.п.н., доцент кафедры экономики и предпринимательства,
Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

Обоснование организационно-экономического механизма обеспечения эффективности предприятий аграрно-промышленного комплекса Украины

В работе проанализированы теоретические аспекты и обоснован организационно-экономический механизм обеспечения эффективности предприятий аграрно-промышленного комплекса Украины. Основу организационно-экономического механизма обеспечения эффективности аграрно-промышленного комплекса Украины составляют обобщенные цели, функции, принципы, методы и рычаги.

Ключевые слова: *аграрно-промышленный комплекс Украины, организационно-экономический механизм, эффективность хозяйственной деятельности, цели, функции, принципы, методы, рычаги.*

This paper analyzes the theoretical aspects and reasonable organizational and economic mechanism to ensure the efficiency of enter prises of agro-industrial complex of Ukraine. The basis of the organizational and economic mechanism to ensurethe effective ness of agro-industrial complex of Ukraine summedup the objectives, functions, principles, methodsandtools.

Keywords: *agro-industrial complex of Ukraine, organizational and economic mechanism, the efficiency of economic activities, objectives, functions, principles, methods and tools.*

© О.І. АНДРУСЬ, 2014

Постановка проблеми. Підвищення ефективності виробництва АПК – одне з пріоритетних завдань національної економіки, яке визначає потребу обґрунтування організаційно–економічного механізму забезпечення ефективності аграрно–промислового комплексу України. Створення такого механізму спрямоване на забезпечення ефективного партнерства сільськогосподарських товаровиробників та системи державного регулювання аграрного сектору національної економіки. Це зумовлює актуальність проведеного дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми свідчить, що проблема ефективності господарської діяльності підприємства є предметом багатьох зарубіжних і вітчизняних досліджень. Так, вивченню проблем управління ефективності господарської діяльності підприємства присвячено роботи зарубіжних дослідників Дж. Шима, Дж. Сігела, Дж. Шанка, Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера, К. Друрі.

Вагомим теоретичним доробком до проблеми забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства стали праці вітчизняних дослідників, зокрема В.В. Бойка, Ф.Ф. Бутинця, М.Г. Чумаченка, В.М. Нижника.

Проблема забезпечення ефективності функціонування господарського механізму підприємства висвітлена у працях О.Г. Гудзинського, О.В. Єрмакова, Б.Й. Пасхавера.

Однак проблема підвищення ефективності господарського механізму аграрно–промислового комплексу України дотепер потребує всебічного дослідження та послідовного розвитку.

Мета роботи. Такий стан проблеми детермінує потребу аналізу сучасних економічних підходів забезпечення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств національної економіки. Теоретичні висновки мають бути зроблені з позицій збереження надбань сучасної економічної науки.

Мета статті – обґрунтувати організаційно–економічний механізм забезпечення ефективності аграрно–промислового комплексу України.

Виклад основного матеріалу. Аналіз економічних досліджень свідчить, що сучасні дефініції сутності «господарського механізму» не мають однозначного тлумачення.

Поняття «господарський механізм» з'явилося в другій половині XX століття як наукове усвідомлення суперечностей виробничих відносин командно–адміністративної системі. В умовах командної економіки темпи забезпечення ресурсами сільського господарства випереджали темпи виробництва продукції. Однак відсутність ефективних механізмів господарювання в галузі зумовлювала неефективність їх використання.

Б.А. Райзберг Л.М. Лозовский, Б.А. Стародубцева визначають господарський механізм сукупністю організаційних структур, конкретних форм і методів управління на основі встановлених інституційних правил, які за певних умов реалізують діючі економічні закони» [5, с. 157].

Р.А. Фатхутдінов зауважує, що поняття «система управління» і «господарський механізм» різняться між собою, хоча в них є багато спільного. Дослідник зазначає, що господарський механізм охоплює методи, види, форми і функції управління. А система управління більш широке поняття, оскільки крім означених компонентів, включає підсистему лінійного управління, зокрема керівників, менеджерів та виконавців [7, с. 48].

А.Д. Смірнов зазначає, що ефективний господарський механізм забезпечує господарський метод повернення витрат на основі власних доходів за умов:

– економічної самостійності підприємства, яка сприяє поверненню його витрат завдяки виручці від реалізованої продукції;

– ретельного економічного контролю за діяльністю підприємства, який дозволяє встановлювати залежність між результатами його господарської діяльності та фінансовим станом;

– сукупності різних форм морального та матеріального заохочення працівників підвищувати продуктивність праці, рентабельності виробництва та знижувати собівартість продукції [6, с. 70].

Взаємодія організаційних, економічних, технічних, природних чинників значною мірою впливає на розвиток аграрного виробництва. Ефективно організована діяльність підприємства визначає бажані результати як виробничо–господарських структур, видів виробництва, так і окремих галузей.

Відтак організаційно–економічний механізм забезпечення ефективності АПК інтегрує виробничі ресурси та методи функціонування, які забезпечують оптимальні умови розвитку аграрного підприємства, реалізацію сільськогосподарської продукції, максимізацію прибутку та ефективність господарської діяльності в цілому.

Таким чином, організаційно–економічний механізм – це система взаємопов'язаних організаційних форм і методів регулювання процесу розширеного відтворення, об'єднання всіх форм власності та господарювання з метою одержання бажаних результатів господарської діяльності підприємства. Він спирається на економічну та юридичну самостійність підприємства. Завданням організаційно–економічного механізму є забезпечення ефективного конкурентного середовища, погодження інтересів суб'єктів галузі – виробника, держави та споживача.

Організаційно–економічний механізм забезпечення ефективності підприємств аграрно–промислового комплексу України реалізує сукупність організаційно–економічних економічних компонент – цілей, методів, принципів та важелів, які регламентують господарську діяльність окремого підприємства, галузі та держави (див. рис.).

Організаційно–економічний механізм забезпечення ефективності підприємств АПК є об'єктивною категорією та вимагає дотримання принципів господарювання. Відповідно до Господарського кодексу загальними принципами господарського механізму в Україні є:

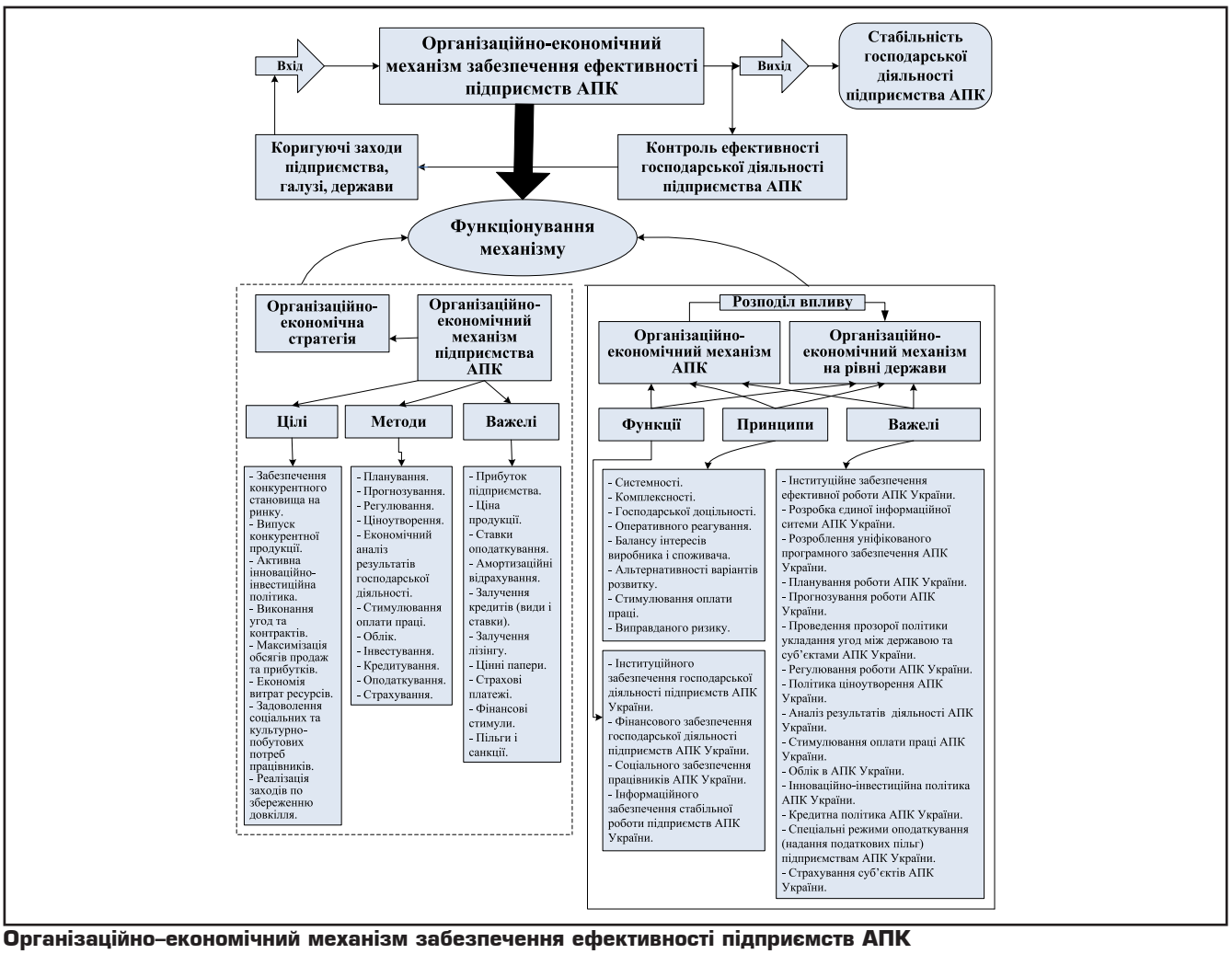
– забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою всіх суб'єктів господарювання;

– свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом;

– вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України; обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємництві, екологічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства та держави;

– захист національного товаровиробника;

– заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини [1].



Організаційно–економічний механізм забезпечення ефективності підприємств АПК

Організаційно–економічний економічний механізм забезпечення ефективності підприємства АПК як система реалізації основних економічних законів, розв'язання основних проблем галузевого виробництва, узгодження економічних інтересів різних соціальних груп інтегрує певні цілі, методи та важелі господарського впливу, а також оперативно корегується через гнучку та мобільну стратегію підприємства.

Розподіл впливу між організаційно–економічними механізмами галузі та держави охоплює функції, принципи та важелі економічного забезпечення ефективності функціонування підприємства АПК.

Сутність організаційно–економічного механізму забезпечення ефективності підприємств АПК виявляється передусім у його функціях. До них належать такі:

– інституційного забезпечення господарської діяльності підприємств АПК України;

– фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств АПК України;

– соціального забезпечення працівників АПК України;

– інформаційного забезпечення стабільної роботи підприємств АПК України.

До принципів організаційно–економічного механізму забезпечення ефективності підприємств АПК як визначальних положень його реалізації віднесено такі: системності, комплексності, господарської доцільності, оперативного реагування, балансу інтересів виробника і споживача, альтернативності варіантів розвитку, стимулювання оплати праці, виправданого ризику.

Дієвими важелями реалізації організаційно–економічного механізму забезпечення ефективності підприємств АПК, на нашу думку, є:

– інституційне забезпечення ефективної роботи АПК України;

– розроблення єдиної інформаційної системи АПК України;

– розроблення уніфікованого програмного забезпечення АПК України;

– планування господарської діяльності АПК України;

– прогнозування господарської діяльності АПК України;

– проведення прозорої політики укладання угод між державою та суб'єктами АПК України;

– регулювання господарської діяльності АПК України;

– політика ціноутворення АПК України;

– аналіз результатів діяльності АПК України;

– стимулювання оплати праці АПК України;

– облік в АПК України;

– інноваційно–інвестиційна політика АПК України;

– кредитна політика АПК України;

– спеціальні режими оподаткування (надання податкових пільг) підприємствам АПК України;

– страхування суб'єктів АПК України.

Обґрунтований організаційно–економічний механізм забезпечення ефективності підприємств АПК узгоджує розвиток і функціонування соціально–економічної системи на всіх рівнях, також включає в себе правові норми реалізації соціальних і виробничих відносин АПК.

Важливою частиною функціонування господарського механізму є управлінський механізм. Він являє собою сукупність форм і методів господарювання, за допомогою яких безпосередньо здійснюється організація та безпосередньо управління виробничим процесом, і визначається економічна ефективність його діяльності. Головною особливістю управлінського механізму є наявність власників засобів виробництва різної форми власності, які мають власну специфіку ведення господарства, контролю, структури, функцій управління, маркетингом та організаційними формами.

Отже, організаційно–економічний механізм забезпечення ефективності підприємств АПК як система регульованих економічних, організаційних, соціальних відносин у процесі господарської діяльності підприємств АПК спрямований на підвищення економічної ефективності, розширене відтворення та стабілізацію доходів підприємства та галузі.

Водночас, економічний механізм характеризує економічну політику держави, яка розробляється на довготривалу перспективу. Організаційно–економічний механізм забезпечення ефективності підприємств АПК повинен реалізовувати ефективне державне регулювання галузі через макроекономічне регулювання податкової системи, бюджету, грошово–кредитної політики, соціальної політики та фінансового забезпечення.

Зазначимо, що АПК повинен працювати в умовах належної інституційної бази та відкритості ринку. Це забезпечить стабілізацію та поступальний розвиток кожного підприємства та АПК України в цілому.

Висновки

Недосконаліть діючого господарського механізму АПК України забезпечує недостатню ефективність виробництва та продовольчого забезпечення населення. Тому окреслений організаційно–економічний механізм забезпечення ефективності підприємств АПК спрямований на поступальний розвиток галузі. Для його реалізації необхідно передусім інституційне забезпечення, яке сприяло б підвищенню ефективності виробництва та реалізації якісної сільськогосподарської продукції, забезпеченню необхідних для розвитку галузі прибутків, створенню стратегічних запасів та, врешті, поступальному розвитку галузі в напрямі перетворення українського АПК у високотехнологічну та конкурентоспроможну галузь світової економіки.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України: офіц. Текст: прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 року.

2. Господарський механізм агропромислового комплексу кризового періоду. Колектив авторів Б.Й. Пасхавер та ін. – К.: Ін–т економіки НАН України, 2001.

3. Економіка підприємства. Навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів / П.В. Круш, В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк. – К.: Ельга – Н, КНТ, 2009. – 780 с.

4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.М., Стародубцева Б.А. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА–М, 1996. – 496 с.

5. Смирнов А.Д. Основы хозяйственного расчета / А.Д. Смирнов. – М.: Экономика, 1969. – 200 с.

6. Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой. Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес–школа», «Интел–синтез», 1999. – 784 с.

УДК 338.2:622.2.691

О.Г. ДЗЬОБА,
д.е.н., доцент, Івано–Франківський національний технічний університет нафти і газу

Застосування рейтингових процедур для техніко–економічної оцінки варіантів газозабезпечення України з альтернативних джерел

У статті запропоновано нові методологічні підходи до проведення техніко–економічної оцінки варіантів диверсифікації газозабезпечення України на основі використання рейтингових процедур, удосконалено модель рейтингового оцінювання та деталізовано її класифікаційні ознаки. Наведено результати рейтингового оцінювання ресурсних підсистем окремих країн Африки та Близького Сходу.

Ключові слова: *рейтингові процедури, диверсифікація газозабезпечення, зовнішні джерела, ресурсна підсистема, інтегральні та агреговані оцінки.*

О.Г. ДЗЁБА,
д.э.н., доцент, Ивано–Франковский национальный технический университет нефти и газа

Применение рейтинговых процедур для технико–экономической оценки вариантов газообеспечения Украины из альтернативных источников

В статье предложены новые методологические подходы к проведению технико–экономической оценки вариантов диверсификации газообеспечения Украины на основе использования рейтинговых процедур, усовершенствована модель рейтингового оценивания и детализированы ее классификационные признаки. Приведены результаты рейтингового оценивания ресурсных подсистем отдельных стран Африки и Ближнего Востока.

Ключевые слова: *рейтинговые процедуры, диверсификация газообеспечения, внешние источники, ресурсная подсистема, интегральные и агрегированные оценки.*

© О.Г. ДЗЬОБА, 2014

O.G. DZOBA,
doctor of economics, assistant professor, Ivano–Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Use of rating procedures for technical and economic evaluation of options for gas supply of Ukraine using alternative sources

The article suggests new methodological approaches to conducting technical and economic evaluation of options gas supply diversification of Ukraine based of the rating procedures, improved model of rating evaluation and detailed its classification signs. Results of the rating evaluation of resource subsystems of some countries of Africa and the Middle East were presented.

Keywords: *rating procedures, diversification of gas supply, external sources, resource subsystem, integral and aggress sings.*

Постановка проблеми. Досягнення належного рівня енергетичної безпеки України є одним із найактуальніших питань, які стоять перед паливно–енергетичним комплексом (ПЕК) та вимагають негайного вирішення. Враховуючи існуючу структуру паливно–енергетичного балансу країни та прогнози розвитку ПЕК до 2030 року, реальним варіантом розв'язання цієї проблеми є зниження рівня монопольної залежності України від імпорту природного газу з Російської Федерації шляхом нарощування газовидобутку на власній території та диверсифікації газопостачання із зовнішніх джерел.

Реалізація конкретних варіантів диверсифікації джерел та способів постачання природного газу в Україну вимагає застосування сучасного інструментарію проведення техніко–економічної оцінки альтернативних варіантів газозабезпечення і, відповідно, розроблення теоретико–методологічних основ такого оцінювання. Вирішення зазначеного завдання в умовах прискореного розвитку технологій видобування та транспортування природного газу доцільно здійснювати, на наш погляд, із застосуванням рейтингових процедур та методичного інструментарію експертного оцінювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретико–методологічних та прикладних аспектів функціонування світового та регіональних газових ринків, проблем диверсифікації джерел та шляхів газопостачання в розрізі окремих країн та регіонів світу, економічних, технологічних, ресурсних, інфраструктурних чинників, що впливають на розвиток газових ринків, присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема І.С. Баграмяна, В.О. Баранніка, А.Н. Блінкова, Г.Г. Бурлаки, О.О. Воловича, І.В. Діяка, М.Г. Земляного, Л.М. Зонової, Є.П. Лоссь, Є. Мінаєвої, Т. Мітрової, І.А. Орнатського, В. Саприкіна, А.А. Сімонії, С.А. Старовцева, Н.В. Тімофєєвої, А.І. Шевцова та інших. Разом із тим недостатньо дослідженими залишаються питання методологічного забезпечення економічної оцінки альтернативних варіантів газопостачання окремих регіональних ринків із різноманітних зовнішніх джерел на основі використання нових технологій транспортування газу, зокрема технології морського транспортування природного газу у скрапленому (Liquefied Natural Gas – LNG) та стиснутому (Compressed Natural Gas – CNG) стані. Особливо актуальними такі дослідження видаються для системи газозабезпечення України в умовах стрімкого зростання цін на природний газ та посилення міждержавної конкуренції на енергетичних ринках.

Одним із можливих та ефективних інструментів оцінки альтернативних варіантів газопостачання із зовнішніх джерел є, на наш погляд, застосування рейтингових процедур оцінювання. Такі процедури дозволяють уникнути труднощів, пов'язаних із необхідністю опрацювання великих масивів даних, спрощують проведення аналізу конкуруючих варіантів, підвищують ефективність подальших управлінських рішень.

Проблемам рейтингового оцінювання, в тому числі побудові рейтингових моделей, присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Л. Антоненко [1], В. Вітлінського [2], П. Горського [3], Н. Івченка [4], А. Карминського [5], Я. Кіницького [6], Ю. Лисенка [7], Л.Г. Миронової [8], С. Серьогіна [9], В. Тимохіна [10] та інших. Основна увага в працях цих науковців приділялась питанням теоретичного обґрунтування методології рейтингового оцінювання для економічних систем різного призначення, формуванню підходів до розроблення моделей рейтингового управління, класифікації рейтингових моделей, застосуванню рейтингових процедур оцінювання. Разом із тим недостатньо дослідженими залишаються питання застосування рейтингових процедур для оцінювання специфічних галузевих систем, до яких відноситься і система газозабезпечення, а також окремих компонентів таких систем.

Мета статті. Розроблення теоретико–методологічних засад та інструментарію оцінювання конкуруючих диверсифікаційних проектів газозабезпечення потреб економіки країни із зовнішніх джерел на основі застосування рейтингових процедур.

Виклад основного матеріалу. Зниження рівня енергетичної залежності України від монопольного імпорту природного газу з Російської Федерації може досягатися за рахунок нарощування власного газовидобутку або диверсифікації джерел, маршрутів та способів (технологій) газозабезпечення. Практична реалізація диверсифікаційних проектів стримується сьогодні недостатнім рівнем розроблення теоретико–методологічних засад оцінювання варіантів газозабезпечення України з альтернативних енергоджерел та необхідністю критичного переосмислення існуючих підходів в умовах розвитку технологій морського транспортування природного газу, завдяки чому стають потенційно доступними для поставок на внутрішній ринок ресурси газу із країн Північної Африки та Близького Сходу. Іншим стримуючим чинником сьогодні виступає і гострий дефіцит інвестиційних ресурсів для реалізації диверсифікаційних проектів. У цих умовах перспективним інструментом відбору інвестиційних проектів стають рейтингові процедури, об'єднані в комплексну систему рейтингового оцінювання. Для кількісної оцінки потенційних зовнішніх джерел газозабезпечення нами пропонується використовувати метод аналогій, експертний та аналітичний методи. Першим і одним із найважливіших етапів розроблення інструментарію оцінювання конкуруючих диверсифікаційних проектів газозабезпечення є формування системи критеріїв та індикаторів, що характеризують потенційну можливість або неможливість залучен–

Таблиця 1. Система індикаторів оцінювання потенційних зовнішніх джерел газозабезпечення

№ з/п	Група чинників	Індикатор
1	2	3
1	Географічні	Країна та її географічне розміщення Віддаленість від України Можливості та наявність морського сполучення з Україною, протяжність маршрутів Можливості створення комбінованих маршрутів газопостачання та їх протяжність
2	Ресурсні	2.1 Обсяги підтверджених запасів природного газу 2.2 Динаміка нарощування ресурсної бази 2.3 Річний обсяг видобування природного газу 2.4 Динаміка обсягів видобування газу 2.5 Обсяги споживання природного газу 2.6 Динаміка зміни обсягів споживання газу 2.7 Коефіцієнт запасів
3	Виробничо–технічні	3.1 Рівень розвитку виробничої інфраструктури з видобування газу 3.2 Коефіцієнт резервування потужностей у газовидобутку 3.3 Можливості швидкого нарощування обсягів видобування газу 3.4 Наявність розвинутої трубопровідної інфраструктури 3.5 Технічні можливості транспортування газу від промислів до морського узбережжя (наявність газопроводів, коефіцієнт їх завантаження) 3.6 Наявність потужностей для скраплювання природного газу на узбережжі 3.7 Наявність потужностей для виконання операцій з компримування природного газу на узбережжі для завантаження суден CNG
4	Економічні	4.1 Місцеві податки та збори 4.2 Умови кредитування 4.3 Особливості господарського законодавства 4.4 Наявність кваліфікованої робочої сили 4.5 Ціни на фактори виробництва 4.6 Ціни на природний газ та послуги з його транспортування, скраплювання, компримування 4.7 Умови та вартість страхування бізнесу
5	Ринкові	5.1 Обсяги та динаміка попиту на внутрішньому ринку 5.2 Обсяги та динаміка експорту газу (як трубопровідними маршрутами, так і морським транспортом) 5.3 Обсяги та динаміка імпорту газу (як трубопровідними маршрутами, так і морським транспортом) 5.4 Профіцит (дефіцит) природного газу на ринку 5.5 Кількість країн–імпортерів газу з місцевого ринку та обсяги імпорту 5.6 Наявність довгострокових контрактів між країною–постачальником та імпортерами 5.7 Умови довгострокових контрактів (обсяги, механізм ціноутворення, умови перегляду контрактів, штрафні санкції) 5.8 Рівень завантаження існуючих потужностей для експортних операцій, наявність та обсяги вільних потужностей
6	Політичні	6.1 Політична стабільність 6.2 Існування міжнародних військових, економічних чи інших санкцій щодо країни–постачальника 6.3 Входження країни у міжнародні економічні, політичні чи військові блоки (утворення) 6.4 Підтримка політки експорту газу національним урядом та правлячими політичними партіями

Джерело: розроблено автором [11].

ня того чи іншого диверсифікаційного джерела в реалізацію схеми постачання газу в Україну. На основі логіко–структурного аналізу та дослідження досвіду європейських країн нами пропонується використовувати систему індикаторів, яка охоплює географічні, ресурсні, виробничо–технічні, економічні, ринкові та політичні чинники (табл. 1).

Кількісне оцінювання розробленої системи показників (індикаторів) доцільно здійснювати шляхом використання інформації із загальнодоступних джерел (звітів провідних енергетичних агенцій, фактографічної інформації довідкових видань, статистичної інформації країни–постачальника, аналітичних оглядів енергетичних ринків тощо).

За умови відсутності достовірної та повної інформації у відкритих джерелах, нами пропонується застосовувати метод експертного оцінювання, використовуючи такі варіанти характеристики рівня індикаторів з точки зору їх відповідності умовам практичної реалізації диверсифікаційних проектів: незадовільний (значення показника 0–0,20); частково задовільний (значення показника 0,21–0,40); задовільний (значення показника 0,41–0,60); в основному сприятливий (значення показника 0,61–0,80); сприятливий (значення показника 0,81–1,0).

Розроблена модель комплексного рейтингового оцінювання потенційних зовнішніх джерел газозабезпечення характеризується сукупністю ознак, наведених у табл. 2.

Інтегральна рейтингова оцінка i–го потенційного зовнішнього джерела газозабезпечення визначається таким чином

$$IR_i = G_i \cdot д_G + R_i \cdot д_R + PT_i \cdot д_{PT} + E_i \cdot д_E + M_i \cdot д_M + P_i \cdot д_P,\ i = \overline{1, n}, \quad (1)$$

де G_i, R_i, PT_i, E_i, M_i, P_i – агреговані рейтингові оцінки груп (підсистем) географічних, ресурсних, виробничо–технічних, економічних, ринкових та політичних чинників відповідно; $д_G$, $д_R$, $д_{PT}$, $д_E$, $д_M$, $д_P$ – коефіцієнти значущості наведених вище

Таблиця 2. Класифікаційні ознаки моделі комплексного рейтингового оцінювання потенційних зовнішніх джерел газозабезпечення

№з/п	Ознака	Якісна або кількісна характеристика ознаки
1	Тип управлінської задачі, для якої застосовується процедура рейтингового оцінювання	Вибір кращого об'єкта або групи об'єктів із масиву варіантів оцінювання
2	Тип рейтингового оцінювання	За шкалою або рангове
3	Кількість суб'єктів оцінювання	Один
4	Кількість об'єктів оцінювання	Багато
5	Ієрархія об'єктів оцінювання	Належать до одного рівня
6	Динамічність рейтингу	Динамічний рейтинг, оскільки можуть змінюватися цільові значення та відносна важливість показників рейтингу
7	Потенціал адаптації	Наявний потенціал адаптації до зміни внутрішнього і зовнішнього середовища

груп чинників, отримані шляхом експертного оцінювання, n – кількість об'єктів оцінювання.

Розглянемо алгоритм проведення рейтингового оцінювання на прикладі ресурсної підсистеми показників. В якості об'єктів оцінювання обрано ряд країн Північної та Центральної Африки і Близького Сходу, з якими Україна має сполучення морськими шляхами і на території яких є розвідані запаси природного газу, здійснюється його видобуток, існує виробнича та транспортна інфраструктура для здійснення операцій із експорту газу через берегові термінали.

Агрегована рейтингова оцінка ресурсної підсистеми *i*–го джерела визначалась як

$$R_i = \sum_{j=1}^{m} x_j \cdot k_j, i = \overline{1, n}, \quad (2)$$

де x_j – рейтингова оцінка *j*–го чинника ресурсної підсистеми; k_j – ваговий коефіцієнт *j*–го чинника; *m* – загальна кількість чинників (показників) ресурсної підсистеми.

Аналогічним чином визначаються агреговані рейтингові оцінки інших підсистем. Результати визначення агрегованих рейтингів ресурсної підсистеми наведено у табл. 3 і 4.

Отримані результати свідчать, що серед газовидобувних країн Африки найвищі рейтинги характерні для ресурсних підсистем Алжиру та Нігерії (0,789 та 0,777 відповідно), що обумовлено, у першу чергу, значними розвіданими за-

Таблиця 3. Результати рейтингового оцінювання ресурсних підсистем країн Африки (за даними на кінець 2012 року)

Показники	Країна			
	Алжир	Єгипет	Лівія	Нігерія
Запаси природного газу, трлн. куб. м Рейтингова оцінка	4,5 0,85	2,0 0,60	2,0 0,60	5,2 0,87
Динаміка нарощування ресурсної бази за період з 2002 по 2012 рік Рейтингова оцінка	1,0 0,80	1,18 0,88	1,0 0,80	1,04 0,82
Обсяг видобування, млрд. куб. м / рік Рейтингова оцінка	81,5 0,76	60,9 0,69	12,2 0,54	43,9 0,64
Динаміка видобування за період з 2002 по 2012 рік Рейтингова оцінка	1,01 0,86	2,23 1,0	2,07 1,0	2,4 1,0
Експортний потенціал, млрд. куб. м / рік Рейтингова оцінка	50,6 0,69	8,3 0,53	6,4 0,52	29,2 0,61
Агрегована рейтингова оцінка	0,789	0,656	0,630	0,777

Джерело: розроблено автором за даними [12].

Таблиця 4. Результати рейтингового оцінювання ресурсних підсистем країн Близького Сходу (за даними на кінець 2012 року)

Показники	Країна				
	Катар	Оман	Ємен	ОАЕ	Сауд. Аравія
Запаси природного газу, трлн. куб. м Рейтингова оцінка	25,1 1,0	0,9 0,38	0,5 0,21	6,1 1,0	8,2 1,0
Динаміка нарощування ресурсної бази за період з 2002 по 2012 рік Рейтингова оцінка	0,97 0,75	1,0 0,80	1,0 0,80	1,0 0,80	1,24 0,91
Обсяг видобування, млрд. куб. м / рік Рейтингова оцінка	157,0 1,0	29,0 0,59	7,6 0,52	51,7 0,66	102,8 0,83
Динаміка видобування за період з 2002 по 2012 рік Рейтингова оцінка	5,32 1,0	1,93 0,98	* 0,86	1,19 0,90	1,81 0,97
Експортний потенціал, млрд. куб. м / рік Рейтингова оцінка	130,8 1,0	13,4 0,55	** 0	*** 0	*** 0
Агрегована рейтингова оцінка	0,975	0,554	0,302	0,636	0,671

Джерело: розроблено автором за даними [12].
** Видобуток в країні розпочато з 2009 року.*
*** Дані відсутні.*
**** Внутрішнє споживання перевищує видобуток.*

пасами природного газу та високим рівнем експортного потенціалу, який визначався як різниця між річними обсягами видобування та споживання. Серед країн Близького Сходу найвищий рейтинг має ресурсна підсистема Катару (0,975), причому за цим показником Катар значно випереджає інші країни як Близького Сходу, так і Африки. Рейтингові оцінки ресурсних підсистем Єгипту, Лівії, Саудівської Аравії та ОАЕ доволі близькі за абсолютними значенням, однак останні дві країни в силу великих обсягів внутрішнього споживання не мають вільних ресурсів газу для експорту. Проте, значні розвідані запаси природного газу на території цих країн, а також розвинута виробнича, ринкова та технологічна інфраструктура, свідчать, що в перспективі і ці країни можуть розглядатися в якості потенційних джерел диверсифікації постачання природного газу в Україну.

За результатами визначення інтегральних рейтингових оцінок, які враховують агреговані оцінки географічних, ресурсних, виробничо–технічних, економічних, ринкових та політичних груп чинників (підсистем), встановлено, що найбільш перспективними потенційними джерелами зовнішнього газопостачання України на основі застосування транспортної технології LNG є Алжир, Єгипет, Нігерія та Катар, а на основі технології CNG – Алжир та Єгипет.

Висновки

У результаті проведених досліджень сформовано теоретико–методологічні засади застосування рейтингових процедур оцінювання у процесі вибору потенційних зовнішніх джерел газопостачання України. Запропоновано систему індикаторів такого оцінювання, яка включає географічну, ресурсну, виробничо–технічну, економічну, ринкову та політичну підсистеми та проведено дослідження потенційних джерел газозабезпечення на основі розробленої моделі. На прикладі ресурсної підсистеми продемонстровано особливості застосування рейтингової моделі та доведено доцільність її використання в процесі техніко–економічного обґрунтування варіантів диверсифікації постачання природного газу в Україну. Встановлено, що найбільш привабливими джерелами зовнішнього газопостачання України при застосуванні транспортної технології LNG є Алжир, Єгипет, Нігерія та Катар, а при застосуванні технології CNG – Алжир та Єгипет.

Список використаних джерел

1. Антоненко Л. Методика інтегральної рейтингової оцінки комплексного розвитку районних АПК / Л. Антоненко, М. Жерноклеєв // Економіка України. – 2006. – №8. – С. 61–66.

2. Вітлінський В.В. Моделювання рейтингової оцінки вищого навчального закладу / В.В. Вітлінський, Т.Є. Оболенська, Н.В. Жигоцька // Економічна кібернетика. – 2000. – №3–4. – С. 64–73.

3. Горский П. Положение об аналитическом рейтинге рангового типа / П. Горский. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/rating.shtml. – 2002.

4. Івченко Н.Б. Модель рейтингового оцінювання та управління банком / Н.Б. Івченко, М.О. Гаврашенко // Восточно–европейский журнал передовых технологий. – 2011. – №8. – Т. 4. – С. 48–51.

5. Карминский А.М. Рейтинги в экономике: методология и практика: монография / А.М. Карминский, А.А. Пересецкий, А.Е. Петров; под ред. А.М. Карминского. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 240 с.

6. Кіницький Я.Т. Рейтингове оцінювання діяльності науково–педагогічних працівників університету та ефективність їхньої наукової роботи / Я.Т. Кіницький, О.В. Головко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №3. – С. 60–63.

7. Богатов О.И. Рейтинговое управление экономическими системами / О.И. Богатов, Ю.Г. Лысенко, В.Л. Петренко, В.Г. Скобелев. – Донецк: Юго–Восток, 1999. – 109 с.

8. Миронова Л.Г. Класифікація рейтингових моделей та їх застосування в прийнятті управлінських рішень / Л.Г. Миронова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=583. – 2011. – №6.

9. Серьогін С.М. Оцінювання успішності діяльності кафедр та науково–педагогічних працівників / С.М. Серьогін, Ю.П. Шаров // Публічне управління: теорія та практика. – 2010 . – №2. – С. 22–27.

10. Тимохина Я.В., Тимохин В.Н. Модель управления мотивацией на промышленном предприятии / Я.В. Тимохина, В.Н. Тимохин // Міжнародний журнал «Економічна кібернетика». – 2008. – №5–6. – С. 72–77.

11. Дзьоба О.Г. Управління трансформаціями та розвитком системи газозабезпечення: монографія / О.Г. Дзьоба. – Івано–Франківськ: ІФНТУНГ, 2012. – 352 с.

12. BP Statistical Review of World Energy. June 2013. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.bp.com/en/global/corporate/about–bp/energy–economics/ statistical–review–of–world–energy–2013.html

А.О. ХОДЖАЯН,
д.е.н., НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,
А.І. ДЕШКО,
к.т.н., НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,
А.Є. СЛІВАК,
к.е.н., с.н.с., НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,
І.В. МОЛЧАНОВА,
НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Методологічні особливості формування прогнозного енергетичного балансу України та пропозиції щодо його удосконалення

Визначені основні особливості формування прогнозного енергетичного балансу України та сформульовані конкретні пропозиції щодо його удосконалення.

Ключові слова: *енергоспоживання, енергоносії, енергетична безпека, енергетична незалежність, критерії ефективності, фактори розвитку, прогнозування, балансування, оптимізація.*

 © А.О. ХОДЖАЯН, А.І. ДЕШКО, А.Є. СЛІВАК, І.В. МОЛЧАНОВА, 2014

А.А. ХОДЖАЯН,
д.э.н., НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
А.И. ДЕШКО,
к.т.н., НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
А.Е. СЛИВАК,
к.э.н., с.н.с., НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
И.В. МОЛЧАНОВА,
НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Методологические особенности формирования прогнозного энергетического баланса Украины и предложения по его совершенствованию

Определены основные особенности формирования прогнозного энергетического баланса и сформулированы конкретные предложения по его усовершенствованию.

Ключевые слова: *энергопотребление, энергоносители, энергетическая безопасность, энергетическая независимость, критерии эффективности, факторы развития, прогнозирование, балансирование, оптимизация.*

A.O. KHODZHAIAN,
doctor of science in economics, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
A.I. DESHKO,
phD technicals, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
A.E. SLIVAK,
phD economics, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
I.V. MOLCHANOVA,
SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

Methodological Features Formation of the Forecast of the Ukraine's Energy Balance and Recommendations for its Improvement

The main features of the formation of the forecast energy balance and concrete proposals for improvements.

Keywords: *energy consumption, energy carrier, energy security, energy independence, performance criteria, factors of development, forecasting, balancing, optimization.*

Постановка проблеми. Одним із базових інструментів, що дозволяє здійснювати регулювання розвитку плавно–енергетичного комплексу (ПЕК), є енергетичний баланс (ЕБ). ЕБ містить збалансовану систему основних показників, що характеризують динаміку розвитку ПЕК і безпосереднє споживання енергоносіїв у національному господарстві та його складових за певний період часу. В ЕБ визначаються обсяги добування (виробництва) первинної енергії, її структура по конкретних видах енергоносіїв і секторах проміжного та кінцевого споживання, обсяги і структура поставок палива та енергії, ефективність перетворення і використання палива та енергії у цілому, по видах енергоносіїв, видах економічної діяльності і секторах економіки, основні сфери втрат при видобуванні і перетворенні паливно–енергетичних ресурсів (ПЕР), забезпеченість національного господарства власними енергоресурсами в цілому та в розрізі конкретних їх видів. ЕБ базується на прозорій та взаємоузгодженій системі показників статистичної звітності та прогнозування добування (виробництва), надходження, транспортування, зберігання, розподілу та споживання (використання) енергетичних ресурсів для забезпечення центральних органів виконавчої влади сукупністю потрібної інформації для вироблення та обґрунтування рішень у сфері формування і реалізації ефективної державної політики щодо розвитку ПЕК та надійного забезпечення потреб економіки та населення держави.

Процес формування ЕБ є трудомістким, ґрунтується на врахуванні дії багатьох факторів і потребує удосконалення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні питанням розвитку енергетики і енергоефективності приділяється принципове значення.

Енергетичний баланс є найзручнішим засобом для проведення комплексного аналізу і прогнозування обсягів та ефективності використання паливно–енергетичних ресурсів, раціоналізації їх структури.

Враховуючи актуальність і значущість ЕБ, Кабінет Міністрів України видав відповідні розпорядження щодо його розробки: «Про звітний та прогнозний енергетичні баланси» від 11.03.2011 №203 [1], «Про схвалення Концепції формування енергетичного балансу» від 28.11.2007 №1058 [2], «Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції формування енергетичного балансу від 30.10.2008 №1376 [3].

Питанням методології і практики розробки енергетичних балансів у роки адміністративно–планової економіки присвячені роботи В.І. Войца, І.В. Гофмана, Л.А. Мелентьєва, М.А. Стираковича, О. Штейнгауза, А.С. Некрасова, Ю.В. Синяка [4, 5] та ін. У цих роботах закладені основні принципи складання та аналізу енергетичних балансів підприємств, галузей і країни в цілому. Поширеною у світі методологією розробки Енергетичного балансу є рекомендації Міжнародної енергетичної агенції (МЕА).

Проблемам розробки енергетичного балансу в Україні присвячені роботи В.Е. Ліра, І.К. Чукаєвої, Б.І. Адамова, Л.М. Рассуджай [6–8] та ін.

У 2011 році були розроблені Методологічні положення із формування енергетичного балансу, які були затверджені Наказом Держкомстату України від 23.12.2011 №374. Методологічні положення призначені для використання працівниками органів державної статистики всіх рівнів, міністерствами, іншими органами виконавчої влади, а також можуть бути корисні

для фахівців наукових організацій і установ, що проводять дослідження у сфері енергетики, енергоефективності, навколишнього середовища, інших зацікавлених користувачів. В 2012 році Науково–дослідним економічним інститутом Міністерства економічного розвитку і торгівлі, на виконання вказаних розпоряджень та наказу Мінекономрозвитку від 06.06.2012 №675 «Про затвердження тематичного плану науково–дослідних робіт Науково–дослідного економічного інституту на 2012 рік» розроблені Методологічні положення із формування прогнозного енергетичного балансу.

Однак питання створення інформаційної бази для формування прогнозного ЕБ у науковій літературі висвітленні недостатньо.

Мета статті – визначення основних особливостей формування прогнозного енергетичного балансу України та розроблення конкретних пропозиції щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Основними цільовими критеріями ефективності ПЕК є забезпечення енергетичної безпеки і енергетичної незалежності країни. Макроекономічні показники енергоємності валового внутрішнього продукту (ВВП) та енергетичної самостійності розраховуються на основі показників, що містяться у ЕБ. Енергоємність ВВП характеризує рівень споживання ПЕР на одиницю ВВП і використовується як складова для оцінки ефективності використання ПЕР у цілому по країні та міжнародних порівнянь. Енергетична самостійність віддзеркалює частку добування (виробництва) первинної енергії з природних джерел, які розміщені в країні, в загальному валовому споживанні первинної енергії та її еквівалентів у країні. Зазначений показник використовується при оцінці енергетичної залежності країни від зовнішніх постачальників палива та енергії, а також для міжнародних порівнянь.

Цілями формування ЕБ є визначення тенденцій в розвитку енергозабезпечення, включаючи обсяги раціональної потреби у паливі та енергії по видах енергоносіїв, по напрямах використання, впровадження прогресивних тенденцій розвитку виробничої (технологічної) структури, оптимальних обсягів видобутку і виробництва основних енергетичних ресурсів, а також способів розвитку основних паливних баз, технологій перероблення палива і його розподілення за основними категоріями споживачів, ефективних способів транспортування енергетичних ресурсів, напрямів ефективного розміщення енергоємних виробництв відносно паливних баз і енергетичних комплексів, розширення обсягів зовнішньої торгівлі та раціоналізація її структури, забезпечення збалансованості і енергетичної ефективності виробництва, перетворення і використання палива і енергії, ефективності інноваційної та науково–технічної політики, реалізація послідовного залучення в національно–господарський обіг паливно–енергетичних ресурсів.

Прогноз енергоспоживання базується на виявленні конкретних факторів його зростання (зниження) і здійснюється шляхом ітеративного узгодження обсягів паливно–енергетичних ресурсів, потреб країни в енергоресурсах, а також можливостей розвитку суміжних видів економічної діяльності, забезпечення розвитку паливно–енергетичного комплексу (метод послідовного наближення).

Для розрахунку прогнозних показників ЕБ має рацію враховувати фактори, які об'єктивно впливають на забезпечення потрібних обсягів добування (виробництва) паливно–енергетичних ресурсів, формування рівнів і структури енергоспоживання і можливі шляхи підвищення його ефективності. Основні фактори розподіляються на дві групи. До основних факторів першої групи відносяться: очікуваний економічний та соціальний розвиток країни, галузева структура національного господарства, види економічної діяльності та сектори економіки, які є основними споживачами енергоресурсів і фактично визначають загальні обсяги потреби використання енергоносіїв кінцевого споживання (електроенергії, пара, гарячої води, моторних палив тощо).

Друга група факторів віддзеркалює реальні обсяги можливого добування (виробництва) та експорту – імпорту енергоресурсів для максимального енергозабезпечення функціонування економіки країни з урахуванням як загальних масштабів споживання енергії усередині країни, так і співвідношення в рівнях енергозабезпечення в розрізі видів економічної діяльності, секторів економіки і населення. До цієї групи факторів відносяться рівень і динаміка зростання розвіданих запасів природних ресурсів, зміни їх структури і техніко–економічних умов добування і транспортування, доцільні обсяги їх введення в експлуатацію.

При формуванні показників двох груп основних факторів слід також враховувати додаткові ознаки: виробничі процеси (підготовка ресурсної бази, добування, транспортування, переробка і споживання енергоносіїв); види показників (ресурсні, техніко–технологічні, інфраструктурні, нормативно–правові, інвестиційні, виробничо–економічні, цінові, екологічні); масштаб використання (регіональний, державний); природні умови залягання енергоресурсів (сприятливі, несприятливі); технологічний рівень розроблення енергоресурсів (низький, високий, задовільний); цінова кон'юнктура (позитивна, негативна).

Аналіз науково–технічної інформації свідчить, що одним із суттєвих факторів освоєння природних ресурсів є технологічний рівень їх освоєння. Якщо низький технологічний рівень значно ускладнює освоєння енергоресурсів, суттєво знижує масштаби їх освоєння і подальшого залучення у господарський обіг, то наявність високоефективних технологій добування та переробки енергоносіїв у розвинутих країнах (США, Канада, Китай) дозволяє навіть у несприятливих природних умовах організовувати рентабельне добування енергоресурсів, у тому числі нафтових пісків, газів чорно–сланцевих формацій, вугільних газів тощо). У ринкових умовах господарювання перманентно підвищується роль фактора цінової кон'юнктури ринку. Позитивна динаміка ринку енергоносіїв може привести до переводу деяких видів енергоносіїв з категорії нерентабельних до категорії рентабельних. Досягнення рентабельності освоєння родовищ енергоресурсів багато в чому залежить від ефективності проведення податкової політики.

Динаміка добування і виробництва основних видів палива обумовлена необхідними обсягами і вартістю робіт щодо приросту їх розвіданих запасів, ціною кожного виду палива на внутрішньому та зовнішньому ринках, залежністю вартості їх добування та виробництва від масштабів розвитку основних паливних баз.

Потенційні можливості розвитку галузей ПЕК та окремих крупних об'єктів у його структурі, їх технічна оснащеність і

можливі резерви нарощування потужностей щодо добування (виробництва) енергоресурсів, можливості інтенсифікації розвитку ресурсної бази при намічених обсягах енергоспоживання повинні враховуватись при формуванні варіантів удосконалення структури балансу та його оптимізації. Динаміка розвитку ПЕК також обмовлена станом та перспективами можливих експортно–імпортних поставок відповідних енергоресурсів, рівнем виробничих можливостей сполучених видів економічної діяльності, які безпосередньо орієнтовані на забезпечення складових ПЕК основним обладнанням і матеріалами, розвитком потужностей будівельно–монтажних організацій, рівнем забезпечення трудовими ресурсами та іншими умовами.

Зазначені фактори і умови визначають рівні потреб національного господарства та видів економічної діяльності у паливі та енергії і потенційні можливості розвитку ресурсної частини ЕБ. Їх ретельний аналіз, актуалізація і корегування забезпечують формування прогнозів енергоспоживання з урахуванням оптимізації структури ЕБ на перспективний період.

Формування ЕБ орієнтовано на парадигму збалансованого розвитку і використання різних енергоносіїв для задоволення потреб країни у паливі та енергетиці. При формуванні ЕБ в його структурі потрібно враховувати тенденції ефективності використання різних енергоносіїв. У сучасних умовах основу ЕБ складають традиційні ресурси вуглеводів, включаючи вугілля, нафту та природний газ. Однак щорічно збільшується частка використання нетрадиційних джерел палива.

ЕБ є основним інструментарієм виявлення диспропорцій у процесі прогнозування і встановлення рівноваги між попитом і пропозицією на енергоресурси від їх добування та виробництва до безпосереднього споживання. З метою підвищення обґрунтованості та надійності одержуваних результатів потребує певного удосконалення методологія проведення балансових розрахунків. Баланси енергетичних ресурсів орієнтуються на зростання виробництва і споживання електроенергії, що є необхідною умовою розвитку економіки і підвищення комфортності життя населення; суттєве підвищення споживання палива в економіці країни, в тому числі житлово–комунальному секторі за рахунок енергозбереження; удосконалення структури виробництва електроенергії, в тому числі за рахунок зростання вироблення електроенергії на атомних електростанціях і більш повного використання потенціалу гідроенергетики, насамперед, у результаті завершення об'єктів, будівництво яких розпочалося раніше; покращення якості нафтопродуктів при одночасному підвищенні рівня перероблення нафти; комплексного перероблення природного та попутного газу і збільшення газу на неопалювальні потреби; перманентного розширення використання економічно ефективних поновлювальних джерел енергії.

У зв'язку з тенденцією збереження високих темпів споживання енергетичних ресурсів спостерігається подальше зростання дефіциту енергетичної сировини, яку слід враховувати при формуванні ЕБ та розробленні енергетичної стратегії на перспективу.

При формуванні енергетичної стратегії доцільно проводити оптимізацію ЕБ за його структурою, в розрізі видів економічної діяльності та секторів економіки. Оптимізація витратної частини ЕБ передбачає реалізацію заходів щодо енергозбереження і удосконалення структури попиту на енергоносії за такими напрямами: продовження електрифікації національного господарства з подальшим зростанням попиту на енергію за рахунок підвищення електроозброєності праці в промисловості, сільському господарстві і побуті; уповільнення зростання витрат енергоресурсів на централізоване теплопостачання та випереджувального розвитку його локальних і індивідуальних джерел; збільшення споживання моторних палив при більш широкому використанні замінювачів нафтопродуктів, зрідженого та стиснутого газу та водню; подолання тенденції домінування природного газу на внутрішньому енергетичному ринку із зменшенням його частки у загальному споживанні за рахунок збільшення виробництва електроенергії на атомних і гідроелектростанціях, споживання рідкого палива та вугільної продукції.

Методологічні принципи прогнозування значень показників ЕБ орієнтовані на гармонізацію ЕБ з державними і приватними інвестиційними програмами; можливу диверсифікацію джерел експорту – імпорту палива та енергії в структурі балансу; оптимізацію темпів заміщення традиційних ресурсів сировини альтернативними; врахування технологічних можливостей, інновацій та інвестицій, світових цін та можливих ризиків.

Одним із напрямів удосконалення ЕБ є пошук рівноваги між цінами виробництва, транспортування, реалізації енергоресурсів, що дозволяє прогнозувати розвиток добування (виробництва), перероблення і розподілу палива, яке відповідає інтересам учасників ринку і найбільш ефективно забезпечує внутрішній попит та експорт – імпорт енергоресурсів.

Найбільш трудомісткою задачею розробки прогнозного ЕБ є прогнозування попиту на паливні ресурси з боку сектору кінцевого споживання. Це обумовлено значною кількістю і різноманітністю кінцевих споживачів і складністю опису специфіки їх енергоспоживання. Завдання структуризації сектору кінцевого споживання енергії вирішується на основі аналізу відповідної вихідної інформації, яка впорядковується згідно класифікації видів економічної діяльності (КВЕД). Зовнішніми параметрами для прогнозування попиту на енергоресурси сектору кінцевого споживання є результати формування погоджених сценаріїв розвитку енергетики.

Запропонований інтегрований підхід до прогнозування енергоспоживання сектору кінцевого споживання базується на поєднанні прогнозів питомих енергетичних характеристик виробництва конкретних видів продукції аналітичними і статистичними методами з прогнозами розвитку відповідних видів економічної діяльності. Важливою його особливістю є орієнтація на переважне використання статистичної інформації, яка є офіційною і піддається ретельному аналізу та наступній математичній обробці.

Процедура прогнозування попиту на паливно–енергетичні ресурси з боку сектору кінцевого споживання передбачає вирішення задач визначення базових трендів змін енергоємностей в розрізі видів економічної діяльності та секторів економіки, оцінка прогнозних обсягів енергозбереження і енергозаміщення, вибір найбільш перспективних інвестиційних проектів для включення до процедури прогнозування і визначення їх економічних (виробничих) і енергетичних характеристик. Аналіз практичного використання прогноз–

ного ЕБ дозволив виявити певні недоліки в його формуванні. Одним з основних недоліків формування ЕБ України є недостатнє врахування фактору конкурентного середовища на ринку енергоносіїв та конкуренції між окремими видами енергоносіїв. До складу ЕБ не включені показники, що характеризують стан геологорозвідувальних робіт, економічні та екологічні характеристики освоєння нових родовищ. Не розроблений єдиний методичний підхід до розроблення ЕБ на державному і регіональному рівні, відсутні методики взаємоув'язки балансу з бюджетним процесом країни і з державними програмами економічного і соціального розвитку, в тому числі інвестиційними програмами, прогнозу цінової ситуації попиту і пропозицій на енергоносії.

При формуванні ЕБ першочергову увагу слід приділяти визначенню оптимальної структури і обсягів ПЕР у суворій орієнтації на забезпечення зниження енергетичної залежності країни. Зниження рівня енергетичної залежності, в першу чергу, залежить від сукупності заходів спрямованих на зменшення частки загального імпорту ПЕР за рахунок збільшення рівня та ефективності власного виробництва ПЕР і за рахунок підвищення ефективності їх використання. При побудові ЕБ слід орієнтуватися на уникнення залежності ПЕК тільки від одного виду енергоресурсу. Це дозволяє знизити ризики в енергопостачанні і сприяє зменшенню енергетичної залежності країни тільки від одного енергоносія. Рівень енергетичної залежності можна зменшити шляхом збільшення обсягів видобутку і споживання власних ПЕР; підвищення ефективності виробництва, транспортування та споживання ПЕР; диверсифікації імпорту енергоносіїв; управління енергетичною залежністю шляхом створення ситуації взаємозалежності; диверсифікації видів споживаних ПЕР.

Висновки

Формування прогнозного ЕБ базується на визначенні рівноваги між обсягами виробництва, транспортування, реалізації енергоресурсів, що дозволяє прогнозувати розвиток добування (виробництва), перероблення і розподілу палива, яке відповідає інтересам учасників ринку і найбільш ефективно забезпечує внутрішній попит та експорт – імпорт енергоресурсів.

Основним пріоритетом державної політики та важливим напрямом у діяльності всіх без винятку суб'єктів господарювання є енергозбереження.

Найбільш трудомісткою задачею розробки прогнозного ЕБ є прогнозування попиту на паливні ресурси з боку сектору кінцевого споживання. Це обумовлено значною кількістю і різноманітністю кінцевих споживачів і складністю опису специфіки їх енергоспоживання.

Основним споживачем енергії є промислове виробництво. На промисловому підприємстві ефективність використання енергії зростає в ситуації, коли зниження енергоємності продукції супроводжується заміщенням основним капіталом живої праці і збільшенням її продуктивності. У зв'язку з цим при оцінці ефективності енерговикористання має рацію враховувати співвідношення динаміки показників енергоозброєності праці, її продуктивності, а також енергоємності основних виробничих засобів та фондовіддачі. Ефективність енерговикористання підвищується, якщо темпи зростання продуктивності праці перевищують темпи зростання енергоозброєності, а темп зростання фондовіддачі перевищує швидкість збільшення енергоємності основних виробничих засобів. Енергозбереження в промисловому виробництві, яке спрямовано на підвищення ефективності використання, є фактором стійкого розвитку конкретних підприємств промислового виробництва. Таким чином можна рекомендувати використання важелів управління енергозабезпеченням як дійовий інструмент оцінки ефективності енерговикористання.

Список використаних джерел

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

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

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

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

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

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

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

УДК 339.138

В.В. ОРТИНСЬКА,
к.е.н., професор, Київський національний торговельно–економічний університет,
О.М. МЕЛЬНИКОВИЧ,
д.е.н., професор, кафедра маркетингу та реклами, Київський національний торговельно–економічний університет

Маркетингові конкурентні переваги сучасних підприємств торгівлі

Довготривала конкурентоспроможність обумовлюється отриманням конкурентних переваг на ринку у визначений час, що забезпечуються маркетинговою етичною спрямованістю та результативним використанням ресурсів (фінансових, маркетингових, інформаційних, кадрових, технічних, організаційно–управлінських). Визначені основні маркетингові чинники, які впливають на конкурентоспроможність підприємств торгівлі, наголошено на необхідності впровадження соці–

 © В.В. ОРТИНСЬКА, О.М. МЕЛЬНИКОВИЧ, 2014

ально–етичного маркетингу як складової холістичного маркетингу, визначені підходи до вибору ознак для оцінювання позиції підприємства на ринку.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, торгові центри, споживачі, цінності, соціально–етичний маркетинг, холістичний маркетинг, параметри оцінки конкурентоспроможності.*

В.В. ОРТЫНСКАЯ,
к.э.н., профессор, Киевский национальный торгово–экономический университет,
Е.Н. МЕЛЬНИКОВИЧ,
д.э.н., профессор, кафедра маркетинга и рекламы, Киевский национальный торгово–экономический университет

Маркетинговые конкурентные преимущества современных предприятий торговли

Долговременная конкурентоспособность обусловливается получением конкурентных преимуществ на рынке в определенное время, что обеспечивается маркетинговой этической направленностью и результативным использованием ресурсов (финансовых, маркетинговых, информационных, кадровых, технических, организационно–управленческих). Определены основные маркетинговые факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятий торговли, отмечена необходимость внедрения социально–этического маркетинга как составляющей холистического маркетинга, определены подходы к выбору признаков для оценки позиции предприятия на рынке.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, торговые центры, потребители, ценности, социально–этический маркетинг, холистический маркетинг, параметры оценки конкурентоспособности.*

V. ORTYNSKA,
Ph.D., prof., Kyiv National University of Trade and Economics,
O. MELNYKOVYCH,
Doctor of Economics, prof. Department of Marketing and Advertising, Kyiv National University of Trade and Economics

Marketing competitive advantages of modern trade enterprises

Long–term competitiveness is determined by the gain competitive advantages in the market at a particular time, provided that the marketing ethical orientation and effective use of resources (financial, marketing, information, personnel, technical, administrative). Defines the main marketing factors affecting the competitiveness of the enterprises of trade, noted the necessity of implementing the socio–ethical marketing as part of holistic marketing, determined approaches to the choice of characteristics to estimate the positions of the enterprise in the market.

Keywords: *competitiveness, trade centers, consumers, values, socio–ethical marketing, holistic marketing, parameters of estimation of competitiveness.*

В Україні відбувається реформування всієї економіки. Ефективне управління підприємством неможливе без здійснення постійного моніторингу ситуації на цільовому ринку, оцінки власної конкурентної позиції, прогнозування можливих дій конкурентів. Визначення власного місця в конкурентному середовищі є найважливішим в управлінні конкурентоспроможністю підприємства. Це завдання вимагає пошуку наукового обґрунтованого методичного інструментарію оцінки позиції підприємств торгівлі у конкуренції.

Постановка проблеми. Узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду дає змогу зробити висновок, що концепція конкурентоспроможності підприємства є відносно самостійним напрямом досліджень. Розглянуті в науковій літературі параметри конкурентоспроможності відносяться переважно до підприємств тих галузей, де є чітко визначені параметри якості продукції. В торгівлі конкурентоспроможність відображена лише кількісними економічними показниками, надає керівництву підприємств інформацію про минулі поточні результати господарської діяльності підприємства. Існує потреба з метою опрацювання маркетингових стратегій підприємств торгівлі обґрунтування системи показників, яка б враховувала задоволення потреб споживачів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичну основу дослідження питань конкурентоспроможності склали наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як: О.М. Азарян, Г.Л. Азоєв, І. Ансофф, Г. Ассель, А.П. Градов, Дж. Дей, Ф. Котлер, Ж. Ж. Ламбен, М. Макдональд, А. Маршалл, Дж. Пірсон, М. Портер, А.А. Томпсон, Р.А. Фатхутдінов, Ф. Хайек, А. Юданов.

Мета статті. Різні підходи до систематизації та визначення атрибутів конкурентоспроможності ускладнюють розробку сучасних адекватних заходів розвитку ключових переваг підприємств торгівлі з метою підвищення їх конкурентоспроможності [1–4]. Дослідження поодиноких показників конкурентоспроможності (відвідування підприємств, наявність вільної торгової площі) не дає цілісного уявлення про рівень конкурентоспроможності торгових центрів та не дозволяє оцінити ступінь участі кожного з них у формуванні доконечного висновку. Існує проблема визначення сукупності ознак для проведення інтегральної оцінки позиції в конкуренції, які свідчитимуть про позицію підприємства і сприятимуть формуванню стратегічних планів маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Політична ситуація кінця 2013 року негативно вплинула на економіку України і призвела до погіршення ключових мікроекономічних індикаторів. Згідно з рейтингом Глобального економічного форуму «Світова конкурентоспроможність країн, індекс 2013/2014» Україна втратила 11 позицій: №84 серед 148 країн (№73 в рейтингу 2012/20. Протягом 2014–2015 років девелопери планували ввести рекордну кількість торгових площ у Києві. В результаті забезпеченість киян торговими площами мала вирости практично вдвічі – до 419 кв. м на тисячу жителів. Проте із врахуванням кризових явищ темпи зростання ринку торгової нерухомості будуть порівняно невисокими (див. табл.) [6].

Ринок торгової нерухомості в Києві*

Параметри	2012	2013	2013 до 2012	2014 (прогноз)	2014 до 2013
Приміщення, кв. м	1 143 700	1321 140	1,16	1 336 140	1,01
Нова пропозиція, кв. м	142 300	177 440	1,26	45 000	0,25
Орендні ставки на кращі місця в торгових центрах, ум. од. на кв. м в місяць	160–200	150–200	1,00	100–150	0,67–0,75
Орендні ставки на кращі місця вздовж торгових коридорів, ум. од. на кв. м в місяць	110–230	110–230	1,00	70–160	0,64–0,69

** Всі показники вказані на кінець періоду; орендні ставки вказані для торгових приміщень орендної площі в діапазоні 100–300 кв. м.*

Попит споживачів в місті Києві зменшився. Згідно з даними Державної служби статистики України обсяг роздрібного товарообігу зріс на 2,9% за січень–травень 2014 року у порівнянні з аналогічним періодом 2013 року. Оборот роздрібної торгівлі міста Києва за період січень–травень 2014 знизився на 1% і становив близько 46,8 млрд. грн. [7].

За результатами першого кварталу 2014 року в Україні 74% домогосподарств купували товари широкого вжитку (FMCG) у сучасних форматах роздрібної торгівлі (гіпермаркетах, супермаркетах, дискаунтерах). Порівняно з аналогічним періодом 2013 року кількість покупців у сучасних форматах зросла на 6%. Найбільшими темпами зростала кількість покупців у гіпермаркетах (+18%) та дискаунтерах (+10%). Відповідно виріс оборот та частка цих форматів на ринку товарів широкого вжитку [8].

Споживачі все частіше віддають перевагу магазинам сучасних форматів торгівлі. Зростає прихильність покупців і до торгових центрів, оскільки супер– і гіпермаркети дуже часто розміщені у великих торгово–розважальних центрах (ТРЦ). Відомо, що торгово–розважальні центри вимагають застосування особливого підходу до формування конкурентоспроможних маркетингових стратегій. У сегменті торгової нерухомості конкуренція в Україні посилюється у зв'язку з появою все більшої кількості сучасних об'єктів, а також реальних, якісних проектів, і в даний момент забезпечення високої якості і професійного управління об'єктів все більше визначає успішність існуючих і нових торгових центрів у країні.

З урахуванням розвитку у великих містах сучасних торгових об'єктів з'являється необхідність дослідження й обґрунтування змісту і послідовності здійснення аналізу конкурентоспроможності торгово–розважальних центрів. На початок 2014 році у Києві було 43 торгових центри і заявлено до введення ще 12 одиниць [9].

Не можна стверджувати, що девелоперські компанії не цікавить майбутній прибуток власників торгової нерухомості. Проте дивним видається висновок щодо потенціалу ринку роздрібної торгівлі України. Його характеризують як «дуже великий, незважаючи на економічну та політичну нестабільність, ризики і порівняно низькі доходи населення. Згідно з даними компанії DTZ станом на січень 2014 року, в Києві в активній стадії будівництва знаходяться нові об'єкти торговельної нерухомості орендною площею близько 900 тис. кв. м. Якщо ці об'єкти будуть введені в експлуатацію відповідно до заявлених термінів, до кінця 2017 року поточний обсяг столичного ринку торгової нерухомості збільшиться більш ніж на 40%, що своєю чергою приведе до збільшення «ринку орендарів» [10]. Ринок «орендарів» є позитивним явищем, оскільки справедлива конкуренція сприятиме виходу на ринок тих брендів, які найкраще задовольнять потреби різних сегментів населення м. Києва.

І те що, Київ знаходиться на дев'ятому місці по забезпеченню торговими площами на 1000 жителів серед столиць західної Європи, мабуть, не означає дефіцит торгових площ у торгових центрах (на перших місцях Варшава, Будапешт і Прага,), а свідчить про відсутність оптимального планування розміщення роздрібних магазинів у Києві, які б задовольнили потреби жителів Києва. Аналіз розвитку торгово–розважальних центрів має відбуватися з урахуванням багатьох факторів, найважливішими з яких є і позитивні зміни валового внутрішнього продукту, доходів населення. На кінець першого півріччя 2014 показник вакантності на ринку торгової нерухомості Києва досяг рівня 7,4% [11], що є попередженням для відкриття подібних центрів у найближчий період. Важливою є модернізація маркетингових заходів для посилення конкурентних позицій діючих підприємств торгівлі.

Конкурентоспроможність ТРЦ слід визначати як узагальнюючу порівняльну характеристику, що відображає можливості торгового центру щодо генерування потоків відвідувачів на основі використання наявних ресурсів в умовах конкурентного ринку.

Сьогодні ТРЦ, які займають позиції лідерів, відрізняються від інших сукупністю видів додаткових послуг: кінотеатри сімейні парки, атракціони, картинги, боулінги, аквапарки, ковзанки. До найуспішніших торгових центрів у місті Київ відносять ТРЦ Ocean Plaza, ТРЦ Dream Town, ТРЦ Sky Mall. Так, за інформацією прес–служби ТРЦ Ocean Plaza, тенденції 2014 року свідчать про позитивну динаміку відвідуваності в порівнянні з аналогічними місяцями минулого року. Наприклад, січень продемонстрував збільшення показника відвідуваності на 23%, а лютий – на 16%. Дана тенденція збереглася в березні – середньоденна відвідуваність становила близько 54 тис. чоловік, у тому числі у святкові дні зовсім перевищуючи показник в 65 тис. чоловік в день. Представники ТРЦ Sky Mall відзначають стабільне зростання відвідуваності: у лютому – 10%, а в березні – більше 25%, тобто ТРЦ відвідували близько 42 тис. осіб на день у середньому. У ТРЦ Dream Town визнають, що показники відвідуваності не падають, проте купівельна спроможність споживачів знизилася. Більшість орендарів визнає, що товарообіги в гривнях в успішних ТРЦ в Києві щонайменше не падають, а якщо і падають, то незначно в порівнянні з минулим роком [12]. Очевидно, що співставлення цін засвідчить про інші наслідки роботи підприємств торгівлі.

Споживачі засновують свій вибір виходячи з вражень від відвідин магазинів. Для кожного покупця важливий образ: «персональне сприйняття магазину – це те, як визначається магазин у свідомості покупця, почасти, його функціональними якостями, і почасти – аурою, психологічними показниками» [13].

Які сучасні теоретичні підходи до підвищення лояльності покупців можуть бути запропоновані?

Філіп Котлер на основі аналізу змін, що відбуваються у світі, пропонує впроваджувати холістичний маркетинг [4, с. 56]. «Цілісний» (холістичний) передбачає узгодження маркетингових комунікаційних програм в єдиному стратегічному напрямі. Це поняття за своєю суттю, змістом, філософським та соціальним наповненням більш глибоке, ніж попередні відомі концепції маркетингу. До складових холістичного маркетингу відносять внутрішній маркетинг (топ–менеджмент, відділ маркетингу, інші відділи), інтегрований маркетинг (товари та послуги, комунікації, канали), маркетинг відносин (споживачі, канали, партнери), соціально–етичний маркетинг: екологія, право, етика, суспільство. Сенс холістичного підходу в тому, щоб визнавати, досліджувати і враховувати в процесі стратегічного планування складність, нелінійну природу і цілісність систем, з якими взаємодіє підприємство. У межах нової концепції ставлення до маркетингу має відбуватися як до процесу взаємодії в соціальному контексті, основою якого є побудова системи партнерських відносин.

Провідним аргументом підтримки бізнесу на основі створення цінності на всіх етапах процесу маркетингу є міркування про те, що у віддаленій перспективі дотримання партнерських, етичних норм також приносить прибутки. В умовах економічної нестабільності, передчуття ризиків за невеликий проміжок часу підприємство може отримати надвеликі прибутки від аморальної та агресивної поведінки (наприклад, через ошукування споживачів). І керівництво підприємств вважатиме таку поведінку нормальною. Однак у продовжному періоді неетична поведінка та будь–які аморальні маніпуляції, навіть найменші, стають надто помітними і можуть дуже нашкодити репутації підприємства. Маркетинговий процес у такій ситуації може припинитись або виявитись неефективним, через недовіру споживачів та їх незадоволеність. Торгівля (оптова та роздрібна) є «посередником – арбітром» між виробником і споживачем. Тому більшість підприємств намагаються ретельно дотримуватись етичних норм у спілкуванні зі споживачами та у своїй діяльності, реагувати на відгуки споживачів. З метою максимізації прибутку для всіх зацікавлених сторін ринкової економіки бізнесу та споживачів необхідно досягати прозорості та уточнення ділової етики підприємств торгівлі по відношенню до партнерів: акціонерів, співробітників, клієнтів і спільнот, поза залежністю від регіону світ. Суб'єктам торгівлі варто взаємодіяти з урахуванням концепції соціально – етичного маркетингу і формувати співвідносні документи співпраці з партнерами, виробничими підприємствами, стейкхолдерами.

Найважливішим аспектом є оптимізація маркетингу, що у кризовий період сприятиме збільшенню обсягів діяльності всіх орендарів. Якщо кілька років тому «Караван» був у п'ятірці найкращих ТРЦ, то в 2014 році не всі експерти віддають йому перевагу.

Тривала успішна більше десяти років робота торгово–розважального центру «Караван» потребує модифікації маркетингових програм з урахуванням появи нових конкурентів.

Службою маркетингу «Каравану» два роки тому проаналізовані статистика відвідуваності торгово–розважального центру і кожного з магазинів орендаря окремо; здійснено аналіз факторів, що впливають на відвідуваність; розроблено стратегію розвитку бізнесу на підставі даних про динаміку відвідуваності; прогнозовано зміна відвідуваності торгово–розважального центру та передбачено підвищення якості обслуговування покупців за рахунок організованої підготовки до прогнозованого підвищення відвідуваності; оцінена доцільність відкриття додаткових сервісів для відвідувачів; вироблені оцінки ефективності проведених рекламних кампаній.

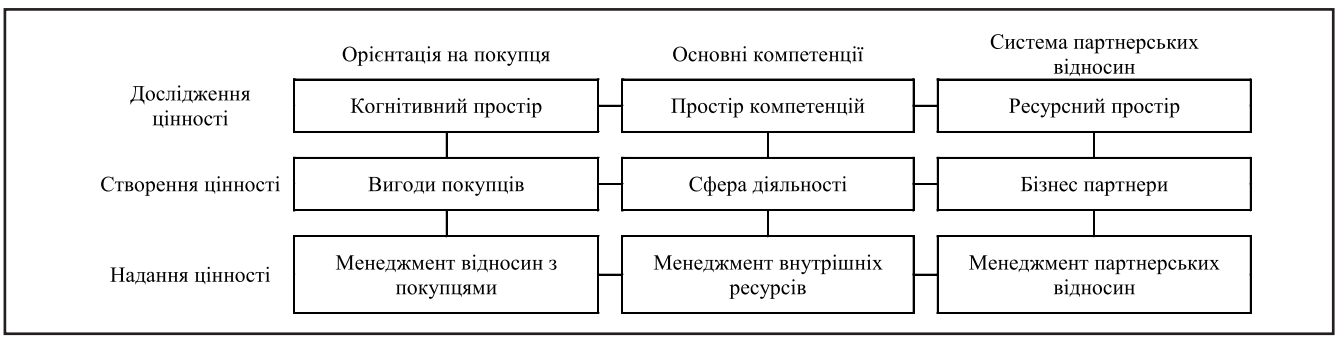
На той час з'явилося багато нових зовнішніх проявів професіоналізму в діяльності «Каравану»: поліпшено «образ» (вдосконалені сайт, навігація, інформаційне забезпечення, розважальні заходи), що утримуватиме існуючих і приверне нових клієнтів [14].

Проте наявні та здобуті ключові переваги необхідно розвивати. Це вимагає постійної праці фахівців. Конкурентні переваги торгово–розважального центру, пов'язані з місцем територіального розташування, нівелюються при: голослівній початковій концепції, порушенні основоположних принципів процесів торгового маркетингу, невдалих продуктовій політиці, функціонуванні центрів залучення відвідувачів.

Найбільш вагомими факторами впливу на конкуренто–спроможність торгових центрів є обґрунтована концепція торгово–розважального центру і оптимальна асортиментна політика, яка передбачає раціональний підбір орендарів.

Унікальність торгово–розважального центру, тобто його диференціація асортиментно–цінової, сервісної політики, дизайну і структури приміщень, фірмового стилю, назви, сприймається більшістю експертів як фактор середньої сили впливу на конкурентоспроможність.

Низька плинність орендарів також не завжди є чинником підвищення конкурентоспроможності торгово–розважального центру, що пояснюється невисокою конкуренцією між торговими центрами. Однак часта зміна складу орендарів позначається негативно на лояльності споживачів, які купують товари відомих брендів або звикли до певного розміщення магазинів.



Структура холістичного маркетингу [4, с. 56]

Моніторинг конкурентної маркетингової середовища в торгівлі та діагностика конкурентоспроможності торгових центрів підтверджують необхідність наукової розробки всіх аспектів підвищення їх конкурентоспроможності.

Маркетинговий механізм забезпечення конкурентоспроможності торгових центрів передбачає виокремлення ряду характеристик, які можна ідентифікувати як напрями створення конкурентних переваг, а саме: формування асортиментної політики, сукупність і розміщення центрів залучення відвідувачів, планування торгової площі, наявність систем навігації, комунікаційних програм.

Проектування асортиментної політики торгово–розважального центру має відбуватися на етапі розробки його концепції та позиціонування на основі попередньо проведених маркетингових досліджень території розміщення.

Конкурентоспроможність торговельних підприємств також залежить від оптимальності співвідношення елементів у комплексі маркетингу та активності його реалізації як вирішального чинника в діяльності підприємств, особливо на ринках із загостреною конкуренцією.

Проблеми об'єктивного оцінювання конкурентоспроможності торгових центрів набувають особливої актуальності через недостатню розробленість методичного забезпечення. Виникає необхідність в обґрунтуванні показників для оцінки конкурентоспроможності торговельних центрів, які повинні враховувати особливості їх функціонування.

Виходячи з того що процес оцінки конкурентоспроможності підприємства повинен базуватися на докладному дослідженні існуючих у підприємства конкурентних переваг і можливостей, передбаченні нових, необхідно розглядати класифікацію конкурентних переваг як факторів, що визначають потенційну конкурентоспроможність.

Узагальнення наукових і практичних підходів дозволяє представити кумулятивний перелік показників оцінки конкурентних переваг.

Пропонуємо використати систему показників для проведення інтегральної оцінки конкурентоспроможності торговельних центрів. На нашу думку, аргументованим є визначення конкурентоспроможності з урахуванням трьох аспектів: ставлення споживачів, експертних оцінок маркетингових складових фахівцями галузі та показників ефективності діяльності торгово–розважальних центрів.

Перша група параметрів – оцінка конкурентоспроможності торгових центрів за результатами дослідження споживачів:

1.1. Ознаки представлених брендів: асортимент товарів, насиченість, різноманітність форматів і / або брендів магазинів, ротація брендів (системна чи хаотична).

1.2. Зручність розташування торгово–розважального центру: близькість до місця проживання, транспортна доступність, зручність паркування автомобілів.

1.3. Якість торгового обслуговування: швидкість касового обслуговування, ввічливість, кваліфікація персоналу; комфортабельні планування секцій, розміри і стандарти оформлення примірочних кабін; зручні маршрути пересування по торговому центру; правильне інформування ціни кожної асортиментної позиції; надання кваліфікованих консультацій в кожному магазині; дотримання режиму роботи усіма орендарями; організація динамічного інформування споживачів; коректність поведінки всіх співробітників.

1.4. Атмосфера і інтер'єр торгово–розважального центру: чистота і охайність торгово–розважального центру; координація спільного та внутрішньобутікового музичного супроводу, узгодженість дизайну, оформлення вітрин, комфортність температурного режиму, освітлення всіх приміщень.

1.5. Зручність здійснення покупок: логічна система навігації, інтенсивність пішохідного руху всередині торгово–розважального центру, наявність доставки, режим роботи.

1.6. Асортимент та «образ» продуктового гіпермаркету. Цінова політика: прийнятність рівня цін, наявність загальної системи знижок, рівень цін продуктового гіпермаркету; груп спеціалізованих магазинів одягу та взуття, розважальних зон, узгодженість акцій по знижках і розпродажах.

1.7. Якість розважальних і культурно–розважальних заходів у розважальних зонах (частота конкурсів, програми для дорослих та дітей, вчасне розміщення інформаційних повідомлень).

1.8. Кількість і якість ресторанів швидкого харчування, кількість і якість «повноцінних» ресторанів.

1.9. Наявність додаткових послуг: якість дитячої кімнати, упаковка покупок, банкомати.

Друга група параметрів – оцінка конкурентоспроможності торгових центрів зору експертами:

2.1. Обгрунтованість концепції торгово–розважального центру: правильність обраного формату, відповідність характеристик і кількості «якірних» орендарів формату торгово–розважального центру, рівень стратегічного маркетингового планування, раціональність обраної маркетингової стратегії.

2.2. Оптимальність асортиментної – цінової політики: відповідність кількості брендів позиціонуванню торгово–розважального центру, сумісність товарів, гармонійність товарів, відповідність цінової політики позиціонуванню торгово–розважального центру.

2.3. Раціональність розміщення та взаємодії з орендарями: відповідність схеми розміщення орендарів формату торгово–розважального центру, правильність визначення вартості оренди, раціональність поділу на тематичні групи, кількість і розміщення «якірних» орендарів, сумісність орендарів, гармонійність розміщення орендарів, низька плинність орендарів, конструктивність взаємодії між адміністрацією та орендарями торгово–розважального центру.

2.4. Унікальність торгово–розважального центру: неповторність маркетингової стратегії, назви, дизайну, формату, місця розміщення, позиціонування; самобутність і якість оформлення фасаду і вітрин; винятковість маркетингових комунікацій.

Третя група параметрів – порівняння конкурентоспроможності торгових центрів на основі обчислень показників результативності:

3.1. Раціональність торгово–технологічних процесів (частка торгової площі, коефіцієнт установчої площі орендарів, коефіцієнт експозиційної площі орендарів, відвідуваність торгово–розважального центру).

3.2. Результативність комунікаційної діяльності торгово–розважального центру (якість реклами, ефект від реклами на радіо, друкованої реклами, системи лояльності, залученості орендарів при реалізації комунікаційних заходів, загальна кількість коштів та розподіл за напрямами використання).

3.3. Ефективність роботи з орендарями: частка сплачених орендних платежів, рівень орендних ставок, коефіцієнт

плинності орендарів, коефіцієнт наповненості, частка надання знижок орендарями покупцям у процесі здійснення спільних для торгово–розважального центру програм.

Висновки

Розвиток економіки сприятиме розвитку торгівлі. Підприємства торгівлі мають удосконалювати свою діяльність для отримання прибутків та підвищення лояльності споживачів, кращого задоволення потреб населення.

З метою формування маркетингових планів позиціонування торгових центрів запропоновано використовувати систему показників інтегральної оцінки конкурентоспроможності торгових центрів на засадах попередньо проведених маркетингових досліджень відвідувачів торгових центрів, експертних опитувань, результатів та планів економічної діяльності.

Формування переліку оціночних показників конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств є найбільш складним етапом роботи, оскільки це питання залишається дискусійним через неможливість своєчасного отримання релевантної інформації.

Заходи подальшої підтримки конкурентоспроможності, використання соціально–етичного маркетингу, збереження завойованих позицій (таргетоване позиціювання), прогнозована динаміка показників конкурентоспроможності дозволяє передбачати досягнення підприємствами високого рейтингу.

Довготривала конкурентоспроможність обумовлюється отриманням конкурентних переваг на ринку в призначений час, що забезпечуються результативним використанням ресурсів (фінансових, маркетингових, інформаційних, кадрових, технічних, організаційно–управлінських), маркетингової спрямованістю і високим стратегічним потенціалом підприємства.

Комплексний підхід до визначення рівня конкурентоспроможності торгово–розважального комплексу на основі системи оцінювання трьох груп ознак є найбільш об'єктивним, оскільки враховує не тільки власне уявлення про досягнутий рівень конкурентоспроможності, а й реальне відображення конкурентних зусиль підприємства на ринку, результатом якого є виразне сприйняття споживачами якості обслуговування в торгових центрах. Подальші дослідження в цьому напрямі вимагають обґрунтування контрольних показників та коефіцієнтів для коректного порівняння груп підприємств торгівлі.

З метою забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств необхідно впровадження та використання програм стратегічного маркетингу, які є основою створення і реалізації конкурентних переваг різноманітних торгових об'єктів.

Запозичення досвіду зарубіжних торгових центрів вимагає адаптації, а не копіювання маркетингових заходів, тому маркетологи торгових підприємств потребують сучасних наукових обґрунтованих рекомендацій, що сприятимуть диференціації торгово–розважальних центрів і підвищенню лояльності споживачів.

Список використаних джерел

1. Берман Б., Эванс Дж. Розничная торговля: стратегический подход. 8–е издание, Издательский дом «Вильямс», 2003. –1184 с.

2. Управление розничным маркетингом / Под редакцией Гилберта. Пер. с англ. – М.: ИНФРА–М, 2005. – 571 с.

3. Ламбен Ж.Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2–е изд. / Пер.с англ. – СПб.: Питер, 2010. – 720 с.

4. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент: підручник / Котлер Ф., Келлер К.Л., Павленко А.Ф. – К.: Видавництво «Хімджест», 2008. – 720 с.

5. Електронний ресурс – The Good Country Index, Режим доступу: http://www.goodcountry.org/

6. Електронний ресурс – Компанія DTZ а UGL – Режим доступу: http://www.dtz.com/Ukraine/Media_Centre/Latest_news/Property+Times+2013+Q4+Uncertainty+or+opportunity – Назва з екрану.

7. Електронний ресурс Ліга.net. Режим доступу: http://biz.liga.net/all/nedvizhimost/novosti/2794478–v–kieve–perenositsya–otkrytie–novykh–torgovykh–tsentrov.htm – Назва з екрану].

8. Електронний ресурс – Організація з проведення досліджень GFK, Режим доступу: gfk.com.ua

9. Електронний ресурс – Компания UTG Украинская Торговая Гильдия. Режим доступу: http://utgcompany.com/info/6477

10. Електронний ресурс – Компанія DTZ а UGL – Режим доступу: http://www.dtz.com/Ukraine/Media_Centre/Latest_news/Property+Times+2013+Q4+Uncertainty+or+opportunity#sthash.KQ243OaA.dpuf

11. Електронний ресурс – EASTERN EUROPE RESEARCH SHOPPING CENTRES DYNAMICS Режим доступу: http://www.colliers.com/–/media/

12. Електронний ресурс – E–FINANCE – Финансовые новости. Режим доступу: http://e–finance.com.ua/show/178529.html

13. Энджел Д. Поведение потребителей. – СПб: Питер Ком, 1999 – 768 с.

14. Електронний ресурс kiev.karavan.com.ua

Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА,
д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту сфери послуг, Київський національний університет технологій та дизайну

Формування кредитної політики підприємства

У статті запропоновано авторській підхід до формування кредитної політики підприємства. Виділено основні етапи проведення кредитної політики з урахуванням життєвого циклу дебіторської заборгованості.

Ключові слова: *підприємство, кредитна політика, дебіторська заборгованість.*

Л.С. СЕЛИВЕРСТОВА,
д.э.н., доцент, профессор кафедры менеджмента сферы услуг, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Формирование кредитной политики предприятия

В статье предложен авторский подход к формированию кредитной политики предприятия. Выделены основные этапы проведения кредитной политики с учетом жизненного цикла дебиторской задолженности.

Ключевые слова: *предприятие, кредитная политика, дебиторская задолженность.*

© Л.С. СЕЛІВЕРСТОВА, 2014

L.S. SELIVERSTOVA,
associate professor, doctor of economics of Managements ervice National University of Technologies and Design

Formation of the company's credit policy

In this article the author's approach to building the credit policy of the company. The basic stages of the credit policy, taking in to account the lifecycleofaccountsreceivable.

Keywords: *business, creditpolicy, trade receivables.*

Постановка завдання. Проблема становлення української національної системи фінансово–кредитних відносин є основоположною у сфері економічного реформування держави, їх роль на сучасному етапі зростає, оскільки відбувається зростання фінансового сектора, до змін якого особливо чутливими є перехідні економіки.

Виконання кредитом ряду суспільно–важливих функцій дає можливість йому відігравати значну і багатогранну роль в економіці України. Відомо, що кредит об'єктивно служить необхідним джерелом формування основних та оборотних коштів господарюючих суб'єктів, тобто використання кредиту, поряд із власними коштами, є звичайним явищем у діяльності підприємств. Сьогодні кредит починає відігравати значну роль у переорієнтації виробництва на суспільні потреби – на збільшення випуску товарів народного споживання та обсягу послуг, які надаються населенню.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основи та принципи управління кредитною політикою корпорацій представлені у працях зарубіжних науковців: С.Г. Брунгильда [1], Н. Бахрушина [2], В.А. Волнина, В. Хазанової [5], П. Хитрое [6], М.Ю. Хромова [7].

Необхідність розв'язання теоретико–методологічних, організаційних, практичних проблем системи управління кредитною діяльністю вітчизняних корпорацій та її подальше реформування розглядалося у працях вітчизняних вчених: В. Андрущенка, М. Білик, О. Білоусової, І. Бланка, В. Сутормінної [3], О. Терещенко [4].

Як важливий елемент оборотних активів підприємства дебіторська заборгованість впливає на фінансові показники: оборотність і рентабельність, ліквідність і платоспроможність, фінансову та ринкову стійкість, тривалість операційного та фінансового циклу. Дилема, з якою стикається менеджмент підприємств: з одного боку, бажання продавати продукцію за передплатою з метою скорочення фінансового циклу і швидкого повернення коштів за відвантажену готову продукцію, що, своєю чергою, може негативно впливати на багатьох потенційних клієнтів, з іншого – прагнення розширити обсяги продажів за рахунок надання пільгових умов оплати, що може призвести до скорочення власних оборотних коштів і додатковим операційним витратам унаслідок необхідності залучення позикових коштів, – не настільки очевидна. У кінцевому рахунку всі дії менеджменту мають бути орієнтовані на забезпечення фінансової стійкості підприємства, зростання його ринкової вартості, що створює необхідність формувати систему цілей і оцінювати ефективність кредитної політики саме з цієї точки зору.

Мета статті. Актуальним завданням підприємств є забезпечення мобільності кредиту, за допомогою якого швидко перерозподіляються ресурси загального характеру – гроші, що дає можливість у стислі строки здійснити переорієнтацію виробництва та оздоровити економіку.

Надзвичайно важливим сьогодні є правове забезпечення ролі кредиту у використанні досягнень науково–технічного прогресу: в технічному переоснащенні або реконструкції діючих підприємств і впровадженні прогресивної техніки на нових підприємствах, що потребує значних коштів. Особливо це стало відчутним в умовах переходу до ринкової економіки. Механізм безповоротного виділення на капітальні вкладення бюджетних чи відомчих асигнувань відійшов у минуле. Головним інструментом у таких умовах може бути лише кредит, особливо так званий ризиковий (венчурний), що функціонує переважно поряд із державною допомогою. Кредит є важливим джерелом фінансування капітальних вкладень. Націлене на виробничий процес довгострокове кредитування виступає як одна з форм інвестицій в економіку країни. Безперервність і достатність цих інвестицій – обов'язкові для нормального функціонування економіки. Ефективність кредитних важелів перспективного розвитку науково–технічного прогресу визначається кредитною політикою. Для реалізації інвестиційної програми необхідно здійснювати пріоритетне кредитування проектів, спрямованих на стимулювання науково–технічного прогресу. Однак в умовах інфляції можливості кредиту в стимулюванні останнього різко зменшуються, оскільки звужуються межі запровадження нової техніки внаслідок її значного подорожчання, і можливі строки надання кредиту значно менші, ніж період окупності капітальних витрат.

Стабілізація економіки і зростання конкурентної боротьби між підприємствами, що виробляють аналогічну продукцію, обумовлює необхідність переходу від інтуїтивної кредитної політики до чіткої формалізації її принципів, механізмів та процедур.

Виклад основного матеріалу. Кредитна політика є вагомим інструментом у системі управління підприємствами, що надає можливість для підвищення їхньої конкурентоспроможності, капіталізації активів, зростання інвестиційної привабливості. Підвищення якісного рівня формування кредитної політики передбачає розробку алгоритму оцінки покупців і визначення індивідуальних умов кредитування; розмежування повноважень між різними підрозділами, залученими в процес управління дебіторською заборгованістю.

Будь–яке підприємство у структурі своїх поточних активів має дебіторську заборгованість, розмір якої найчастіше значний. Конкуренція і прагнення до збільшення обсягів реалізації змушують компанії застосовувати товарний (комерційний) кредит, тобто продавати свою продукцію з відстрочкою платежу. Однак надмірне прагнення до розширення ринку збуту із застосуванням такого способу продажу може спровокувати неконтрольоване зростання дебіторської заборгованості і зниження ліквідності. При цьому підприємство ризикує стати неплатоспроможним через дефіцит коштів. Адже у нього є власні зобов'язання перед постачальниками товарів та послуг.

Для підприємства надання безвідсоткового товарного кредиту покупцям має сенс тільки тоді, коли вигода від продажу з відстрочкою платежу буде хоча б не менше витрат на такий кредит. Контроль і управління дебіторською заборгованістю можуть позбавити підприємство зазначених проблем, а отже підвищити економічне виживання у складному світі бізнесу.

Сама по собі дебіторська заборгованість має не тільки негативні сторони, а й позитивні. Її наявність свідчить про привабливість та конкурентоспроможність продукції, дозволяє залучити покупців, у тому числі тих, які зазнають фінансових труднощів. Однак дефіцит коштів, відволікання фінансових ресурсів підприємства і ризики виникнення безнадійної дебіторської заборгованості є значно вагомішими.

Головне завдання керівників полягає у побудові такої системи прийняття рішень, яка дозволила б оцінювати і порівнювати вигоди та ризики при укладанні угод із відстрочкою платежу. Тому для досягнення оптимальної величини дебіторської заборгованості та забезпечення своєчасного її погашення розробляється і регулярно переглядається кредитна політика компанії. Вона повинна відповідати стратегії розвитку підприємства і передбачати вирішення головних завдань: яким контрагентам можна надавати товарний кредит, а яким небажано; на яких умовах і на який термін надається такий кредит; який порядок вилучення дебіторської заборгованості.

Політика управління дебіторською заборгованістю є однією зі складових управління обіговими активами підприємств та спрямована на оптимізацію розмірів, термінів погашення та підвищення якості дебіторської заборгованості.

Управління дебіторською заборгованістю здійснюється за допомогою розробки кредитної політики, а саме вирішення питання про те, кому надавати товарний кредит, на яких умовах і на який термін. Грамотно розроблена кредитна політика дозволяє максимізувати грошовий потік і компенсувати ризик, прийнятий на себе корпорацією, що в кінцевому підсумку підвищує її вартість і добробут акціонерів.

Кредитна політика передбачає вирішення таких важливих питань: про визначення терміну надання кредиту – період часу, протягом якого дебітором представляється відстрочка платежу; про стандарти кредитоспроможності – визначення кредитного рейтингу покупця і розміри допустимих сум кредиту; про систему збору платежів – політика і процедура витребування дебіторської заборгованості, показники, що відображають порушення в оплаті; про знижки, що представляються за швидку оплату, – розмір знижок і період, протягом якого ними можна скористатися.

Для того щоб вирішити ці питання та розробити кредитну політику, адекватну обраній стратегії розвитку підприємства, необхідно проаналізувати існуючу дебіторську заборгованість за термінами виникнення та з позиції платіжної дисципліни і по оборотності; визначити можливий обсяг грошових коштів, що направляється на фінансування дебіторської заборгованості та зміну прибутку підприємства за різних умов кредитування; сформувати стандарти визначення кредитного рейтингу клієнтів; виробити критерії надання кредитів; забезпечити використання сучасних кредитних інструментів; забезпечити контроль виконання кредитної політики та впровадження в систему мотивації менеджерів складових, пов'язаних з оплатою реалізованих товарів.

Кредитна політика має включати в себе: правила сегментування типів замовників і правила роботи з кожним сегментом; розподіл всередині підприємства і робіт по взаємодії з боржниками; процедуру стягнення боргів внутрішніми силами; опис ситуацій, при яких борг передається для стягнення колекторському агентству; опис ситуацій, при яких на боржника подають до суду.

Мета кредитної політики повинна узгоджуватися зі стратегією розвитку підприємства. Як правило, метою може бути збільшення обсягу продажів і прибутковості активів підприємства з одночасним скороченням ризику неплатоспроможності.

Метою кредитної політики може стати вибудовування надійних довгострокових відносин із покупцями і такий рівень заборгованості, який не загрожує цим відносинам.

Політику управління дебіторською заборгованістю пропонується розглядати у розрізі таких етапів її розробки:

1. Оптимізація обсягів формування дебіторської заборгованості забезпечується управлінням термінами платежів та формами розрахунків підприємств із постачальниками товарів та споживачами продукції.

Залежно від терміну платежу щодо отримання товарів від постачальника або реалізації споживачеві можуть використовуватися такі умови оплати:

– застосування попередньої оплати – повної або часткової;

– оплата за фактом постачання або отримання платіжних документів;

– оплата з відстрочкою платні.

2. Формування сприятливих для підприємства термінів оплати передбачає:

– при закупівлі товарів – мінімізацію обсягів авансової оплати та оплати за фактом постачання товарів та максимізацію обсягів закупівлі товарів на умовах відстрочки платні (комерційного кредиту);

– при реалізації товарів – мінімізація обсягів реалізації товарів на умовах комерційного та споживчого кредиту.

3. Використання умов оплати, які призводять до утворення дебіторської заборгованості, ефективні для підприємств тільки у разі збільшення за рахунок цього обсягів реалізації товарів, зростання конкурентних переваг, збільшення кола постачальників та забезпечення більш партнерських відносин з ними.

4. Доцільність коштів у дебіторській заборгованості визначається порівнянням додаткових доходів та додаткових витрат підприємств, пов'язаних з її утворенням.

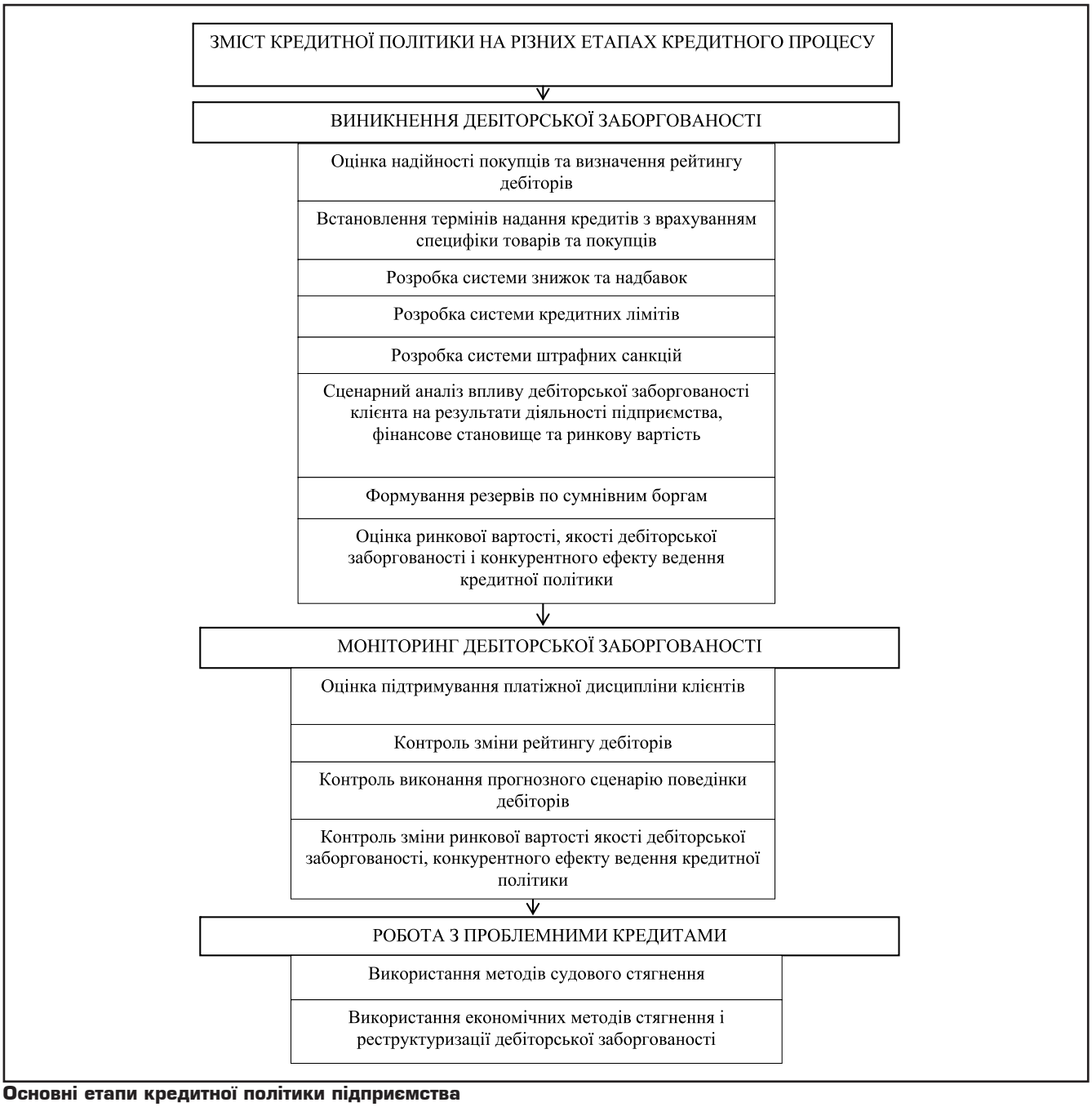
Джерелом додаткових доходів підприємств від надання комерційного або споживчого кредиту є зростання обсягів реалізації товарів.

Виходячи з цього як мету кредитної політики необхідно розглядати забезпечення якості дебіторської заборгованості, її ринкової вартості, підвищення поточних доходів, прибутковості та ринкової вартості бізнесу підприємства. Досягнення цієї мети може бути реалізовано через підвищення конкурентоспроможності та ділової репутації бізнесу, його капіталізації та інвестиційної привабливості.

У країнах із розвиненою ринковою економікою, для яких характерний високий рівень конкуренції на ринку товарів та послуг, дебіторська і кредиторська заборгованості свід–

чать про активне використання підприємствами механізму комерційного кредитування. Як правило, при цьому між обсягами дебіторської та кредиторської заборгованості існує чіткий і контрольований з боку фінансового менеджера взаємозв'язок, а обсяг, структура і середній строк погашення дебіторської заборгованості визначаються кредитною політикою підприємства. Остання виступає одним із необхідних структурних елементів управління дебіторською заборгованістю і комерційним кредитом на підприємстві.

Розглядаючи дебіторську заборгованість як комерційний кредит покупцю, слід чітко розуміти, що, незважаючи на значні відмінності і специфіку діяльності підприємств реального сектору економіки в порівнянні з банками, загальна логіка кредитного процесу, принципи надання кредиту повинні зберігатися. Більше того, той позитивний досвід, який накопичено в банківському секторі з менеджменту кредитних ризиків, потрібно безумовно враховувати. Зокрема, ідеологія клієнтоорієнтованого підходу, який отримав досить активний розвиток у банках, має знайти своє відображення і в практиці роботи підприємств: необхідно знати свого клієнта, розуміти специфіку його бізнесу, вводити індивідуальні умови надання відстрочки платежу, встановлення кредитних лімітів, введення штрафних санкцій. Крім того, кредитна політика і менеджмент дебіторської заборгованості повинні перейти в системний процес на будь-якому підприємстві з персоніфікацією відповідальності за якість портфеля дебіторської заборгованості та ефективність діючої політики продажів. При цьому дії менеджменту слід диференціювати залежно від стадії життєвого циклу дебіторської заборгованості (див. рис.).



Основні етапи кредитної політики підприємства

Кредитна політика безумовно є складним об'єктом управління, що вимагає кваліфікованого рішення не тільки фінансових, а й юридичних, маркетингових проблем, реалізація яких може сприяти підвищенню добробуту власників бізнесу. Для досягнення цього необхідно регламентувати кредитний процес, максимально формалізувати дії персоналу з визначення умов кредитування кожного конкретного дебітора, наділити менеджмент персональною відповідальністю за забезпечення якості портфеля дебіторської заборгованості.

Висновки

У сучасних економічних умовах результати діяльності підприємств важливі для низки учасників ринкових відносин. Більшість вітчизняних підприємств мають проблеми з реструктуризацією дебіторської заборгованості, яка у промисловості має значну частину суми оборотних коштів, що негативно позначається на функціонуванні економіки. Розробка виваженої фінансової політики дозволить підвищити керованість дебіторською заборгованістю та фінансову стійкість підприємств. Розвиток вітчизняних підприємств супроводжується дефіцитом власних джерел фінансування, що зумовлює необхідність залучення інвестиційних ресурсів.

Сьогодні, в період фінансової кризи, проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю потребує глибокого і комплексного підходу, який передбачає всебічний аналіз кількісних і якісних показників. У процесі управління дебіторською заборгованістю менеджмент підприємства повинен реалізовувати кредитну політику так, щоб, максимізувавши прибуток і рентабельність капіталу, підтримувати ліквідність підприємства у межах нормативних значень, для чого необхідно постійно контролювати динаміку обсягів і структуру дебіторської заборгованості, розробити ефективну кредитну політику й аналізувати вплив результатів цієї політики на динаміку таких показників: ліквідності, оборотності дебіторської заборгованості, прибутковості. Також слід проводити якісний аналіз наслідків управлінських рішень, що стосуються кредитної політики у довготерміновому періоді.

Список використаних джерел

1. Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью. – М.: АСТ Астрель, 2007. – С. 61–72.

2. Бахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью // Финансовый директор. 2005. №5.

3. Сутормінa В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.

4. Терещенко О.О. Фінансова діяльність субєктів господарювання. – К.: КНЕУ, 2003.– 554 с.

5. Хазанова В. Методы оценки и снижения кредитных рисков предприятий // Финансовый директор. 2002. №5.

6. Хитрое П. Управление дебиторской задолженностью // Финансовый директор. 2005. №12.

7. Хромов М.Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг. – СПб.: Питер, 2008. – С. 23–70.

О.В. МЕЛЬНИК,
к.е.н., с.н.с., НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Аналіз складових рівня енергетичної безпеки України

Стаття присвячена практичним аспектам щодо розрахунку рівня енергетичної безпеки України за період 2011–2013 років та на 2014 рік.

Ключові слова: *енергетична безпека, виробництво, споживання, імпорт енергетичних ресурсів, енергоємність ВВП.*

А.В. МЕЛЬНИК,
к.э.н., с.н.с., Научно–исследовательский экономический институт Минэкономразвития и торговли Украины

Анализ составляющих уровня энергетической безопасности Украины

Статья посвящена практическим аспектам по расчету уровня энергетической безопасности Украины за период 2011–2013 годов и на 2014 год.

Ключевые слова: *энергетическая безопасность, производство, потребление, импорт энергетических ресурсов, энергоемкость ВВП.*

A.V. MEL'NIK,
phD economics, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

Analysis of the components of energy security of Ukraine

The article is devoted to the practical aspects of the calculation of the level of energy security of Ukraine for the period 2011–2013, and for 2014

Keywords: *energy security, production, consumption, imports of energy resources, energy intensity of GDP.*

Постановка проблеми. Україна належить до країн, які не можуть за рахунок власного виробництва енергоносіїв забезпечити потребу в них. Це викликано невідповідністю обсягів видобутку природного газу, нафти, виробництва нафтопродуктів, низькою якістю вітчизняної вугільної продукції, потребам промислового виробництва, яке вже багато десятиріч орієнтовано на випуск ресурсо– та енергоємної продукції.

У разі виникнення дефіциту енергоносіїв наслідки для економіки та населення будуть катастрофічними, тому шляхи вирішення проблем диверсифікації джерел та підвищення

© О.В. МЕЛЬНИК, 2014

надійності їх постачання потребують подальшого вивчення, що обумовлює актуальність даної статті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналізу питань, пов'язаних із підвищенням рівня енергетичної безпеки країни, приділяється значна увага як у наукових колах, так і центральними органами виконавчої влади.

Суттєвий внесок у розвиток фундаментальної та прикладної бази системних досліджень із вказаних питань здійснено такими вітчизняними науковцями, як В.М. Геєць, В.А. Жовтянський, М.Г. Земляний, Д.В. Зеркалов, М.П. Ковалка, М.Н. Кулік, В.І. Мельник, В.Т. Меркушов, Б.З. Піріашвілі, Р.З. Подолець, А.В. Праховник, Ю.Н. Руденко, І.К. Чукаєва, А. І. Шевцов, А.К. Шидловський, та багатьма іншими.

Питанням енергетичної безпеки приділяється значна увага центральними органами виконавчої влади України, міжнародними організаціями – Світовою енергетичною радою, Міжнародною енергетичною агенцією тощо.

Метою статті є опрацювання показників, що визначають рівень енергетичної безпеки країни та їх аналіз.

Виклад основного матеріалу. Розрахунок рівня енергетичної безпеки доцільно проводити згідно з чинною методикою розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженою наказом Міністерства економіки України від 2 березня 2007 року №60 [1]. Енергетична безпека є однією зі складових економічної безпеки країни. Рівень енергетичної безпеки інтегрально оцінюється на основі десяти показників, які є вхідними даними розрахунків. Це такі показники:

– частка власних джерел в енергетичному балансі держави;

– частка домінуючого паливного ресурсу;

– частка імпорту палива з однієї країни у загальному обсязі його імпорту;

– ступінь забезпечення економіки паливно–енергетичними ресурсами (ПЕР);

– знос основних виробничих фондів підприємств паливно–енергетичного комплексу (ПЕК);

– відношення інвестицій в підприємства паливно–енергетичного комплексу до валового внутрішнього продукту (ВВП);

– енергоємність ВВП;

– обсяг видобутку вугілля;

– транзит нафти;

– транзит газу.

Міністерство економічного розвитку і торгівлі (Мінекономрозвитку) разом із Науково–дослідним економічним інститутом (НДЕІ) щороку розробляють прогнозний енергетичний баланс на наступний рік. Проведення цих робіт забезпечує можливість розрахунку звітних (з використанням показників енергетичного балансу та статистичних спостережень Держстату [2–8], адміністративної інформації НАК «Нафтогаз України» [9], Міненерговугілля [10]) та прогнозних (за розрахунковими прогнозними даними Міненерговугілля, Мінекономрозвитку та НДЕІ) показників щодо рівня енергетичної безпеки України.

Визначимо та проаналізуємо наведені вище показники, за допомогою яких розраховується рівень енергетичної безпеки України за період 2011–2014 років.

Частка власних джерел у балансі ПЕР держави розраховується як відношення загального видобутку природного палива та виробництва природних енергетичних ресурсів (у тому числі відновлюваних) в Україні до обсягів загального постачання первинної енергії. Підставляючи відповідні показники, отримаємо частку власних джерел в енергетичному балансі, у % за період, що розглядається.

Домінуючим паливно–енергетичним ресурсом до 2012 року був природний газ. Починаючи з 2013 року (згідно з оперативними даними) та на подальшу перспективу споживання вугілля та вугільної продукції за обсягами перевищуватиме використання інших ПЕР.

Необхідно зазначити, що в умовному обчисленні обсяги споживання вугілля поступово наближались до обсягів споживання природного газу, а згідно з оперативними даними за 2013 рік та на подальшу перспективу їх перевищили. Вугілля – єдиний енергоносій в Україні, підтверджені запаси якого є в достатній кількості для промислового розроблення протягом сотень років. Але подальше нарощування видобутку вугілля та виробництва вугільної продукції (в тому числі виробництво синтез–газу) в кількості, що дозволить говорити про значне імпортозаміщення, можливе тільки при розробленні та фінансуванні в повному обсязі державних, регіональних та галузевих програм щодо заміщення природного газу, покращенні технічного та фінансового стану вугільної галузі, введенні в дію нових вугледобувних та вуглепереробних потужностей.

Для визначення частки імпорту палива з однієї країни (компанії) у загальному обсязі його імпорту використано довідку Держстату «Експорт – імпорт окремих видів товарів за країнами світу» за січень–грудень 2011, 2012 та 2013 років, розділ – «Мінеральні продукти». Загальні обсяги імпорту окремих видів ПЕР визначені при формуванні енергетичних балансів за період 2011–2014 років.

Таблиця 1. Розрахунок частки власних джерел в енергетичному балансі

Показник	2011	2012	2013	2014 (очік.)
Виробництво ПЕР, тис. т н. е.	85483	85245	83012	84184
Загальне постачання первинної енергії, тис. т н. е.	126436	122487	117113	120825
Частка власних джерел у балансі ПЕР, %	67,6	69,6	70,9	69,7

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату, Міненерговугілля.

Таблиця 2. Розрахунок частки домінуючого паливно–енергетичного ресурсу в енергетичному балансі

Показник	2011	2012	2013	2014 (очік.)
Обсяги споживання домінуючого ПЕР, тис. т н. е.	46841	43018	43465	42426
Загальне постачання первинної енергії, тис. т н. е.	126436	122487	117113	120825
Частка домінуючого паливно–енергетичного ресурсу в загальних обсягах постачання первинної енергії, %	37,0	35,1	37,1	35,1

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату, Міненерговугілля.

Таблиця 3. Розрахунок частки імпорту палива з Російської Федерації в загальних обсягах імпорту паливних ресурсів

Показник	Одиниця виміру	2011	2012	2013	2014 (очік.)
Частка імпорту паливно–енергетичних ресурсів з однієї країни (Російської Федерації) в загальних обсягах імпорту	%	78,1	77,9	75,5	73,3
Загальні обсяги імпорту паливно–енергетичних ресурсів в енергетичному балансі	тис. т н. е.	56650,3	44839,1	40556,1	44565,2
Імпорт паливно–енергетичних ресурсів з Російської Федерації	тис. т н. е.	44250,2	34918,8	30620,9	32677,9
Імпорт з РФ вугілля кам'яного	тис. т	8959,7	10374,7	10287,7	–
	тис. т н. е.	5920,6	6855,6	6798,1	–
Загальний імпорт вугілля кам'яного	тис. т	12708,8	14764,2	14207,7	–
	тис. т н. е.	8398,0	9756,2	9388,4	–
Калорійність вугілля кам'яного	т у. п. / т	0,944	0,944	0,944	–
Імпорт з РФ вугілля бурого	тис. т	5,2	4,4	1,9	–
	тис. т н. е.	1,1	0,8	0,4	–
Загальний імпорт вугілля бурого	тис. т	6,2	4,6	1,9	–
	тис. т н. е.	1,3	0,9	0,4	–
Калорійність вугілля бурого	т у. п. / т	0,291	0,27	0,27	–
Імпорт з РФ торфу	тис. т	1,3	1,3	1,4	–
	тис. т н. е.	0,3	0,3	0,3	–
Загальний імпорт торфу	тис. т	18,0	17,9	24,0	–
	тис. т н. е.	4,5	4,3	5,8	–
Калорійність торфу	т у. п. / т	0,358	0,345	0,345	–
Імпорт з РФ коксу та напівкоксу	тис. т	60,4	22,0	96,2	–
	тис. т н. е.	41,3	15,1	65,9	–
Загальний імпорт коксу та напівкоксу	тис. т	157,0	500,8	702,0	–
	тис. т н. е.	107,4	342,8	480,6	–
Калорійність коксу та напівкоксу	т у. п. / т	0,977	0,978	0,978	–
Разом імпорт вугілля та вугільної продукції, торфу з РФ	тис. т н. е.	4683,8	5542,8	6895,0	5801,1
Загальний імпорт вугілля та вугільної продукції, торфу	тис. т н. е.	6696,4	8212,9	9875,2	8311,0
Частка імпорту з РФ в загальних обсягах імпорту вугілля та вугільної продукції, торфу	%	69,9	67,5	69,8	69,8
Імпорт з РФ нафти	тис. т	4650,2	724,8	483,4	485,8
	тис. т н. е.	4654,8	725,0	483,5	485,9
Загальний імпорт нафти	тис. т	5679,4	1547,4	761,1	765,0
	тис. т н. е.	5685,1	1547,9	761,3	765,2
Калорійність нафти	т у. п. / т	1,43	1,429	1,429	1,429
Частка імпорту з РФ в загальних обсягах імпорту нафти	%	81,9	46,8	63,5	63,5
Імпорт з РФ легких дистилятів (бензинів моторних*/, бензину авіаційного, палива бензинового реактивного)	тис. т	187,9	101,8	66,0	–
	тис. т н. е.	189,4	102,6	66,5	–
Загальний імпорт легких дистилятів (бензинів моторних*/, бензину авіаційного, палива бензинового реактивного)	тис. т	2462,3	2180,6	1803,9	–
	тис. т н. е.	2482,0	2198,0	1818,3	–
Калорійність (осереднена) легких дистилятів	т у. п. / т	1,44	1,44	1,44	–
Імпорт з РФ легких дистилятів інших (керосину, палива реактивного, газойлів*/, мазуту, масел та мастил)	тис. т	1939,8	1612,1	1947,4	–
	тис. т н. е.	1964,8	1628,4	1967,1	–
Загальний імпорт легких дистилятів інших (керосину, палива реактивного, газойлів*/, мазуту, масел та мастил)	тис. т	4749,6	5433,1	4734,7	–
	тис. т н. е.	4810,9	5488,0	4782,5	–
Калорійність (осереднена) легких дистилятів	т у. п. / т	1,447	1,443	1,443	–
Імпорт з РФ пропану	тис. т	66,7	56,4	87,7	–
	тис. т н. е.	73,3	62,0	96,4	–
Загальний імпорт пропану	тис. т	161,3	185,9	210,5	–
	тис. т н. е.	177,3	204,3	231,3	–
Калорійність пропану	т у. п. / т	1,57	1,57	1,57	–
Імпорт з РФ бутанів	тис. т	12,7	31,4	36,8	–
	тис. т н. е.	14,0	34,5	40,4	–
Загальний імпорт бутанів	тис. т	90,6	121,3	150,5	–
	тис. т н. е.	99,6	133,3	165,4	–
Калорійність бутанів	т у. п. / т	1,57	1,57	1,57	–
Імпорт з РФ етилену, пропілену, бутилену і бутадієнів інших	тис. т	30,6	24,3	0,9	–
	тис. т н. е.	31,9	25,3	0,9	–
Загальний імпорт етилену, пропілену, бутилену і бутадієнів інших	тис. т	33,5	27,8	18,0	–
	тис. т н. е.	34,9	29,0	18,8	–
Калорійність етилену, пропілену, бутилену і бутадієнів інших	т у. п. / т	1,49	1,49	1,49	–
Імпорт з РФ вазеліну нафтового	тис. т	15,4	16,1	16,1	–
	тис. т н. е.	15,9	16,7	16,7	–
Загальний імпорт вазеліну нафтового	тис. т	16,7	19,0	18,3	–
	тис. т н. е.	17,3	19,7	18,9	–
Калорійність вазеліну нафтового	т у. п. / т	1,479	1,479	1,479	–
Імпорт з РФ коксу нафтового	тис. т	106,3	79,8	63,8	–
	тис. т н. е.	80,4	60,3	48,2	–
Загальний імпорт коксу нафтового	тис. т	260,3	311,3	185,5	–
	тис. т н. е.	196,8	235,3	140,2	–
Калорійність коксу нафтового	т у. п. / т	1,08	1,08	1,08	–
Імпорт з РФ сумішей бітумінозних	тис. т	4,8	4,6	5,8	–
	тис. т н. е.	4,5	4,3	5,5	–
Загальний імпорт сумішей бітумінозних	тис. т	9,0	11,5	11,8	–
	тис. т н. е.	8,5	10,9	11,2	–
Калорійність сумішей бітумінозних	т у. п. / т	1,35	1,35	1,35	–
Разом імпорт нафтопродуктів з РФ	тис. т н. е.	2374,2	1934,1	2241,7	3263,2
Загальний імпорт нафтопродуктів	тис. т н. е.	7827,3	8318,5	7186,7	10459,0
Частка імпорту з РФ в загальних обсягах імпорту нафтопродуктів	%	30,0	23,3	31,2	31,2
Імпорт з РФ природного газу	млн. куб. м	40001,7	32874,3	25840,5	28457,9
	тис. т н. е.	32537,4	26716,9	21000,6	23127,7
Загальний імпорт природного газу	млн. куб. м	44801,4	32927,0	27972,0	30798,6
	тис. т н. е.	36441,5	26759,8	22732,8	25030,0
Калорійність природного газу	т у. п. / 1000 куб. м	1,162	1,161	1,161	1,161
Частка імпорту з РФ в загальних обсягах імпорту природного газу	%	89,3	99,8	92,4	92,4

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату, Міненерговугілля.

Головним імпортером паливних ресурсів в Україну є Російська Федерація, частка імпорту з якої розрахована в табл. 3.

Розрахунок показників виконано по окремих енергоносіях, що згруповані згідно зі статтями енергетичного балансу: вугілля, вугільна продукція та торф, нафта, нафтопродукти, природний газ. За звітний період 2011–2013 років показники обсягів імпорту визначені згідно зі статистичними довідками Держстату. На 2014 рік показники розраховано згідно з припущенням сталої частки імпорту з Російської Федерації по кожній статті продуктових балансів (вугілля, нафта, нафтопродукти, природний газ) у 2013 та 2014 роках.

Згідно з розрахунками на перспективу очікується зменшення частки імпорту паливно–енергетичних ресурсів з однієї країни. На теперішній час, як і на перспективу, домінуючі обсяги імпорту ПЕР будуть надходити з Російської Федерації. Частка імпорту з РФ поступово зменшується. В 2010 році вона становила 82,1% від загальних обсягів імпорту ПЕР, в 2011 році – 78,1%, в 2012 році – 77,9%. За оперативними даними 2013 року, частка зменшилась до 75,5%, а на 2014 рік очікується її подальше зменшення.

Зменшення частки імпорту ПЕР з РФ відбулося за рахунок зменшення обсягів та диверсифікації джерел постачання природного газу. Разом із цим частка імпорту з РФ по інших енергоносіях збільшилася.

Обсяги імпорту вугілля та вугільної продукції, торфу збільшилися з 8212,9 тис. т н. е. в 2012 році до 9875,2 тис. т н. е. в 2013 році (на 20,2%), а частка імпорту цих енергоносіїв з РФ збільшилася з 67,5% в 2012 році до 69,8% в 2013 році.

Загальний обсяг імпорту сирої нафти зменшився вдвічі (з 1547,9 тис. т н. е. до 761,3 тис. т н. е.), але частка імпорту з РФ збільшилася з 46,8% у 2012 році до 63,5% у 2013 році.

Імпорт нафтопродуктів збільшився як за обсягами (1934,1 тис. т н. е. в 2012 році та згідно з оперативними даними 2241,7 тис. т н. е. в 2013 році), так і за його часткою в загальному імпорті нафтопродуктів в Україну: відповідно з 23,3 до 31,2%.

У структурі імпорту енергоносіїв з РФ домінує природний газ, частка якого за період, що розглядається, становить 66,4–76,5% (табл. 4).

Згідно з даними Держстату та Міненерговугілля, за підсумками 2011–2013 років (за період з 01.01.2011 – 31.12.2013) загальні запаси паливно–енергетичних ресурсів у постачальників та споживачів збільшилися на 5551,2 тис. т н. е., зокрема, запаси вугілля збільшилися на 3335,2 тис. т н. е., а природного газу – на 2458 тис. т н. е.

Збільшення запасів ПЕР у постачальників та споживачів свідчить про те, що попит у паливно–енергетичних ресурсах економіки задовольняється в повній мірі. Факти примусового відключення споживачів внаслідок відсутності ПЕР невідомі. Таким чином, ступінь забезпечення ПЕР на період, що розглядається, дорівнює 100%.

Знос основних виробничих засобів та інвестиції по підприємствах паливно–енергетичного комплексу визначаємо по таких видах економічної діяльності:

– добування паливно–енергетичних корисних копалин;

– виробництво коксу, продуктів нафтоперероблки;

– хімічна та нафтохімічна промисловість;

– виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (за виключенням статті «збирання, очищення та розподілення води» – виду економічної діяльності, що не входить до підприємств ПЕК);

– діяльність трубопровідного транспорту.

Знос основних виробничих засобів, середній по підприємствах паливно–енергетичного комплексу, згідно з даними Державної служби статистики України та прогнозних розрахунків наведено в табл. 5.

Для розрахунку прогнозних показників сформовано динамічні ряди за шість звітних років: 2008–2012 роки, а також за 2013 рік згідно з оперативною інформацією.

Узагальнені показники по паливно–енергетичному комплексу в цілому розраховано з урахуванням вартості осно-

Таблиця 4. Структура імпорту енергоносіїв з Російської Федерації, %

Імпорт паливно–енергетичних ресурсів з Російської Федерації	2011 факт	2012 факт	2013 операт.	2014 очік.
Усього у тому числі:	100,0	100,0	100,0	100,0
вугілля та вугільної продукції, торфу	10,6	15,9	22,5	17,7
нафти	10,5	2,1	1,6	1,5
нафтопродуктів	5,4	5,5	7,3	10,0
природного газу	73,5	76,5	68,6	70,8

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 5. Знос основних виробничих засобів підприємств паливно–енергетичного комплексу, %

Вид економічної діяльності	Код за КВЕД	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
		звіт					операт.	очік.
Добування паливно–енергетичних корисних копалин	CA	49,7	48,9	49,7	49.7	49,2	49,0	48,5
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	DF	37,6	66,0	68,1	70,3	69,6	69,0	68,4
Хімічна та нафтохімічна промисловість	004	68,6	68,2	66,8	65,9	65,3	64,8	64,1
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	E	62,0	62,2	60,7	60,1	60,2	59,7	58,7
Паливно–енергетичний комплекс	–	59,8	61,3	61,3	61,5	61,0	60,6	59,9

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату.

вних виробничих засобів підприємств по кожному виду (підвиду) економічної діяльності.

Згідно зі статистичним бюлетенем «Капітальні інвестиції в Україні за 2010 (2011) рік» та статистичними щорічниками визначені обсяги інвестицій в основний капітал галузей ПЕК за ретроспективний період. На перспективу показники оцінені на основі динамічних рядів за шість звітних років (табл. 6).

Головними напрямами інвестицій в основний капітал останніми роками були капіталовкладення у види економічної діяльності «Добування природного газу», код за КВЕД 11.10.2 (наприклад, у 2012 році обсяги інвестицій становили 14011,7 млн. грн., або 4,8% від загальних обсягів інвестицій в основний капітал) та «Виробництво та розподілення електроенергії», код за КВЕД 40.1 (у 2012 році: 24 408,0 млн. грн., або 8,3% від загальних обсягів інвестицій в основний капітал). Це дозволило, незважаючи на загальне падіння обсягів промислового виробництва, збільшити видобуток природного газу за підсумками 2013 року на 1,7%. Виробництво електричної енергії (при загальному зменшенні обсягів його виробництва) відновлюваними джерелами енергії у 2013 році збільшилося на ГЕС та ГАЕС – у 1,4 раза, на ВЕС та СЕС – в 2,0 раза.

Згідно з тенденціями соціально-економічного розвитку України за підсумками першого кварталу в 2014 році очікується зменшення відносно 2013 року реального ВВП на 3%.

Розрахунок показників відношення інвестицій у підприємства паливно-енергетичного комплексу до ВВП та енергоємності ВВП за 2011–2013 роки та прогноз на 2014 рік наведено в табл. 7.

Обсяги власного видобутку вугілля наведені в табл. 8. На 2014 рік очікується незначне зменшення видобутку відносно попереднього року (на 0,2%).

Обсяги транзиту природного газу та нафти територією України коливаються з року в рік. Спостерігається як збільшення, так і зменшення обсягів перекачування, але загальна тенденція, згідно з даними Держстату, свідчить про поступове їх зниження (табл. 9). Показники на 2014 рік розраховані згідно з динамічним рядом обсягів транспортування енергоносіїв.

У рамках проголошеної Російською Федерацією стратегії зниження залежності від країн – транзитерів енергоносіїв на користь розвитку власних трубопроводів та портових потужностей, а також поступового зменшення обсягів споживання європейськими країнами російського природного газу значного збільшення транзиту нафти та природного газу через територію України для не варто очікувати.

На основі проведеного дослідження розраховано інтегральний показник рівня енергетичної безпеки України за 2011–2014 роки. Результати розрахунків наведено в табл. 10.

Таблиця 6. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності (у фактичних цінах), млн. грн.

Вид економічної діяльності	Код за КВЕД	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (очік.)
Добування паливно-енергетичних корисних копалин	CA	10984	10276	10501	15725	23287	23520	23849
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	DF	2094	1772	1857	1443	1213	1065	1088
Хімічна та нафтохімічна промисловість	004	5107	4656	7202	4609	5346	4918	4992
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	E	10875	8422	8714	19256	27154	27588	28609
Усього паливно-енергетичний комплекс	–	29060	25126	28274	42181	57300	57091	58538

Джерело: розроблено автором з використанням даних Держстату.

Таблиця 7. Розрахунок відношення інвестицій в основний капітал ПЕК до ВВП та енергоємності ВВП

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (очік.)
Номінальний ВВП, млрд. грн.	913,3	1082,6	1302,1	1411,2	1444,0	1400,7[1]
Загальне постачання ПЕР, тис. т н. е.	112364	131194	126351	121469	117194[2]	119754
Інвестиції в основний капітал ПЕК, млрд. грн.	25,126	28,274	42,181	57,300	57,091	58,538
Енергоємність ВВП, кг н. е. / грн.	0,123	0,121	0,097	0,086	0,081	0,085
Відношення інвестицій в основний капітал ПЕК до ВВП, %	2,75	2,61	3,24	4,07	3,73	3,59

1. Прогнозний ВВП на 2014 рік наведено в цінах 2013 року.
2. Статистичні розбіжності в енергетичному балансі за 2013 рік становили 3347 тис. т н. е., розрахунки проведено згідно з оперативними даними.
3. Розроблено автором з використанням даних Держстату, Мінекономрозвитку.

Таблиця 8. Обсяги видобутку вугілля, тис. т

Показник	2011	2012	2013	2014 (очік.)
Видобуток вугілля	81991,4	85946,0	82292,5	82128

Джерело: розроблено з використанням даних Держстату та адміністративної інформації Міненерговугілля.

Таблиця 9. Обсяги транзиту природного газу та нафти

Показник	Одиниця виміру	2011	2012	2013	2014 (очік.)
Транзит природного газу	млрд. куб. м	104,2	84,3	84,0	78,5
Транзит нафти	млн. т	17,8	14,6	16,0	15,0

Джерело: розроблено з використанням даних Держстату, адміністративної інформації Міненерговугілля та НАК «Нафтогаз України».

Таблиця 10. Розрахунок інтегрального показника рівня енергетичної безпеки

№ з/п	Показник	2011 факт	2012 факт	2013 операт.	2014 прогноз
1	Рівень енергетичної безпеки, розрахований згідно з 1 методом	0,701	0,679	0,685	0,682
2	Рівень енергетичної безпеки, розрахований згідно з 2 методом	0,562	0,554	0,554	0,553
3	Рівень енергетичної безпеки	0,632	0,617	0,620	0,618

Висновки

Оцінка рівня енергетичної безпеки проведена за допомогою десяти характерних показників двома методами.

Згідно з розрахунками по першому методу тільки три показники відповідають оптимальним значенням.

Згідно з другим методом п'ять показників мають оптимальне або наближене до оптимального значення, три показники, а саме обсяги: транзиту нафти, транзиту природного газу та імпорту ПЕР з однієї країни (Російської Федерації) виходять за допустимі значення та становлять реальну загрозу енергетичній безпеці країни.

Розрахований інтегральний показник рівня енергетичної безпеки за звітний період 2011–2012 років згідно з оперативними даними у 2013 році та прогнозом на 2014 рік відображає незадовільний її стан. Його числове значення коливається в діапазоні з 0,617 до 0,632 або відповідає зміні рівня енергетичної безпеки на 1,5% відносно оптимального (за оптимальний рівень енергетичної безпеки приймається значення 1,0).

Основним макроекономічним показником, що характеризує загальну ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, є енергоємність валового внутрішнього продукту. Розрахована енергоємність ВВП становила в 2011 році 0,097 кг н. е./грн., у 2012 році – 0,086 кг н. е./грн., очікується у 2013 році 0,081 кг н. е./грн., а на 2014 рік 0,085 кг н. е./грн.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України / Наказ Міністерства економіки України від 2 березня 2007 року №60: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=98200&cat_id=32854.

2. Енергетичний баланс за (2009 – 2011) рік / Статистичний бюлетень Державної служби статистики України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat. gov.ua/

3. Форма статзвітності №11–МТП, річний «Звіт про результати використання палива, тепло енергії та електроенергії» за 2005–2012 роки.

4. Форма статзвітності №4–МТП, річний «Звіт про залишки і використання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти» за 2005–2012 роки.

5. Експорт – імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень–грудень (2005–2012) року, «Мінеральні продукти» / Довідка Держкомстату: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

6. Основні засоби України у 2010 році / Статистичний бюлетень: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

7. Промисловість України у 2007–2010 роках. Київ. Держстат України, 2011. – С. 75.

8. Капітальні інвестиції в Україні за 2010 (2011, 2012) рік, розділ «Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності» / Статистичний бюлетень: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

9. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України»: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.naftogaz.com

10. Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/

УДК 339.13.024

Д.В. САЙ,
к.е.н., доцент, кафедра міжнародної економіки, Київський національний торговельно-економічний університет

Проблеми реагування вітчизняної торгівлі на виклики глобальної кризи

Досліджено вплив у цілому на ринок торгівлі кризових чинників, висвітлені локальні проблеми глобальних торгових мереж. Виявлено напрями пошуку підприємствами торгівлі життєздатної відповідності між своїми можливостями і ресурсами та мінливими сприятливими можливостями і ризиками ринку. Обґрунтовані найважливіші заходи прогресивного розвитку ритейлу в Україні з урахуванням змін зовнішнього бізнес-середовища та економічної кризи.

Ключові слова: *торгівля, глобальна криза, ризики, ритейл, інвестиції, управління.*

Д.В. САЙ,
к.э.н., доцент, кафедра международной экономики, Киевский национальный торгово-экономический университет

Проблемы реагирования отечественной торговли на вызовы глобального кризиса

Исследовано влияние в целом на рынок торговли кризисных факторов, освещены локальные проблемы глобальных торговых сетей. Выявлены направления поиска предприятиями торговли жизнеспособного соответствия между своими возможностями и ресурсами и изменчивыми благоприятными возможностями и рисками рынка. Обоснованы важнейшие мероприятия прогрессивного развития ретейла в Украине с учетом изменений внешней бизнес-среды и экономического кризиса.

Ключевые слова: *торговля, глобальный кризис, риски, ретейл, инвестиции, управление.*

 © Д.В. САЙ, 2014

D.V. SAI,
PhD economics sciences, associate professor, International Economics Department Kyiv National University of Trade and Economics

Problems of national trade response to global crisis challenges

The influence of the overall market crisis factors, lighted local problems of global trade networks. Identified areas of search trading enterprises viable correspondence between their capabilities and resources and changing opportunities and risks of the market. Substantiated the most important events of the progressive development of retail in Ukraine, with changes in the external business environment and economic crisis.

Keywords: *trade, global crisis, risks, retail, investment, management.*

Ризик є невід'ємною частиною бізнесу. Вже за своїм змістом економічна діяльність передбачає собою залучення ресурсів в незвідане майбутнє, як зазначав Пітер Друкер. Єдине, що може бути відомим про майбутнє, це його невизначеність, що з погляду менеджменту і стратегій є причиною можливих ризиків. Таким чином, суть економічної діяльності – приймати ризики на себе. Історія свідчить, що бізнес набуває більшої ефективності тільки через більш високу невизначеність (Drucker 1977). Згідно з думкою деяких авторів неможливо створити бізнес, не беручи ризиків (Boulton et al. 2000). Бізнесові структури мають вміти здійснювати раціональний вибір серед ризиків, обираючи різноманітні напрями діяльності [1].

Постановка проблеми. Прагнення досягти своїх організаційних цілей спонукає підприємства знаходитися в пошуку життєздатної відповідності між своїми можливостями і ресурсами та мінливими сприятливими можливостями і ризиками ринку, зовнішнього бізнес середовища. За останні десятиліття елементи бізнес–середовища, які містять основні ризики, драматично змінилися. Підприємства бізнесу повинні вміти робити раціональний вибір серед ризиків, користуючись різними напрямками діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У більшості наукових праць за проблематикою дослідження (Д. Бутон, І.Н. Герчикова, Є.П. Голубкова, Г. Даулинг, П. Діксон, Е. Дихтель, П. Друкер, Ф. Котлер, С. Моріарті, А. Мазаракі, Л. Персі, М. Портер, А. Пулфорд, П. Смит, Д. Шульц, Д. Кокрам та Др. К. ван ден Хеувел) приділено увагу характеристиці організаційно–економічних заходів модернізації без урахування появи неочікуваних незвичних і нерегулярних обставин. Найбільш значимими змінами є «нові споживачі» і «нові конкуренти». Зазвичай нові споживачі є вимогливіші, більш розбірливі, менш лояльні до брендів, набагато частіше подають скарги, ніж у минулому. Дії нових конкурентів менш передбачувані і більш відчайдушні, ніж раніше (Симон Ж. Евенет, Бернард М. Хокман і Олівє–Катаньо, Колін Гілліган і Ричард М.С. Вілсон, Роберт Ж. Шарман). Спостерігаються більш стрімкі технологічні зміни, поява нових систем розподілу, таких як електронна комерція, безпрецедентне зростання, а потім падіння цін на нафту в 2008–2009 роках [2].

Мета статті – дослідити вплив у цілому на ринок торгівлі кризових чинників, виявити напрями пошуку підприємствами торгівлі життєздатної відповідності між своїми можливостями і ресурсами та мінливими сприятливими можливостями і ризиками ринку. Обґрунтувати найважливіші заходи прогресивного розвитку ритейлу в Україні з урахуванням змін зовнішнього бізнес–середовища та економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. Фінансові кризи останніх десятиліть, які за охопленням характеризувалися як регіональні (наприклад, Азіатська криза 1997 року, Південноамериканська 2002 року), через їх непередбачуваність спричинили згубний вплив на велику кількість підприємств світу. Нещодавня криза 2008–2009 років заслуговує особливої уваги. Значний торговельний і фінансовий дисбаланс і проблеми з ліквідністю, стрімке падіння попиту в Сполучених Штатах Америки швидко розповсюдилися на весь світ фінансовими та торговельними каналами, що призвело до наслідків безпрецедентних масштабів. Глобальна криза поширювалась через глобалізовану природу фінансових ринків, торговельних, виробничих, економічних зв'язків [3].

В умовах кризи найважливішою є ідея, що по її завершенню ніколи не можна повернутися туди, де були раніше. Є багато визначень терміну «криза»: криза, інцидент, критична ситуація. Однією з опцій слова «криза» є «анормальна, нестабільна і складна ситуація, яка становить загрозу для операційної діяльності, стратегічних цілей, репутації або виживання «організації» [4].

Іншими словами, криза являє собою щось важливе для організації, виходить за рамки нормального існування і вимагає рішучих дій на стратегічному рівні, щоб мінімізувати вплив негативних чинників. Криза може мати різне походження, причини і прояви, але всі з них мають особливі характерні риси. Відносне співвідношення цих характерних рис варіюється, але зібрані разом вони створюють комплексну, делікатну ситуацію високого ризику, що вимагає екстраординарного управління. Автори Д. Кокрам та Др. К. ван ден Хеувел зазначають ознаки сучасних кризових явищ [4]:

– непередбачуваність, викликана нестачею передчуття, планування або через масштаби інтенсивності та приголомшуючого характеру подій, відносно планів організації;

– динаміка або мінливість загрози, що вноситься кризою і має потенційний вплив на пріоритетні цілі і викликає негативні результати;

– невідкладність і тиск відповідної реакції, які вимагає криза. Часові рамки часто дуже малі, і організація обмежена в часі для того, щоб впровадити рішення і дії;

– відповідальність, яка виражається в можливості прийняти неправильне рішення;

– невизначеність, яка є результатом необхідності прийняття важливих рішень в умовах неповної, помилкової і двозначної інформації;

– відсутність кордонів, що пояснює залучення в кризу всієї організації і недотримання організаційних, географічних та економічних кордонів;

– підвищена активність медіа, що викликається підвищеним інтересом суспільства до кризи. Інформація швидко поширюється і факти не перевіряються перед їх розповсюдженням в широкі маси;

– комплексність кризи, яка характеризується залученням багатьох зацікавлених осіб, циклічністю подій, рішеннями, які спричинюють взаємодію і наслідки.

Обговорювана в теорії «глобалізації» і «інтернаціоналізації» взаємозалежність світової економіки найяскравіше проявилась під час глобальної світової кризи 2008–2009 років. Один з основних векторів поширення кризи одночасно з фінансами була торгівля. Важливим уроком є те, що світові економіки підвищено інтегровані, взаємопов'язані і спеціалізовані і, наприклад, раптові і нещадні зниження в продажах у великих роздрібних мережах по всьому світу, здійснили удар по світовим постачальникам, які були змушені закривати фабрики. Це явище охопило всі регіони світу.

Взаємозв'язки між світовими економічними, геополітичними, культурними і технологічними середовищами, з одного боку, репрезентують великі можливості, які можна спостерігати з результатів діяльності ТНК та інших організацій – суб'єктів міжнародної діяльності, але також викликають великі системні ризики. Бізнеси, уряди і громадянські суспільства стикаються зі зростаючою важливістю розуміння і управління виникаючими глобальними ризиками, для яких, за визначенням, не існує національних кордонів.

Світовим економічним форумом публікується інформація по глобальних ризиках, що має на меті посилити розуміння того, як розвиваються (еволюціонують) загальні глобальні ризики, оскільки їх взаємодія може призвести до несподіваних системних ударів (наслідків) і які кроки (жертви) необхідно принести, щоб управляти ними [5]. Таким чином, глобальний ризик визначається як подія, яка справляє суттєвий негативний вплив на декілька країн і галузей у часових межах до десяти років. Ключовою характеристикою глобальних ризиків є їх потенційне системне походження – у них є потенціал негативно впливати на всю систему, на противагу впливу на окремі частини і компоненти. Системний ризик – це ризик знищення всієї системи, а не окремих змін в компонентах.

Системні ризики характеризуються:

– помірними переломними моментами, які в непрямій комбінації один з одним продукують великі (широкі) провали (невдачі, поломки, аварії);

– розподіл ризику і здатність до швидкого поширення, прояв однієї шкоди приводить в дію ланцюжок інших;

– гістерезис (запізнювання), або неспроможність систем увійти в рівновагу після шоку.

Економічні, соціальні і природні ризики домінують у списку глобальних ризиків на чолі з фінансовими ризиками (табл. 1).

Враховуючи досвід, отриманий від наслідків попередніх глобальних економічних криз, компанії сьогодні набагато краще усвідомлюють, як взаємозалежність може вплинути на них у різних аспектах. Наприклад, історично криза конкурента раніше розглядалась переважно як можливість завоювати більше конкурентних переваг та збільшити частку ринку; сьогодні криза у конкурента є попередженням про можливість, що його стан є наслідком (ефект віддачі) від дій, пов'язаних, наприклад, з реакцією на швидкі і необдумані регуляторні зміни, які чинять вплив на всю галузь.

У посткризові періоди компанії працювали над тим, щоб удосконалити структури управління кризою, і найбільший зсув протягом цих останніх років був зроблений у бік поліпшення концентрації на культурі управління ризиками. Існують переконання і віра, що сьогоднішня криза знаходиться на останній стадії. Однак деяким регіонам і країнам все ще важко досягти стабілізації. В результаті довгого періоду невизначеності частка інвестицій у ВВП різко зменшилася, інвестиції в деяких країнах знаходяться на тому ж рівні, що і в середині дев'яностих. Безробіття знаходиться на рекордно високому рівні, рівень споживання досяг критично низької планки [6].

Дії, які здійснюють підприємства з метою стабілізації, значно варіюються залежно від країни, оскільки різні країни знаходяться на різній стадії стабілізації. Зокрема, це стосується галузі роздрібної торгівлі. Згідно з думками деяких експертів у країнах, найбільш зачеплених кризою, ритейлери повинні віднайти нові економічні моделі, оскільки втрачені доходи не можуть бути компенсовані лише зниженням операційних витрат, тому що орендні ставки фіксуються на певний період, а магазини вимагають мінімальної кількості персоналу для нормального функціонування.

Зважаючи на ці умови, ритейлери стоять перед вибором таких стратегічних рішень для виходу з кризи:

– вихід мультинаціонального ритейлера з ринку, що може бути досить важким через довгострокові контракти оренди;

– продаж мажоритарної частки місцевому підприємцю з опцією продажу решти частки або зворотного викупу;

– якщо компанія робить вибір на користь присутності на ринку, то які мають бути кроки, щоб отримати користь з політики down–trading, що практикується для обмежених в коштах споживачів;

– управління асортиментом або розширення лінійки власних торговельних марок з метою збільшити кількість низько–вартісних пропозицій для залучення вищезазначених споживачів;

Таблиця 1. Десять найбільш важливих глобальних ризиків на 2014 рік [5]

№	Глобальні ризики
1	Фінансові ризики в ключових економіках
2	Структурно високе безробіття/ неповна зайнятість
3	Нестача води
4	Висока нерівність доходів
5	Нездатність пом'якшити вплив і адаптуватися до змін клімату
6	Збільшення частоти інцидентів, пов'язаних з природними катастрофами (повені, шторми, пожежі тощо)
7	Неплатоспроможність світових урядів
8	Продовольча криза
9	Неплатоспроможність основних фінансових механізмів/інститутів
10	Глибока політична і соціальна нестабільність

– селективно скоротити мережу магазинів на користь онлайн–торгівлі.

Країни, яких менше торкнулася криза, переживають більш довгу, але більш впевнену дорогу до відновлення. Однак не слід очікувати значного зростання споживчого попиту в найближчому майбутньому. В цих умовах проблеми, перелічені нижче, є найважливіші, які повинні розглядатися ритейлерами:

– як завоювати стагнуючий ринок, конкуруючи зі зростаючим обсягом Е–комерції;

– якою мірою доцільно перенаправляти капітальні витрати з експансії та оновлення магазинів на цифрові канали,

– наскільки правильним є баланс між капітальними та операційними витратами.

У кожній країні європейської зони існує два основних питання, які вимагають рішення. По–перше, розглянути ризики, пов'язані з каналами поставок. Для продуктових ритейлерів джерелом значної частини товарів є країни поза ЄС, тому існує значний ризик коливань валютних курсів. По–друге, ця невизначеність і вже наявна нестабільність валютних курсів викликає закономірність застосування виразної стратегії захисту від такого ризику [7].

Мультинаціональні ритейлери повинні зважати на те, що глобальна економічна криза супроводжується підвищенням використання коштів та обмеження імпорту, як протекціоністські заходи на глобальному рівні. Є дані, що підтверджують таке підвищення, однак масштаби застосування такої особливої політики обмежені. Найбільш інтенсивно такі заходи приймаються в країнах, що розвиваються [8].

Криза в роздрібній торгівлі визвала потребу висвітлити проблеми загалом по галузі як на рівні орендарів, так і на рівні орендодавців: враховуючи зниження обсягу продажів як в грошовому, так і натуральному виразах, а також зниження лояльності споживачів, ритейлери знаходяться під великим тиском і відчайдушно борються за підтримання маржі (прибутковості) та забезпечення виживання свого бізнесу; орендні ставки, фіксовані в підписаних довгострокових договорах оренди, є необґрунтованими на сьогодні, враховуючи ступінь спаду бізнесу роздрібної торгівлі; орендарі ведуть переговори орендодавцями з метою отримати зниження орендних ставок або знаходження тимчасових рішень, які дозволять ритейлерам залишитися в бізнесі. Більшість з вимог є допустимими і легітимними, проте існує ряд ритейлерів, які користуються ситуацією, щоб здійснити тиск на орендодавців, які зі свого боку знаходяться під великим тиском фінансових зобов'язань і в більшості випадків не можуть дозволити собі знизити орендні ставки.

Високі орендні ставки є тільки одним із видів витрат, які чинять тиск на ритейлерів. Висока вартість праці, витрати на страхування, вартість енергії і відсоток кредиту також грають велику роль; орендні ставки істотно знизилися з їх максимального значення, і більшість орендарів наполягають на орендних платах, заснованих на відсотку від продажів, короткострокових контрактах і перегляду орендних ставок в залежності від CPI (індекс споживчих цін).

Згідно з 17–м щорічним Звітом «Володарі глобального ритейлу», незважаючи на складну економіку в 2012 році, провідні світові ритейлери продовжували своє зростання, базуючись на відновленні, яке почалося в 2010 році. Зважений по відношенню до заробітних плат, скоригований відповідно до валютних курсів доход збільшився на 4,9% у 2012 році для 250 глобальних компаній–ритейлерів, на 5,1% у 2011 році та на 5,3% у 2010 році. 80% з топ–250 (199 компаній) заявили про зростання доходів [9].

Зміни серед десяти найбільших світових ритейлерів у 2012 році сталися головним чином через спалах реінвестування. В той час як Wal–Mart зміцнив своє лідерство, Carrefour – колись другий найбільший світовий ритейлер – опустився на четверте місце, переживаючи зниження продажів кожен рік, що головним чином пояснюється виходом з групи великого дискаунтера Dia в липні 2011 року. Tesco, що займає друге місце в рейтингу, також опинився під впливом операційної діяльності, що зменшилася, вирішив закрити свій підрозділ Fresh & Easy в США. Це був рік трансформації також і для Metro Group. Уже не найбільший ритейлер Німеччини Metro продав свій підрозділ Makro Cash & Carry U.K. компанії Booker і свій східний європейський підрозділ Real (крім Туреччини) компанії Auchan. Як результат цих та інших змін Metro опустився з четвертого на сьоме місце. Як зазначено у вищезгаданому звіті, для цілей географічного аналізу компанії прив'язані до місця знаходження їх материнських компаній, що не завжди збігається з фактичним місцем найбільших продажів.

У 2012 році близько чверті (24,3%) доходу (виручки) топ–250 ритейл–компаній було генеровано на іноземних ринках у порівнянні з 23,8% у 2011 році і 23, 4%в 2010 році. Топ–250 вели свою діяльність у десяти країнах порівняно з дев'ятьма в 2011 році і 8, 2 у 2010 році. І ще один показник зростаючої глобалізації, частка топ–250 ритейлерів, які вели свою діяльність тільки на внутрішніх ринках, продовжує падати: 36,8% у 2012 році, 38% у 2011 році і 40,4% у 2010 році.

Аналізуючи результати діяльності ритейл–сектору, ми констатуємо значне випередження сектора ТШВ. Торгівля товарами широкого вжитку випередила інші продуктові сектори в 2012 році, так само як і в 2011 році, показавши 5,3% зростання зведеного доходу (виручки). Ця група також показала найбільш стабільне зростання в довгостроковій перспективі із зведеним щорічним коефіцієнтом зростання в 5,3% з 2007 по 2012 рік. Це не дивно, бо продукти харчування та інші спожив–

Таблиця 2. Профіль об'єктів роздрібної торгівлі (за видами товарів, що продаються), 2012 рік [9]

Роздрібна торгівля	Компанії, од.	Середня виручка, $ млн.	Частка в 250 топ–компаній, %	Частка в доході топ–250, %
Фешн–ритейл	42	9013	16,8	8,8
Товари широкого вжитку (ТШВ–ритейл)	137	21 360	54,8	68,3
Електроніка	52	12 322	20,8	14,9
Диверсифікований ритейл	19	18 001	7,6	8,0
Топ–250	250	17 150	100,0	100,0

чі товари виявляються найбільш стійкими до рецесії, ніж інша продукція. Торгівля товарами широкого вжитку – найбільший сектор за специфікою продаваної продукції, це стосується як кількості, так і розміру компаній у даному секторі: в 2012 році на частку цього сектору припадало більш ніж половина з топ–250 компаній та більше двох третин доходу. Середній розмір виручки групи з 137 ритейлерів становив $21 млрд.

Фешн–ритейл історично є найбільш високоприбутковим сектором, і 2012 рік не був винятком. Дана група показала зведену чисту маржу – 7,4%, прибутковість удвічі більшу, ніж усієї топ–250 групи, рентабельність активів становила 8,4%. 42 фешн–ритейлера отримали 9 млрд. виручки, що є значно меншим, ніж у інших секторів.

Група електроніки отримала 3,2% чистої зведеної норми прибутковості в 2012 році. Загальний результат свідчить про труднощі, пережиті цим сектором, що працював у збиток в 2012 році. Боротьба зі значним зниженням продажів окремих категорій товарів і насиченістю ринку створила важке операційне середовище для ритейлерів.

Диверсифіковані ритейлери – ті, які не продають товари у трьох вищезгаданих спеціалізованих секторах – залишаються самими слабкими, за всіма показниками діяльності. Управління декількома форматами або концептами призводить до підвищеної операційної та маркетингової складності і може відволікати управлінську увагу, залучення та необґрунтовані інвестиції від основного напрямку діяльності. Рівень глобалізації різних секторів роздрібної торгівлі свідчить, що фешн–ритейл продовжує міжнародне спрямування. У середньому їх операційний бізнес поширився на 22,2 країни в 2012 році – більш ніж удвічі вище, ніж у всій 250 групи. Більш ніж три чверті ритейлерів у цьому секторі вели діяльність на міжнародних ринках, на частку зовнішніх ринків припадає 30 відсотків від загальної виручки всього сектору. Всередині групи ритейлери ТШВ найменше зазнали глобалізації: близько 45 відсотків з топ–250 ТШВ ритейлерів вели діяльність в одній країні в 2012 році (табл. 3). Ці ритейлери також вели діяльність у найменшій кількості країн. Незважаючи ні на що, ТШВ–ритейлери, які вели міжнародну експансію, включаючи найбільш великі компанії, дали відчути свою присутність – так, частка іноземних операторів становила 23,3% від загальної виручки сектору.

Слід зазначити, що роздрібна торгівля в Україні більшістю дослідників та практиків визначається як найбільш кризостійка галузь національної економіки. Інвестиційна привабливість її обумовлюється, зокрема, відносно низькою «вартістю входу на ринок» завдяки можливості придбання вже підготовленого бізнесу і відповідно меншою наявністю фінансових проблем.

На українському ринку практично відсутні «чисті дискаунтери» (які орієнтуються на отримання найвищого зростання виручки у порівнянні з ринком) – що створює можливості експансії європейських операторів на ринки України («Теско», «Ашан», «Алді»). Інший фактор привабливості, особливо для закордонних інвестицій, – це недостатність досвіду серед національних ритейлерів щодо створення системного високотехнологічного бізнесу на основі європейських технологій сучасної торгівлі.

Ці та інші принади українського ритейлу обумовили те, що прямі іноземні інвестиції у розвиток торгівлі становили у 2008–2013 роках щорічно 12–13% від загального обсягу інвестицій в економіку країни, а загальний їх обсяг за цей же період зріс з $3,7 млрд. до $7,5 млрд. [10].

Основними проблемами торговельної галузі, що перешкоджають її розвитку, залишаються недостатня кількість сучасних об'єктів торгівлі; вкрай мала кількість магазинів у сільській місцевості; значна частка тіньового ринку; факти реалізації через торгову мережу неякісної фальсифікованої продукції; недостатність кваліфікованих кадрів у торгівлі на всіх рівнях; незахищеність споживачів від корпоративних та монопольних інтересів постачальників товарів щоденного споживання та підприємств роздрібної торгівлі.

Суттєві перспективи існують для розвитку в Україні потужних мереж. Так, якщо, наприклад, частка десяти найбільших мереж у тій же Словенії або Угорщині становить 85–95%, то в Україні частка топ–10 не перевищує 25%. Тим самим створюються умови для розширення існуючих роздрібних мереж і виходу на ринок нових ритейлерів. Це добре розуміють західні інвестори. Невипадково, що протягом останніх двох років Київ займає лідируючу позицію за обсягами нових пропозицій створення торгових центрів відносно інших столиць Центральної і Східної Європи. За заявами девелоперів на початок поточного року в будівництві знаходяться 475 тис. кв. м торговельних площ, запланованих до відкриття в 2014 році [11].

Незважаючи на перспективи, варто зазначити, що в умовах існуючої з кінця 2013 року політичної та економічної нестабільності в Україні більшість ритейлерів зайняли вичікуючу позицію. Так, зокрема, терміни введення запланованих в експлуатацію площ торговельних центрів можуть бути перенесені. При цьому на фоні 50–відсоткової девальвації національної валюти та уповільнення темпів зростання роздрібного товарообігу середньоринкові орендні ставки демонструють тенденцію до зниження.

Особливо слід наголосити на ситуації, пов'язаній з тимчасовою анексією Криму. Вже в квітні 2014 року, за даними RetailStudio, багато українських і міжнародних ритейлерів, ресторанторів вирішили залишити Крим. Так, компанія MTI закрила п'ять магазинів Intertop на півострові. Після призупинення роботи трьох закладів «Макдональдз» його представник зазначив: «Це рішення має виключно діло-

Таблиця 3. Рівень глобалізації в секторах, 2012 рік [9]

Роздрібна торгівля	Виручка від міжнародних операцій, %	Середня кількість країн, од.	Операторів в одній країні, %
Фешн–ритейл	29,8	22,2	23,8
Товари широкого вжитку (ТШВ–ритейл)	23,3	5,1	44,5
Електроніка	26,6	13,1	26,9
Диверсифікований ритейл	22,6	10,3	26,8
Топ–250	24,3	10,0	36,8

вий характер, та в ніякому разі не стосується політики». Це ж джерело зазначає, що такі потужні продовольчі мережі, як X5 Retail Group, «О'кей», не прийдуть на півострів. Їхні акції котуються на біржах, і вихід у Крим може призвести до падіння вартості цінних паперів ритейлерів [12].

Події на південному сході України, ситуація з Кримом в умовах фінансової кризи викликають повністю зрозумілу стурбованість. Насамперед ритейлерів хвилюють можливі і вже часткові неплатежі. Ритейлери–девелопери, які не вперше переживають економічний спад, зобов'язані бути готовими працювати в нових економічних умовах.

Мають рацію ті ритейлери та науковці, які вважають, що ринок може залишатися привабливим навіть в умовах кризи і він буде перебудовуватися на користь сильних, кваліфікованих гравців із лояльною політикою по відношенню до клієнтів: тільки успішні бренди з правильним позиціонуванням будуть затребувані. У своєму інтерв'ю Леслі Мюллер Флетчер, у недалекому минулому старший директор з міжнародній стратегії в Wal–Mart, зазначив: «Іноді найбільш розумне рішення для розвитку в умовах кризи – це продовження інвестицій, а не їх зупинка. Скоріше інвестиції в пріоритетні міста зараз можуть закріпити за вами кращі місця, поки інші тихо сидять і чекають, коли мине криза» [13].

Висновки

Узагальнюючи викладене, необхідно вказати, що для українського ритейлу найбільш актуальними є:

– посилення контролю витрат та впровадження режиму жорсткої, але розумної економії, скорочення непродуктивних витрат;

– вирішення проблем з кредиторами (банками) – або погасити кредити, або не брати їх взагалі;

– закриття практично всіх збиткових напрямів в торгівлі;

– впровадження та підвищення ефективності бізнесу шляхом аутсорсингу логістичних процесів;

– оптимізація використання орендних площ, зокрема, шляхом розширення партнерства в інтересах залучення додатково споживачів;

– коригування асортиментної політики магазинів та підвищення вимог до якості мерчандайзингу та якості товарів.

Прийняття управлінських рішень на мікрорівні підприємствами торгівлі в Україні мають супроводжуватись заходами загальнодержавного характеру, направленими на значне скорочення тіньового ринку, подолання всеохоплюючої корупції, забезпечення прозорості життєдіяльності всіх бізнесових та державних структур.

Список використаних джерел

1. Simple Tools and Techniques for Enterprise Risk Management / Robert J. Chapman, Copyright © 2006, John Wiley & Sons Ltd, England/ ISBN–13: 978–0–470–01466–0; ISBN–10:0–470–01466–0

2. Colin Gilligan and Richard M. S. Wilson «Strategic Marketing Planning» – Second edition 2009, Butterworth–Heinemann is an imprint of Elsevier, ISBN: 978–1–85617–617–0.

3. Global value chains in a postcrisis word: a development perspective/ Olivier Cattaneo, Gary Gereffi, and Cornelia Staritz, editors. © 2010 The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank/ISBN: 978–0–8213–8499–2, eISBN: 978–0–8213–8503–6.

4. Crisis Management. Key themes for success. I. The Cornerstones of Crisis Management/Dominic Cockram, Dr. Claudia van den Heuvel. © 2012 Steelhenge Consulting Ltd.

5. Global Risks 2014, Ninth Edition, Copyright © 2014 By the World Economic Forum ISBN–13: 92–95044–60–6, ISBN–10: 978–92–95044–60–9. Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Report_2014.pdf

6. The euro crisis and the retail sector, Stefan Niemeier, Eckart Windhagen Copyright © 2013 McKinsey & Company. All rights reserved.

7. Effective Crisis Response and Openness: Implications for the Trading System Edited by: Simon J. Evenett, Bernard M. Hoekman, and Olivier Cattaneo © December 2009 Centre for Economic Policy Research, ISBN: 978–1–907142–01–7).

8. Crisis In The Retail Market – From Both Perspectives/ Marie Hunt, Executive Director, Head of Research CB Richard Ellis

http://www.cbre.ie/ie_en/news_events/news_detail?p_id=4451 . – Назва з екрану.

9. Global Powers of Retailing 2014, Retail Beyond begins/Ira Kalish DTTL Chief Global Economist ikalish@deloitte.com, Scott Bearse Deloitte Consulting LLP sbearse@deloitte.com/© 2014 Deloitte LLP. All rights reserved. Режим доступу: http://www.deloitte.com/assets/Dcom–Angola/Local%20Assets/Documents/Conferencia%20AO/Global%20Powers%20of%20Retailing%202014_Retail%20Beyonds%20begins.pdf – Назва з екрану.

10. Гарбарук И. У успеха нет правил. Режим доступу: www.garbaruk.org – Назва з екрану.

11. Практична конференція «Торговий бізнес 2014» 11.04.2014, м. Київ. Режим доступу: www.summitbiz.com.ua

12. Украинские и международные сети могут уйти из Крыма. Режим доступу: http://retailstudio.org/article/ukrainskie–i–mezhdunarodnye–seti–mogut–uiti–iz–kryma

13. Кастко Т. Антикризисное управление в ритейле. Обзор мнений специалистов, специально для проекта © Shop–Academy.com. Режим доступу: http://www.shop–academy.com/articles/retail/anti–crisis–retail.htm

УДК 159.9.07

Ю.В. СИДОРЕНКО,
к.е.н., Харківський торговельно–економічний інститут Київського національного торговельно–економічного університету,
Г.О. ЮМАЄВА,
Харківський торговельно–економічного інститут Київського національного торговельно–економічного університету

Дослідження теоретичних засад економічної психології

Статтю присвячено дослідженню теоретичних аспектів економічної психології, яка в сучасних умовах мінливості, транзитивності економіки, загострення конкуренції, інтелектуалізації бізнесу набуває все більшого значення. Зокрема, досліджується еволюція зародження і розвитку економічної психології як науки, уточнюється її зміст, методи, принципи та завдання дослідження, аналізуються спільні і відмінні риси економічного та психологічного підходів до вивчення господарської діяльності.

© Ю.В. СИДОРЕНКО, Г.О. ЮМАЄВА, 2014

Ключові слова: *економіка, психологія, економічна психологія, поведінка споживача, господарська діяльність, господарюючі суб'єкти, фактори споживчої поведінки.*

Ю.В. СИДОРЕНКО,
к.э.н., Харьковский торгово–экономический институт Киевского национального торгово–экономического университета,
Г.А. ЮМАЕВ,
Харьковский торгово–экономический институт Киевского национального торгово–экономического университета

Исследование теоретических основ экономической психологии

Статья посвящена исследованию в сфере экономической психологии, которая в современных условиях изменчивости, транзитивности экономики, обострения конкуренции, интеллектуализации бизнеса приобретает все большее значение. В частности, исследуется эволюция зарождения и развития экономической психологии как науки, уточняется ее содержание, методы, принципы и задачи исследования, анализируются общие и отличные черты экономического и психологического подходов к изучению хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: *экономика, психология, экономическая психология, поведение потребителя, хозяйственная деятельность, хозяйствующие субъекты, факторы потребительского поведения.*

Y. SIDORENKO,
PhD in economics, Harkiv Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics,
A. YUMAEVA,
student, Harkiv Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics

The research of economic psychology's theoretical principles

The article is devoted to research in the field of economic psychology, which in today's climate variability, transitive economy, increased competition, the intellectualization of business is becoming increasingly important. In particular, we study the evolution of the origin and development of economic psychology as a science, it clarifies the scope, methods, principles and tasks of research, analyzes the general features and great economic and psychological approaches to the study of economic activity.

Keywords: *economy, psychology, economic psychology, conduct of user, economic activity, being in a charge subjects, factors of consumer conduct.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації транснаціоналізації економічних відносин, посилення науково–технічного прогресу та перенасичення ринків все новими товарами та послугами, одним із основних завдань ефективного господарювання стає пошук нових підходів щодо впливу на поведінку споживачів та стимулювання попиту. Ця проблема знаходиться на стику двох наук – економічної та психологічної, тож виникає необхідність розгляду питань господарювання з погляду синтетичної науки – економічної психології. Практика застосування економічної психології дозволяє господарюючим суб'єктам, розуміючи сутність закономірностей, що лежать в основі споживчого вибору, зміцнювати свою конкурентну позицію на ринку та максимізувати прибуток.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми вказує, що питаннями, які лежать в площині економічної психології, науковці почали цікавитися ще з часів розвитку промислового виробництва у XVIII ст., коли ідея обґрунтованості споживчого вибору тільки почала зароджуватися. Своє первинне відображення ця тема знайшла у працях відомих зарубіжних економістів А. Сміта, І. Бентама, К. Маркса, Дж. Кейнса. Подальший розвиток наукової діяльності у сфері економічної та становлення її як самостійної науки пов'язаний з іменами таких науковців, як Г. Мюнстерберг, Г. Тард, Дж. Катона, П. Ренольд, А. Китов, В. Попов, А. Філіппов, С. Малахов, Е. Кузьмін, А. Свентіцький. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, чимало питань у галузі економічної психології як достатньо молодої та багатогранної науки залишаються невисвітленими. Так, відсутньою є як єдність в термінології, так і наявність поліфонічних поглядів науковців щодо головних постулатів науки, недостатньо розробленими залишаються методи дослідження економічної психології.

Метою статті є дослідження генезису розвитку та становлення економічної психології як самостійної науки, уточнення сутності поняття «економічна психологія», виявлення спільних та відмінних рис у підходах економічної та психологічної наук до аналізу діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Економіка як спеціальна дисципліна орієнтована та поведінку людини раціонального типу, яка здатна керуватися здоровим глуздом та розумінням власної вигоди, що передбачає об'єктивність економічних законів. Економічна психологія ж виникла внаслідок усвідомлення того факту, що розуміння поведінки людини в сфері економічних відносин неможливе без розуміння психологічних особливостей поведінки суб'єктів цих відносин та врахування цих суб'єктивних біхевіористичних аспектів.

Виникнення поняття економічної психології, а також її оформлення як окремої науки проходило поступово. Головною передумовою, яка дала поштовх для розвитку цього напряму, є поступове формування витоків економічної психології у роботах відомих економістів.

Так, видатний шотландський економіст А. Сміт уперше в історії економіки сформулював поняття «економічна людина», а також ввів його в обіг у рамках концепції економічного лібералізму. Він вважав, що людина є основою всього суспільства. Природним стимулом людини до економічної діяльності є егоїзм і турбота про власну вигоду. За А. Смітом, економічна людина за змістом є суб'єктом економічних відносин, незалежним, здатним самостійно ухвалювати рішення, що керується у своїй діяльності особистими егоїстичними економічними інтересами і потребами, раціоналізує свою діяльність з метою максимізації вигоди, достатньо поінформованим про ситуацію на ринку [1].

І. Бентам – англійський філософ і правознавець, ідеолог буржуазного лібералізму також був прихильником думки, що

людина є егоїстичною істотою за своєю сутністю. Кожна людина сама для себе найближча та найдорожча істота, тому вона намагається максимізувати задоволення та мінімізувати страждання для себе. Саме такі аксіомі Бентама покладено в основу підходу до розгляду мотивів поведінки індивіда [1].

К. Маркс – німецький філософ–матеріаліст активно розвивав ідею того, що суспільне виробництво є важливою ланкою не тільки для формування сприятливих умов суспільного життя, а й для кожної людини зокрема [1].

Англійський економіст Дж. Кейнс вважається засновником основного психологічного закону, який відображає намагання виявити та сформулювати економістами закономірність поведінки споживача у ринковому просторі. Цей закон визначає, що «люди схильні, як правило, збільшувати своє споживання із зростанням доходу, але не в тій мірі, в якій зростає дохід» [2].

Таким чином, завдяки працям видатних–економістів у сфері розгляду індивідуумів та закономірностей їхньої поведінки економічна психологія отримала теоретичні засади та перші поштовхи до оформлення у самостійну науку.

Являючись за своїм характером синтетичною наукою, економічна психологія засновується на методах, механізмах, дослідженнях економічної науки, яка вивчає організацію та управління матеріальним виробництвом, ефективне використання ресурсів, розподіл, обмін, збут і споживання товарів та послуг, та психологічної науки, яка вивчає психічні явища та поведінку людини. Тож теоретичні засади досліджень економічної психології наявні у працях не тільки вчених–економістів, а й у психологічних дослідженнях.

Одним із перших серед психологів, який почав досліджувати проблеми економічної психології, був Г. Мюнстерберг [3]. Він був першопрохідцем у використанні ідей прикладної психології для ведення бізнесу. Цікавим напрямом його досліджень є сфера індустріальної психології, в якій висвітлювалися проблеми профорієнтації, управління персоналом, проблеми монотонності праці, підвищення продуктивності праці за рахунок найму робітників з певними індивідуально–психологічними особливостями, які повинні відповідати займаної посади. Значну увагу психолог приділяв саме аспектам психології людини та її впливу на якість діяльності індивіду у виробництві суспільних благ.

Г. Тард, французький соціолог та криміналіст, зробив суттєвий внесок у розвиток економічної психології. Саме він вперше ввів в обіг поняття «економічна психологія» у однойменній роботі у 1902 році. Він підтримував погляди на сутність раціональної «економічної людини» з її прагненням до максимізації власної вигоди, однак брав до уваги також інші аспекти суспільного життя, вказуючи на те, що людина може виражати довіру до певних атрибутів суспільства. У психологічному та економічному плані така представленість втілена у грошах [3].

Американський психолог Дж. Катона – один із найбільш відомих дослідників економічної психології XX століття. Він першим почав у співпраці з групою економістів і соціологів систематично застосовувати психологічну теорію і методи для дослідження економічних проблем [4]. Він сформулював одну з базових ідей економічної психології: купівля залежить не тільки від здатності (економічної можливості) зробити покупку, а й від бажання це зробити (психологічної готовності). Катона ввів у загальну економічну теорію такі поняття, як «відношення до чого–небудь», «настрій» та «очікування».

На думку Дж. Катони, головне завдання у використанні психології для економічних досліджень полягає у вивченні внутрішніх тенденцій, які лежать в основі економічних вчинків, рішень, виборів. Економіка без психології не може успішно вивчати основні економічні процеси, так само і психологія без економіки не має можливості досліджувати найбільш важливі аспекти людської поведінки. У праці «Психологічна економіка» у 1975 Дж. Катона описав співвідношення та взаємодію психології та економіки [5], ставши, таким чином, одним із початківців психологічної економіки як напряму економічної теорії. Він є розробником теорії багатьох мотивів в поведінці людини, яка стала альтернативою існуючій на той час в економічній науці «теорії одного мотиву» – раціональної «економічної людини». Це дозволило Дж. Катоні більш адекватно пояснювати явище зміни мотивації людини [6]. Також він вважав, що люди не є автоматичними у своїх реакціях на зовнішні стимули (економічні, владні). Вони мають здатність навчатися і коректувати свої цілі. Дж. Катона звертав увагу, що на поведінку людей значно впливають неекономічні установки (англ. attitudes) – довіра, оптимізм, самооцінка тощо. Неекономічні мотиви особливо стають помітними, коли зростає рівень доходів громадян, коли вони користуються кредитом, інвестують у будівництво житла, купівлю автомобіля та інших речей тривалого вжитку [6].

У подальшому чимало дослідників зверталися до проблем економічної психології. Так, французький науковець П. Ренольд, інтереси якого поширювалися на загальні проблеми економічного зростання, формування підприємництва, ролі у світовій економіці країн, що розвиваються, виступив із критикою того напряму, який прийняла економічна психологія, відзначивши, що до 50–х років XX ст. дана наукова течія ще не сформувалась в загальну дисципліну з визначеним ядром і залишалася роздробленою [7].

У 1982 році було створено Міжнародну асоціацію з досліджень у галузі економічної психології IAREP (International Association for Research in Economic Psychology) [8], яка включає значну кількість членів – психологів та економістів, спеціалістів у галузі бізнес–адміністрування, маркетингу та поведінки споживачів. Асоціацією започатковано міжнародний міждисциплінарний журнал Journal of Economic Psychology, на сторінках якого містяться результати досліджень, здатних покращити розуміння поведінкових (біхевіористичних) аспектів економічних явищ та процесів.

У 1988 році вийшов перший підручник з економічної психології, який включив матеріал навчальних курсів вчених Тілбургського університету (Нідерланди) та фахівців інших країн. Активно виходять словники, колективні наукові праці, які базуються на основі останніх психологічних досліджень в області економіки, у світ виходять підручники: «Підручник з економічної психології» під редакцією Ф. Раая, Г. Фельдховена, К. Вернеріда; «Індивід в економіці» авторства С. Лі, Р. Тарпі, П. Веблі.

Необхідно зауважити становлення радянської економічної психології, яка перебувала в основному під впливом марксистської парадигми економічного розвитку, що привело до створення економічної теорії особливого типу.

У радянські часи психологічні дослідження в економіці проводилися під керівництвом А. Китова, В. Попова, А. Фі–

ліппова. Дослідники робили акцент на психології виробника (аналізуючи людський фактор у виробництві), а також на проблемах управління, не зачіпаючи психологію споживача. Зверталася увага на необхідність використання керівниками психологічних знань для активізації людського фактора. Саме тому економічна психологія розвивається певний час у рамках промислової психології і психології управління. Проте вже тоді з'являються праці, в яких обґрунтовується необхідність виділити економічну психологію в окрему галузь науки.

С. Малахов був одним із перших радянських дослідників економічної психології. Він вбачав різницю між «психологічною економікою» та «економічною психологією» в методах досліджень цих наук. Психологічна економіка використовує абстрактно–дедуктивний метод, а економічна психологія – конкретно–індуктивний. Водночас межі між цими науками виявити важко, а їх предметні площини перетинаються [9].

У 1982 році вийшла колективна монографія під редакцією ленінградських вчених Е. Кузьміна, А. Свентіцкого, в якій розглядалися питання мотивації працівників і управління трудовою діяльністю [9].

Що стосується України, то становлення і розвиток економічної психології відбувається насамперед завдяки розробкам наукових співробітників Інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України [10]. З початку 90–х років в Україні почався інтенсивний розвиток економічної психології як окремої галузі психологічної науки.

На основі вищезазначеного сформулюємо власний погляд на сучасну економічну психологію, визначивши її як міждисциплінарний комплекс знань стосовно впливу мотивацій суб'єктів діяльності на їх економічну поведінку.

Відмінності в підходах економіки і психології щодо погляду на економічне життя носять принциповий характер. Економічний підхід передусім розглядає економічну поведінку як економічно доцільну, раціональну, спрямовану на максимізацію вигоди і мінімізацію витрат. Головним завданням економіки і є вивчення законів ведення ефективнішого господарювання. Психологічний підхід розглядає економічну поведінку як окремий елемент людського життя, далеко не єдиний і не завжди найголовніший. Для економіста ірраціональна поведінка – виняток, для психолога вона – норма.

Економічні підходи до розвитку суб'єктів господарювання: безпосередньо залежать від математичних підрахунків при розробці економічних моделей; базуються на догматі «раціональної» та «економічної людини»; для більшості економістів є загальноприйнятими.

Психологічні підходи до вивчення діяльності суб'єктів господарювання відзначаються: відсутністю єдності серед дослідників; застосуванням точних математичних методів лише для статистичної обробки результатів; вивченням поведінки не абстрактної «економічної людини», а реальних людей, з урахуванням їх менталітету, звичок, характеру, вікових та статевих особливостей, стану фізичного та психічного здоров'я, ціннісних орієнтацій, сімейних, дружніх та корпоративних стосунків та обов'язків тощо.

Економічна психологія має свої принципи та завдання. До методологічних принципів економічної психології слід віднести:

– принцип культурно–історичної зумовленості економічної поведінки – особливості економічної поведінки залежать від культури та рівня розвитку суспільства;

– принцип суб'єктності – людина в економічному житті є активною, усвідомлює свої цілі, цілеспрямовано керує своїми вчинками, обирає лише ті засоби, які потрібні їй для актуальних для неї питань, індивідуальним чином взаємодіє з різноманітними економічними суб'єктами (людьми, організаціями);

– принцип взаємозалежності свідомості та поведінки – людські вчинки не завжди на 100% відповідають її ідея, смакам, цінностям, цілям. Поведінка та свідомість є залежними, однак не тотожними проявами людини;

– принцип взаємовпливу економічних та соціально–психологічних явищ – економічні умови впливають на людину, її світогляд, поведінку, настрої;

– принцип наближення емпіричних досліджень до практики – наукові зусилля необхідно пов'язувати з реальними проблемами економіки, її суб'єктів.

Економічна психологія майже не має своїх специфічних методів. Нею використовуються як економічні методи, так і методи дослідження інших наук.

Серед методів дослідження економічної психології можна виділити три основні групи: традиційно–психологічні методи – спостереження, експеримент, інтерв'ю, анкетування, математичні, статистичні методи; загальнонаукові методи – аналіз, синтез, моделювання, абстрагування, історичний метод; конкретні психолого–економічні методи – економіко–психологічний експеримент [11].

До основних завдань економічної психології належать:

– підвищення якості та конкурентоспроможності продукції;

– заощадження ресурсів;

– максимальна активізація творчого потенціалу співробітників;

– суттєве підвищення економічних показників фірми.

У сучасній економічній психології сформувалися такі основні напрями досліджень, як: психологія економічної поведінки; психологія грошей; психологія накопичення; психологія споживання; психологія зайнятості; психологія підприємницької діяльності; психологія ухвалення рішень в господарській діяльності.

Таким чином, для успішного ведення господарської діяльності доцільно звертатися до понять економічної психології та її фундаментальних знань, оскільки вона пояснює основні види поведінки споживачів, а також чинники, які впливають на неї. Успішне використання цих знань дасть змогу виробити доцільну політику підприємства у певних економічних умовах, а також механізми ефективного стимулювання попиту.

Висновки

Економічна психологія стає більш модною та затребуваною сферою науки. З кожним роком зростає усвідомлення необхідності розвитку цієї галузі науки, оскільки в сучасних умовах ведення господарства розвиток економічної психології може надати підприємству суттєві конкурентні переваги. В умовах запеклої боротьби за споживача підприємство повинно відкривати для себе нові шляхи стимулювання збуту та досягнення добробуту суспільства, а не використовувати тільки традиційні методи.

Дослідження еволюції розвитку економічно–психологічного знання вказує на його досить давню історію та повсякчасну увагу науковців до міждисциплінарних дослідження

проблем на стику економіки та психології. В рамках цієї науки працювало багато відомих економістів та психологів, проводилося багато наукових досліджень, однак необхідно відмітити, що на сучасному стані розвитку економічна психологія не вичерпала увесь свій потенціал. Основним призначенням економічної психології є обґрунтування тієї чи іншої реакції людини на певні економічні явища, а також виявлення можливих напрямків її поведінки. Під економічною психологією пропонується розуміти міждисциплінарний комплекс знань стосовно впливу мотивацій суб'єктів діяльності на їх економічну поведінку.

На основі можливостей цієї науки можуть бути віднайдені нові шляхи впливу на людину як на споживача, управління його економічною поведінкою, що може бути перспективним напрямком подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Козюк В.В. Історія економіки та економічної думки: від ранніх цивілізацій до початку XX ст.: навчальний посібник / В.В. Козюк – К.: Знання, 2011. – 566 с.

2. Машкова А.О. Економічна теорія Дж.М. Кейнса [Електрон. ресурс] / Машкова А.О. – Режим доступу: http://djerelo.com/economika/125-osnovu-ekonomichnoi-teorii-politekonomicjnui-aspekt/7871-153-ekonomichna-teoriya-dzh-m-keynsa

3. Мунипов В.М. Основатель психотехники Г. Мюнстерберг – предтеча Л.С. Выготского в методологии психологического познания / Мунипов В.М. // Культурно-историческая психология. – 2005. – №2. – С. 48–62.

4. Троицкая И.В. Психология предпринимательской деятельности и основы экономической психологии: курс лекций / Троицкая И.В. // – СПб.: СПбГАСУ, 2010. – 176 с.

5. Карнышев А.Д. Французские стоки экономической психологи / А. Д. Карнышев // Известия ИГЭА. – 2011. – №5. – С. 208–214.

6. Панфиілов А.В. История развития и становлення экономической психологи [Електрон. ресурс] / А.В. Панфилов. – Режим доступу: http://mypsiholog.com/economic-psychology/117-istoriya-razvitiya-i-stanovleniya-ekonomicheskoy-psihologii.html.

7. Винославська О.В. Економічна психологія: предмет, методи, міждисциплінарні зв'язки / О.В. Виснославська // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2007. – №1. – С. 64–72.

8. Міжнародна асоціація з досліджень у галузі економічної психології: офіційний сайт [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.iarep.org/.

9. Москаленко В. Сучасні напрямки досліджень в економічній психології / Москаленко В. // Соціальна психологія. – 2004. – №2 (4). – С. 3–18.

10. Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України: офіційний сайт [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://naps.gov.ua/ua/structure/institutions/psychology/

11. Цирихова Н.В. Экономическая психология: история и современность / Н.В. Цирихова // Молодой ученый. – 2011. – №12. – Т. 2. – С. 76–79.

В.В. СКРИПНИЧЕНКО,
к.е.н., відділ форм і методів господарювання в агропродовольчому комплексі,
Інститут економіки та прогнозування НАН України

Державна підтримка страхування аграрних ризиків в економіці України

У статті узагальнено міжнародний досвід страхування аграрних ризиків та розроблено пропозиції для подальшого розвитку вітчизняної системи аграрного страхування. Запропоновано впровадження відповідних інноваційних фінансових інструментів, згідно з якими, перш за все, необхідна державна підтримка розвитку агрострахування в Україні шляхом покриття через державні субсидії якомога більшої частини страхової премії та створення Державної аграрної страхової компанії тощо.

Ключові слова: *страхування аграрних ризиків, державна підтримка агросфери країни, Державна аграрна страхова компанія.*

В.В. СКРИПНИЧЕНКО,
к.е.н., отдел форм и методов хозяйствования в агропродовольственном комплексе,
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Государственная поддержка страхования аграрных рисков в экономике Украины

В статье обобщен международный опыт страхования аграрных рисков и разработаны предложения для дальнейшего развития отечественной системы аграрного страхования. Предложено внедрение соответствующих инновационных финансовых инструментов, согласно которым, прежде всего, необходима государственная поддержка развития агрострахования в Украине путем покрытия через государственные субсидии как можно большей части страховой премии и создания в том числе Государственной аграрной страховой компании.

Ключевые слова: *страхование аграрных рисков, государственная поддержка агросферы страны, Государственная аграрная страховая компания.*

V. SKRYPNYCHENKO,
Ph.D., Department of form and methods of economic management in the agro-food comlex,
Institute of Economics and Forecasting of NAS in Ukraine

The government support for agricultural insurance risks in the economy of Ukraine

© В.В. СКРИПНИЧЕНКО, 2014

The paper summarizes the international experience of agricultural insurance risks and suggestions for further development of the national system of agricultural insurance. A corresponding implementation of innovative financial instruments, according to which, above all, government support of agricultural insurance in Ukraine by providing government subsidies for covering a part of the insurance premium and the creation of the State Agricultural Insurance Company.

Keywords: *insurance agricultural risks, government support of agrosphere in country, the State Agricultural Insurance Company.*

Постановка проблеми. Сільськогосподарське виробництво характеризується невизначеністю та високим рівнем ризику щодо: впливу різноманітних погодних та кліматичних факторів, від яких залежить його прибутковість, змін врожайності, коливання цін, певної непослідовності регуляторної політики тощо. Тому страховий захист сільськогосподарського виробництва є оптимальним способом забезпечення безперервності, збалансованості і стабільності розвитку аграрного ринку та одним з ефективних методів повернення збитків в аграрному секторі, оскільки страхові компанії заздалегідь формують необхідні резерви для майбутніх виплат, не вдаючись до зовнішніх і внутрішніх позик. Згідно із законами України «Про страхування» та «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» саме державі має належати головна роль у консолідації зусиль усіх учасників аграрного страхування та у збалансуванні їхніх інтересів щодо забезпечення насамперед стабільності сільськогосподарського виробництва і доходів сільського населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розглядом проблем розвитку страхового ринку та страхування аграрних ризиків займаються А. Александров, Ю. Алескерова, І. Балабанов, О. Бородіна, В. Бутова, К. Воблий, В. Гайдук, А. Гінзбург, В. Дядєков, П. Кліс, Г. Матвієнко, Г. Минкіна, С. Осадець, Б. Пасхавер, О. Попова, Б. Райзберг, В. Райхер, Л. Руденко, Д. Суворов, К. Турбіна, Н. Хохлов, А. Філонюк, Є. Фурман, Р. Юлдашев, І. Юргенс, В. Якубович та інші науковці. Розробкам щодо оцінювання фінансово–економічних і страхових ризиків присвячено наукові дослідження українських спеціалістів: І. Благуна, Є. Бридуна, В. Вітлінського, В. Галіцина, В. Гейця, В. Єлейка, І. Запатріної, А. Камінського, К. Ковальчука, Т. Клебанової, Г. Крамаренко, Ю. Лисенка, І. Лук'яненко, І. Ляшенко, О. Ляшенко, Л. Краснікової, А. Матвійчука, О. Пернарівського, В. Порохні, С. Пущак, О. Свистунова, В. Точиліна, В. Христіановського, О. Черняка та інших.

Незважаючи на значну кількість досліджень, на сьогодні невирішеними залишаються завдання оцінювання та страхування ризиків в агросфері, які б синтезували і комплексно враховували економічні інтереси держави (ефективність державної підтримки для забезпечення прибутковості агросфери України), агровиробників при страхуванні ризиків і страховиків щодо покриття збитків у страхових випадках тощо.

Метою статті є обґрунтування пропозицій щодо подальшого розвитку та формування ефективної системи вітчизняного аграрного страхування на основі узагальнення міжнародного досвіду та впровадження відповідних інноваційних фінансових інструментів державної підтримки страхування аграрних ризиків в економіці України.

Виклад основного матеріалу. Одним з важливих напрямів державної допомоги аграрному сектору є розвиток страхової інфраструктури, підвищення якості страхових послуг та зниження вартості страхових програм для користувачів. На цей час лідерами ринку аграрного страхування є Північна Америка та Західна Європа. У багатьох випадках держава надає допомогу як безпосередньо виробникам сільськогосподарської продукції, так і страховим компаніям [1].

Світова практика пропонує різні варіанти розвитку системи страхування для аграрного сектора: надання страхових послуг приватними страховими компаніями без допомоги держави (Швеція); участь держави в пулах перестрахування (Іспанія); субсидування страхових премій за певними страховими продуктами, наприклад від граду (Франція, Австрія); надання фінансової допомоги для покриття катастрофічних збитків (Німеччина, Італія, США, Канада); субсидування програм страхування від багатьох ризиків (мультиризики) (Канада, Росія, США); створення спеціальної державної установи для реалізації політики в сфері аграрного страхування (Іспанія, Канада, США, Росія); формування страхової інфраструктури. Варто зазначити, що системи страхування не є статичними. Існуюча практика та помилки аналізуються, і держава спільно зі страховими компаніями намагається знайти оптимальні рішення для функціонування системи сільськогосподарського страхування. Так, сьогодні такі зміни відбуваються у Греції, Іспанії, Італії, Канаді і деяких інших країнах.

Узагальнюючи перелік ризиків у сільському господарстві провідних країн світу, можна зробити висновок, що переважає так зване мультиризикове або комплексне страхування врожаїв. З рис. 1. видно, що відсоток страхування за таким принципом займає половину в загальній кількості страхових премій отриманих від сільгоспвиробників.

На рис. 2 показано, що світовими лідерами на ринку страхування є Сполучені Штати Америки, Японія та Великобританія.

Розглянемо деякі приклади країн–лідерів, де за підтримки держави створені системи аграрного страхування, які надають виробникам ефективні та фінансово доступні інструменти з управління ризиками [3].

Як приклади країн–лідерів, де за підтримки держави створені системи аграрного страхування, що надають виробникам ефективні та фінансово доступні інструменти з управління ризиками, у світовій практиці визначаються Іспанія, США, Російська Федерація.

Іспанія. Комплексна система сільськогосподарського страхування була започаткована в Іспанії в 1978 році із прийняттям Закону «Про комбіноване аграрне страхування». Система, впроваджена цим законом, розповсюджується на рослинництво, тваринництво та лісове господарство. В результаті розвитку та вдосконалення законодавчої бази сьогодні аграрне страхування в Іспанії регулюється близько 15 правовими актами – законами та Королівськими декретами. Базовими принципами іспанського сільгоспстрахування є: добровільність страхування для сільгоспвиробників, страхування врожаїв приват–

Рисунок 1. Структура світового ринку страхування агроризиків за рівнем страхових премій
Джерело: [2].

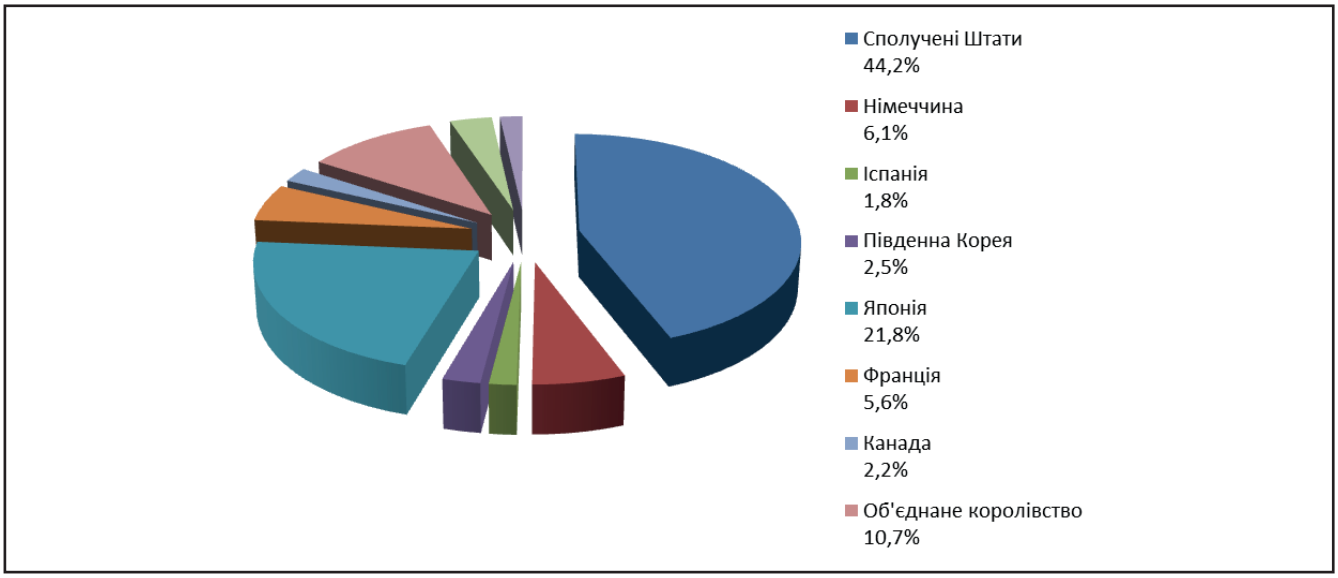


Рисунок 2. Країни–лідери ринку страхових послуг
Джерело: [4].

ними страховими компаніями, договори страхування можуть бути як індивідуальними, так і колективними, значна державна підтримка. При цьому держава: сприяє розвитку страхування, шляхом надання субсидій як фермерам, так і страховим компаніям; ставить своїм пріоритетом заснування сільськогосподарських товариств взаємодопомоги, сприяє проведенню збору даних та надає технічну допомогу страховим компаніям; держава сприяє участі в системі агрострахування якомога більшого числа виробників; усі види страхування виконуються на базі планів, які завчасно готуються уповноваженими урядом установами. З боку держави координацію та управління страхуванням виконує Державна агенція з сільськогосподарського страхування (ENESA), що входить у систему Міністерства сільського господарства Іспанії. Ця установа розробляє та надає урядові для затвердження річний план страхування, в якому встановлюються мінімальні вимоги до технологічного процесу, ризики, які можуть бути застраховані, тарифи та розміри субсидій.

Страхові компанії, які виявили бажання працювати в аграрному страхуванні, об'єдналися в AGROSEGURO – групу сільськогосподарських страховиків. AGROSEGURO виступає у відносинах з урядом та фермерами від імені всіх страховиків, впроваджує умови та тарифи страхування, здійснює нагляд за виконанням страхових угод та контролює виплати відшкодування. Програма Комбінованого аграрного страхування працює в Іспанії вже більше 25 років, тому фермери досить широко використовують страхування для мінімізації ризиків. На сьогодні понад 30% (а в деяких провінціях ця цифра становить більше 50%) іспанських фермерів щороку страхують своє виробництво. Уряд та страховики продовжують напрацьовувати нові страхові продукти для різних регіонів країни. За останні десять років аграріям запропоновано більше 30 нових страхових інструментів, у тому числі з індексного страхування. Державою субсидується частина страхових премій, сплачених сільгоспвиробниками, а також витрати страхових компаній на актуарні розрахунки, розробку та адміністрування договорів. При настанні страхового випадку державна компенсація надається застрахованим фермерам у розмірі від 20 до 50% понесеного збитку. За інших рівних умов перевага при виплаті державної компенсації на-

дається найнезаможнішим сільгоспвиробникам та колективним страхувальникам.

США. За рівнем розвитку сільськогосподарського виробництва США давно і переконливо займає провідні позиції у світі. Причинами такої стабільності спеціалісти називають вдалу державну політику, спрямовану на підтримку аграріїв, а також ефективну співпрацю державного і приватного секторів. Прикладом успішного партнерства може, зокрема, послужити досвід агрострахування, який не тільки орієнтується на довготривалий успіх, а й забезпечує його.

Затверджених постачальників страхових послуг у США на перший погляд не дуже багато – тільки 15, але в них працюють близько 16 тисяч агентів і оцінювачів збитків. Компанії займаються тактичною роботою: продають страхові поліси, збирають страхові премії, визначають розмір збитків та виплачують грошові компенсації при настанні страхового випадку тощо.

Поліси агрострахування найбільшої популярності набули в тих штатах, які спеціалізуються на вирощуванні кукурудзи, пшениці та сої. За результатами 2012 року сума страхових внесків становила $9,8 млрд., 80% з них припали саме на згадані культури.

На сьогодні галузь агрострахування в США – це більше 2 млн. укладених договорів страхування, що охоплюють близько 264 млн. акрів сільськогосподарських угідь (82% від загальної площі оброблюваних земель) і дозволяють застрахувати обсяг сільськогосподарської продукції, який дорівнює за вартістю $79,6 млрд. (табл. 1).

Обсяг зібраних у 2012 році премій становив $8,9 млрд., при цьому $5,4 млрд. (або 60%) були субсидовані державою. Всього за 2012 рік страховими компаніями було виплачено у вигляді страхових компенсацій $5,2 млрд., що становило 58% від зібраних премій і засвідчило актуарну ефективність програми. Однак настільки значних показників програма американського агрострахування досягла тільки в останні роки (табл. 2).

Російська Федерація. В Росії державна підтримка страхування врожаю сільськогосподарських культур започаткована в 1993 році. З 2001 року ця підтримка надається згідно з Правилами субсидування, що затверджуються урядом Російської Федерації у відповідності з федеральним законом «Про державне регулювання агропромислового виробництва». Страхування виконується приватними компаніями. Державну політику в сфері аграрного страхування розробляє та реалізує Федеральне агентство з державної підтримки страхування в галузі агропромислового виробництва, яке підпорядковується Міністерству сільського господарства Російської Федерації. Страхові компанії, які бажають працювати з аграріями, повинні заключити з агентством угоду про

Таблиця 1. Узагальнюючі показники функціонування системи агрострахування в США у 2012 році

Показники	Всього	Кукурудза	Бавовна	Соя	Пшениця
Величина застрахованих посівних площ, млн. акрів	264,8	71,9	8,6	64,4	48,8
% від загальної площі	82,7%	82,6%	94,9%'	83,1%	81,5%
Розмір страхової вартості, $ млн.	79569,0	31070,4	2060,7	17038,2	9919,9
Розмір страхових премій, $ млн.	8948,9	3395,8	332,6	1981,8	1843,4
Розмір державних субсидій, $ млн.	5425,7	2038,4	212,5	1189,0	1092,7
Розмір страхових виплат, $ млн.	5157,9	1148,3	379,0	555,3	1966,4
Рівень збитковості (Виплати / Премії)	0,58	0,32	0,68	0,24	1,67

Джерело: розроблено автором за [5].

Таблиця 2. Динаміка показників програми сільськогосподарського страхування у США

Рік	Укладено договорів, тис.	Застрахована площа посівів, млн. акр	% від загальної площі	Страхова вартість, $ млн.	Страхові премії, $ млн.	Субсидії, $ млн.	Премії, сплачені страхувальником, $ млн.	Субсидії, % від премій	Виплати, $ млн.
1981	416,8	45,0	12,3	5981,2	376,8	47,0	329,8	12,5	407,3
1990	893,7	101,3	31,0	12818,2	835,5	215,1	620,4	25,7	1033,6
1993	679,2	83,7	25,8	1 1353,4	755,7	200,1	555,6	26,5	1655,5
1995	2034,3	220,5	68,8	23728,5	1543,3	889,5	653,8	57,6	1567,7
2000	1323,2	206,5	62,4	34443,8	2540,2	1365,8	1174,4	53,8	2594,8
2003	1241,1	217,4	66,8	40643,6	3430,6	2041,7	1388,9	59,5	3226,5
2012	2047,7	264,8	82,5	79568,9	8948,9	5425,7	3523,2	60,6	5157,9
У середньому 1981–1999	547,1	62,5	18,3	8452,9	540	130,2	409,8	24,1	821
У середньому 1994–2003	1342,3	193,6	59,5	29766,5	2214,1	1229,2	984,9	55,5	2161,5
У середньому 2004–2011	1971,9	259,3	80,5	66197,2	6778,3	3991,9	2786,4	58,9	4650,9

Джерело: розроблено автором за [5].

Таблиця 3. Динаміка показників розвитку агрострахування в Україні у 2005–2013 роках

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість договорів	910	1330	4397	1637	1980	1217	2710	1936	1722
Площа, тис. га	390	670	2360	1171	510	553	786	727	869
Сума премії, млн. грн.	12,8	28,5	116,7	155,4	42,0	72,1	136,3	130,4	135,4
Субсидія, млн. грн.	5,8	12,5	47,8	72,8	–	–	–	–	–
Середня ставка премії, %	3,79	н/д	4,54	4,93	3,24	3,84	3,74	3,77	3,1
Рівень виплат, %	Н/д	н/д	н/д	н/д	36,48	50,94	28	41	9,7

Джерело: розроблено автором за [6].

умови страхування з використанням коштів державного бюджету. Федеральним агентством підготовлена «Концепція розвитку сільськогосподарського страхування в Росії з державною підтримкою на період до 2014 року».

У цій концепції визначено багаторівневий захист сільгоспвиробників від ризиків у результаті стихійних явищ. Перший рівень захисту передбачає власну участь страхувальника в покритті збитків, що виникли внаслідок настання страхового випадку (як правило, у межах, що не перевищують 30% від страхової суми). Другий рівень захисту – відповідальність страхових компаній згідно з укладеними договорами страхування ризиків сільськогосподарського виробництва. Третій рівень захисту передбачає відповідальність учасників Російського сільськогосподарського страхового пулу за договорами, укладеними його учасниками. Фінансова потужність пулу по одному договору складає $4 млн. Четвертий рівень – це покриття збитків за рахунок активів федерального сільськогосподарського страхового резерву (ФССР), прогнозний розмір якого складатиме $300–400 млн. Джерелами наповнення бюджету фонду є відрахування від загальної суми сплачених внесків, кошти федерального бюджету, кредити комерційних банків, членські внески тощо. П'ятий рівень – відшкодування збитків, що виникли внаслідок природних катаклізмів та стихійних явищ за рахунок резервного (стабілізаційного) фонду федерального бюджету. Важливим напрямом роботи агентства є створення в регіонах товариств взаємного страхування. Метою їх діяльності є розвиток інфраструктури некомерційного страхування в Росії, надання широкого спектру послуг своїм учасникам.

В Україні ринок агрострахування регламентується нормативно–правовими актами і продовжує поступово розвиватися. Закон України «Про страхування» регулює відносини у сфері страхування і спрямований на створення ринку страхових послуг, посилює страховий захист майнових інтересів підприємств, установ, організацій та фізичних осіб. Серед видів добровільного страхування, на які видається ліцензія згідно з прийнятими страховиком правилами (умовами) страхування, зареєстрованими уповноваженим органом, зазначено п. 22 «Страхування сільськогосподарської продукції» (частину четверту статті 6 доповнено новим пунктом 21–1 згідно із Законом України №4391–VI від 09.02.2012).

Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», який набув чинності у 2012 році регулює відносини у сфері страхування сільськогосподарської продукції, що здійснюється з державною підтримкою, з метою захисту майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників і спрямований на забезпечення стабільності виробництва в сільському господарстві.

На ринку агрострахування в Україні у 2013 році, незважаючи на майже цілковиту відсутність державної підтримки, за деякими технічними показниками результати отримані кращі, ніж у 2009–2012 роках, про що свідчать дані табл. 3.

Як і у 2012 році, на ринку переважало класичне страхування з незначими обсягами формального страхування аграрних ризиків, в основному зі страхування банківських застав. Договору страхування заставних посівів з низькими ставками премій (формальне страхування) в основному підлягали посіви на період до збору врожаю.

У контексті вибору моделі партнерства між приватним і державним секторами у сфері агрострахування в Україні є доцільним заснувати Державну аграрну страхову компанію (ДАСК), яка виконуватиме функції страховика, перестраховика та адміністратора системи страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою [2, 7]. У такому випадку витрати держави на побудову системи страхування сільськогосподарської продукції будуть незначними, і не потребуватиметься створення мережі ДАСК, тому що роботу по страхуванню в регіонах будуть виконувати приватні страхові компанії через свою розгалужену мережу, використовуючи свій персонал. Державна аграрна страхова компанія, виконуючи функції, перш за все, перестраховика та адміністратора системи, буде координувати та контролювати всю діяльність з питань страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою. Управляючи основними фінансовими ресурсами, ДАСК буде гарантувати страхові виплати сільгоспвиробникам за зобов'язаннями по договорах страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою (рис. 3).

Пропонується, щоб аграрії оплачували страховим компаніям 50% вартості поліса, який буде покривати лише 50% потенційної виплати. Проте страховик відразу ж після укладення договору з аграрієм зможе направити у ДАСК прохання про отримання другої половини платежу, яку буде страховикам через ДАСК направляти Мінагрополітики. Тільки після отримання цих коштів з держбюджету страхова компанія гарантуватиме повне покриття збитків при настанні страхового випадку.

На випадок виникнення непередбачених обставин, коли страховики не зможуть компенсувати шкоду за договорами, при ДАСК має бути створено Фонд гарантування відшкодування катастрофічних збитків. Наповнювати його пропонується за рахунок 3% відрахувань від премій страховика. У разі нестачі коштів для виплат постраждалим аграріям фонд повинен мати змогу отримати кредит з держбюджету. При виникненні заборгованості фонду перед державою страхові тарифи з агрострахування мають переглядатися у бік підвищення.

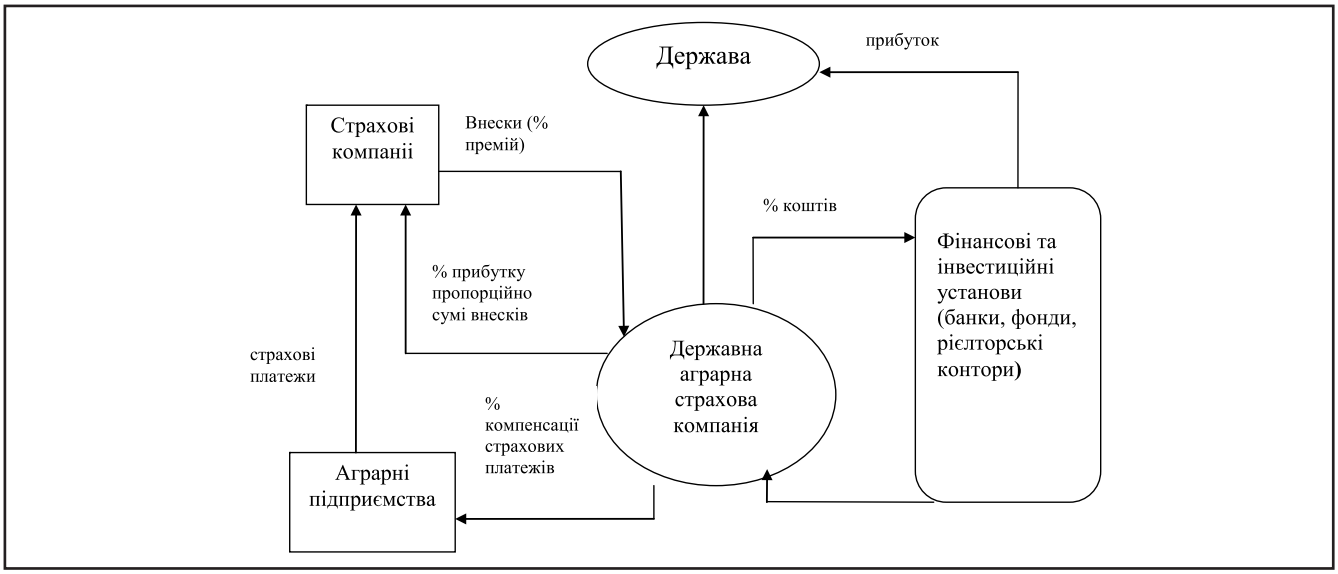


Рисунок 3. Роль держави у страхуванні аграрних ризиків
Джерело: розроблено автором.

У проекті «Концепції Національної програми страхування сільськогосподарських ризиків» [7] також передбачається створення Державного агентства з управління сільськогосподарськими ризиками. Згідно із зазначеним документом від агентства по багатьох регіонах працюватимуть регіональні консультанти, створюватимуться сільськогосподарські товариства взаємного страхування. В рамках цих організацій має вестися пропагандистська робота доведення всієї необхідної інформації до селян щодо створення сільськогосподарських страхових кооперативів. Необхідно спочатку створити перший рівень таких кооперативів в районах, потім вийти на обласний рівень. Сільськогосподарський страховий кооператив виконуватиме функції страховика. Перевага його в тому, що кооперація – це найдемократичніший спосіб ведення виробництва. Члени кооперативу мають самостійно вести діяльність по зацікавлений страхуванню (зокрема, якщо товаровиробник є членом кооперативу, то буде цілеспрямований на отримання прибутку), тому самі сільськогосподарські виробники будуть зацікавлені в зменшенні впливу ризикових ситуацій [8]. Водночас створення страхових кооперативів та товариств взаємного страхування дасть змогу сільськогосподарським виробникам застрахуватися від тих ризиків, які не передбачені в договорі страхування, укладеному з приватними страховими фірмами.

Серед стримуючих факторів щодо розвитку аграрного страхування в сучасних умовах економіки України для сільськогосподарських виробників слід зазначити: складний фінансовий стан більшості агропідприємств; недостатню гарантію одержання страхових відшкодувань страхувальниками; відсутність реальної державної підтримки агрострахування. Водночас можна погодитися і зі страховими компаніями, які стверджують, що страхування сільськогосподарського виробництва є більш ризиковим і витратним видом страхування порівняно з іншими його видами. Підвищений ризик страхування врожаю полягає в тому, що в разі настання страхового випадку втрат можуть зазнати не тільки окремі страхувальники, а й цілі території, внаслідок чого кількість звернень щодо отримання відшкодування може бути занадто великою, що негативно позначатиметься на фінансовому стані страхової компанії [9].

Агрострахування забезпечує сільськогосподарським виробникам фінансову підтримку у страхових випадках при низькій врожайності і, відповідно, зменшує їхні втрати. Тому важливою складовою системи регулювання економічних процесів у сільському господарстві є страхування виробництва у прогнозному періоді (зокрема, майбутніх урожаїв сільськогосподарських культур), яке забезпечуватиме управління ризиками в аграрному секторі та сприятиме створенню умов для його сталого економічного розвитку, а підтримка державою агрострахування за пріоритетними видами сільськогосподарської продукції є додатковим стимулом.

Подальший розвиток вітчизняної системи аграрного страхування і впровадження відповідних інструментів потребує таких першочергових заходів:

– надання державою адекватної підтримки шляхом покриття через державні субсидії якомога більшої частини страхової премії;

– створення (на основі концепції «Розвитку системи страхування сільськогосподарської продукції в Україні») державної аграрної страхової компанії (ДАСК);

– надання ДАСК якісної та вичерпної інформації про метеорологічні та статистичні дані для прогнозування та оцінки ризиків настання несприятливих погодних умов;

– внесення змін до законодавчої бази з метою надання фінансовим установам дозволу на сезонні позики для підприємств, які страхують врожай сільськогосподарських культур;

– удосконалення організаційних форм агрострахування (зокрема, створення таких сільськогосподарських кооперативів, з надання землеробам страхових послуг);

– скорочення частки компенсації збитків з боку страховиків через відповідну дотацію держави страхувальникові.

Висновки

Становлення і розвиток вітчизняної системи аграрного страхування в Україні та впровадження відповідних інноваційних інструментів потребує передусім таких першочергових заходів: надання державою адекватної підтримки шляхом по-

криття через державні субсидії якомога більшої частини страхової премії; створення Державної аграрної страхової компанії (ДАСК); надання якісної та вичерпної інформації про метеорологічні та статистичні дані для прогнозування та оцінки ризиків настання несприятливих погодних умов; внесення змін до законодавочої бази з метою надання фінансовим установам дозволу на сезонні позики для підприємств, які страхують врожай сільськогосподарських культур; удосконалення організаційних форм агрострахування (зокрема, створення сільськогосподарських страхових кооперативів); диференціації страхових тарифів за певними територіями; скорочення частки компенсації збитків з боку страховиків через відповідну дотацію держави страхувальникові тощо.

Список використаних джерел

1. Филонюк А.Ф. Страховая индустрия Украины: стратегія развития [Текст]: монографія / А.Ф. Филонюк, А.Н. Залетов. – К.: Международная агенция «БИЗОН», 2008.

2. Проект Концепции развития системи аграрного страхования в Украине [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http:// www.agroinshurance.com

3. Лайко П.А. Страхування природно-кліматичних ризиків у рослинництві [Текст]: монографія / П.А. Лайко, С.Д. Пущак. – К.: ННЦ «Ін-т аграрної економіки», 2009.

4. Ничипорук О. Ю. Ризики в сільському господарстві: виявлення, оцінка, управління [Текст]: дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03 / Ю.О. Ничипорук ; [КНЕУ]. –

УДК 330.342–047.36:681.5

С.Г. МІКАЕЛЯН,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Підходи до формування системи моніторингу високотехнологічних виробництв

Досліджуються підходи до формування системи моніторингу, обумовлені вибором моделі регулювання економічної системи. Пропонується вирішення даного питання стосовно високотехнологічного сектору економіки на основі структурно–логічної моделі моніторингу.

Ключові слова: *моніторинг, організація моніторингу, модель регулювання економічної системи, високотехнологічні виробництва.*

С.Г. МИКАЕЛЯН,
к.э.н., доцент, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Подходы к формированию системы мониторинга высокотехнологичных производств

В статье рассматриваются подходы к формированию системы мониторинга, обусловленные выбором модели регулирования экономической системы. Предлагается решение данного вопроса относительно высокотехнологического сектора экономики на основе структурно–логической модели мониторинга.

Ключевые слова: *мониторинг, организация мониторинга, модель регулирования экономической системы, высокотехнологические производства.*

S.G. MIKAELYAN,
PhD, associate professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Approaches to formation of high–tech industries monitoring

The article discusses approaches to the formation of a monitoring system, due to choice of the model of regulation of the economic system. It is proposed to address this issue with respect to high–tech sector of the economy on the basis of structural and logical model monitoring.

Keywords: *monitoring, business monitoring, regulatory model of the economic system, high–tech manufacturing.*

Постановка проблеми. Високотехнологічне виробництво зі своєю складною структурою є динамічним об'єктом господарства і представляє соціально–економічну систему з певними внутрішніми і зовнішніми цілями. Процес управління високотехнологічними виробництвами вимагає розробки нового управлінського інструментарію, що дозволяє задовольнити інформаційну потребу управління виробництвом із метою адекватного регулюючого впливу на розвиток виробництва. В цьому зв'язку актуальним видається дослідження основних підходів до розробки системи моніторингу високотехнологічних виробництв як інструменту оперативного управління, що інтегрує збір і аналіз інформації, контролює ключові показники розвитку високотехнологічного виробництва і регулюючого впливу на процес розвитку високотехнологічного виробництва в єдину систему управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми моніторингу розвитку виробництва, включаючи виробництва, що мають в основі високі технології, досліджувалися в роботах Ю. Александрова, А.А. Астахова, С.А. Ашманова, В.А. Варшавського, Ю. Вебера, В.А. Горохова, Н.Р. Ковальова, В.П. Косарєва, А.Ю. Королева, У. Кюппера, О.Ю. Леонтьєва, В.А. Макарова, П. Прайсслера, Т. Рейхманна, Д. Шнейдера, П. Хорвата, Х.А. Цюнда, А.М. Чавкина та інших авторів.

Однак ряд аспектів цієї багатогранної наукової проблеми залишаються недостатньо розкритими. Насамперед необхідна розробка обґрунтованих підходів до системи обліку, що дозволяє оперативно відстежувати ключові параметри

© С.Г. МІКАЕЛЯН, 2014

розвитку виробництва з метою зростання ефективності використання ресурсів, потребує подальшого дослідження та розробки причинно–наслідкові зв'язків, що виникають у ході моніторингу високотехнологічних виробництв.

Метою статті є дослідження основних підходів до розробки системи моніторингу високотехнологічних виробництв як інструменту оперативного управління та наукове обґрунтування комплексної оцінки виходячи із сучасних закономірностей, тенденцій та особливостей функціонування.

Виклад основного матеріалу. У межах управління високотехнологічними виробництвами виділяють відмітні особливості різних видів діяльності щодо збору та аналізу інформації: інспекція, аудит, моніторинг, оцінка і дослідження. Проведений аналіз змістовно–понятійного апарату показав, що наведені види діяльності поєднують у собі в різних пропорціях функції контролю і отримання нового знання, взаємодоповнюють один одного, відрізняються можливістю використання зовнішніх і внутрішніх ресурсів. При цьому межі цих видів діяльності, безумовно, перетинаються, що в багатьох випадках призводить до термінологічної невизначеності. З метою подолання невизначеності пропонується модель ідентифікації видів збору та аналізу інформації (рис. 1).

Серед окреслених видів діяльності щодо збору та аналізу інформації про розвиток високотехнологічних виробництв найбільш тісно пов'язані між собою моніторинг та оцінка, які поєднуються функції контролю та накопичення знань:

– без моніторингу неможливо якісно виконати оцінку;

– моніторинг необхідний для оцінки, але його недостатньо. Зокрема, моніторинг полегшує проведення оцінки, але оцінка включає додатковий збір даних;

– оцінка часто веде до зміни планів НДДКР. Це може означати зміну або модифікацію складу індикаторів, а також процесу збору даних для цілей моніторингу.

Усе це свідчить про необхідність формування синергетичної системи моніторингу та оцінки високотехнологічних виробництв. Основне завдання в умовах зміни концептуальних підходів до формування наукової політики полягає саме в посиленні пізнавальної функції оцінки і моніторингу, розробки гнучких регламентів відбору проектів НДДКР, що особливо актуально для високотехнологічних виробництв.

Аналіз економічної літератури дозволив виділити два основних підходи до організації системи збору та аналізу інформації про розвиток виробництва: підхід з орієнтацією на вартісні показники і інформаційний підхід з орієнтацією на загальноуправлінську систему.

Підхід з орієнтацією на вартісні показники переслідує насамперед інформаційні цілі, які можуть бути реалізовані за допомогою даних бухгалтерського обліку. Увага при цьому концентрується на показниках у вартісному вираженні. Основні методологічні положення підходу закладені у працях таких авторів, як М.І. Баканов, А.Д. Шеремет, С.Б. Барнгольц, Б.І. Майданчик, А.І. Муравйов, Г.В. Савицька та інші [13].

Підхід до збору й аналізу інформації з орієнтацією на вартісні показники найбільш поширений на вітчизняних підприємствах і сконцентрований на контролі таких господарських процесів, як постачання, збут і фінанси, однак при цьому відсутнє єдине інформаційне середовище, яке могло б стати основою системи оперативного контролю за розвитком виробництва. Цей підхід може бути охарактеризований як переважно орієнтований на кінцеві результати діяльності і обмежено орієнтований на інформацію про хід розвитку процесу виробництва, залишаючи поза увагою відмінності в цілях господарських підрозділів і окремих співробітників. Отже, обмеження системи спостереження за діяльністю підприємства вартісними показниками видається занадто апроксимативним.

Своєю чергою, інформаційний підхід з орієнтацією на загальноуправлінську систему включає більш широкий спектр завдань, ніж підхід з орієнтацією на вартісні показники, оскільки охоплює всю цільову систему підприємства, використовуючи кількісну та якісну інформацію, джерелами якої є безпосередньо господарські підрозділи підприємства.

Основним напрямом даного підходу стає координація інформаційного забезпечення управління, що підтримує системоутворюючу і системоув'язуючу функції в процесі управління роз–

Рисунок 1. Ієрархічна ідентифікація видів збору та аналізу інформації щодо високотехнологічних виробництв

витком виробництва. Системоутворююча функція передбачає створення системних і процесних структур, які служать реалізації цілей підприємства, системоув'язуюча функція – координаційну діяльність, яка здійснюється в рамках заданої системної структури для реалізації цілей підприємства і полягає у збереженні та адаптації інформаційних зв'язків між структурними одиницям. Основні методологічні положення даного підходу викладені у працях А.Ф. Горшкова, В.І. Варфоломєєва, Ю. Вебер, Б.В. Євтєєва, В.А. Козловського, В.А. Коршунова, У. Кюппера, В.А. Титова, Е.Б. Фролова, А. Цюнда [4, 5].

Аналіз представлених підходів дозволив визначити моніторинг розвитку високотехнологічного виробництва як інструмент оперативного управління, інтегруючий збір і аналіз інформації, контроль ключових показників розвитку високотехнологічного виробництва, що залежить від масштабу виробництва, на якому це впровадження здійснюється.

Система моніторингу розвитку виробництва дозволяє реалізувати такі цілі:

• Систематичне і планомірне відстеження поточного стану ключових параметрів розвитку високотехнологічного виробництва.

• Виявлення відхилень від нормативних критеріїв у ході розвитку високотехнологічного виробництва.

• Аналіз виявлених відхилень в ході розвитку високотехнологічного виробництва.

• Прийняття коригувальних рішень.

Отже, моніторинг як інструмент управління дозволяє вирішувати завдання гнучкого реагування будь–які зміни в ході розвитку високотехнологічного виробництва та підвищення якості менеджменту.

Своєю чергою, інформація, що отримується в системі моніторингу виробництва, в рамках інформаційного підходу з орієнтацією на загальноуправлінську систему, використовується для прийняття управлінських рішень як довгострокового, так і короткострокового характеру.

При формуванні системи моніторингу використовують такі загальні передумови незалежно від технічних, технологічних, фінансових, галузевих і регіональних особливостей виробництва.

– дослідження розвитку високотехнологічного виробництва як єдиного процесу протягом усього його життєвого циклу;

– врахування різних аспектів фактора часу: динамічність (зміна в часі), лаги в часі між початком будь–яких господарських змін та їхніми результатами;

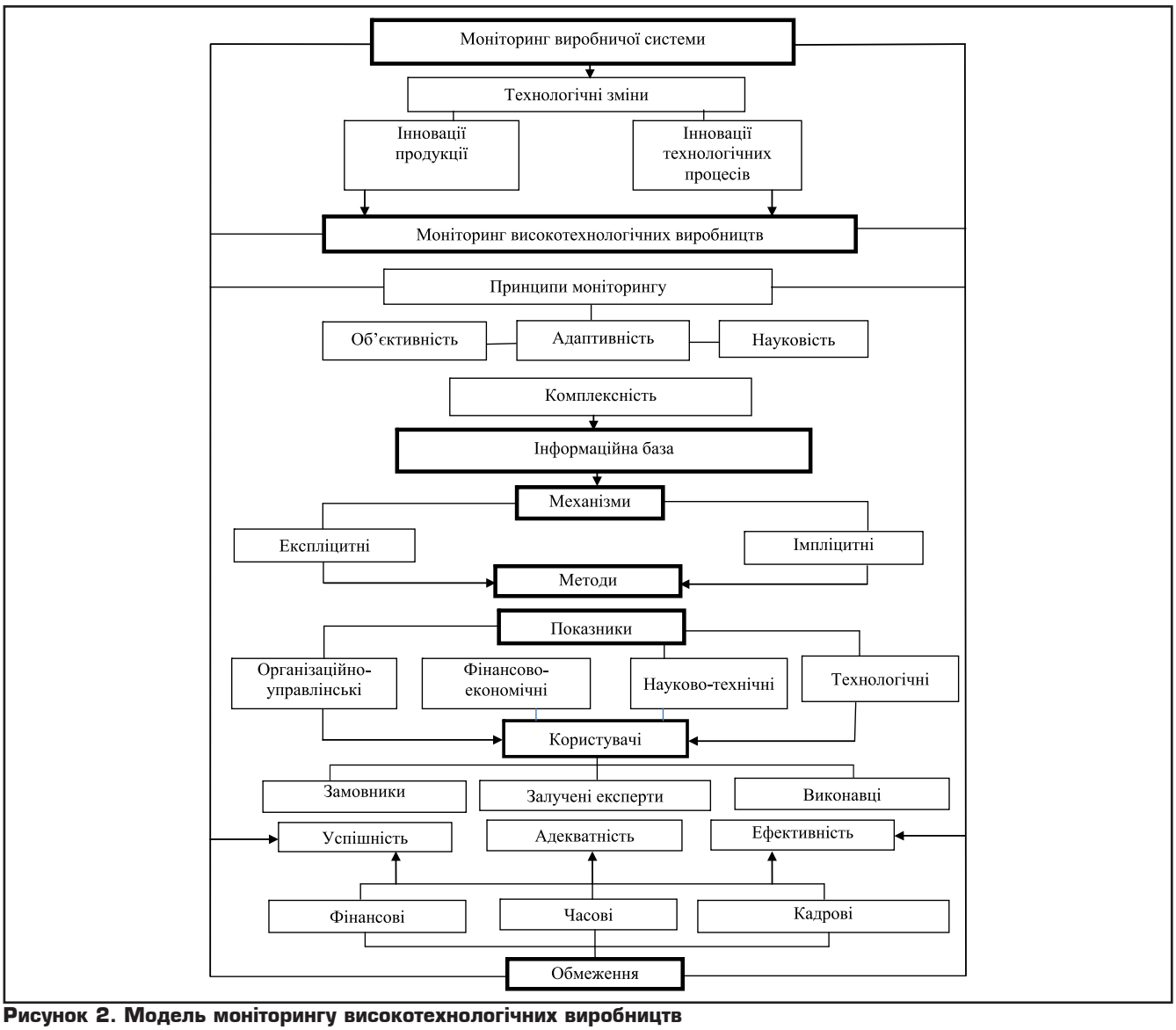


Рисунок 2. Модель моніторингу високотехнологічних виробництв

– врахування як безпосередньо економічних, так і неекономічних (зовнішні ефекти), кількісна оцінка впливу даних змін;

– багатоетапність і багаторівневість формування системи моніторингу;

– оцінка ефективності заходів моніторингу розвитку високотехнологічних виробництв як за показниками, що характеризує загальний фінансово–економічний стан підприємства, так і за показниками, що характеризує систему управління на підприємстві.

Розуміння системності моніторингу високотехнологічних виробництв, сформоване на основі виділення його концептуальних, логічних і фізичних елементів, передбачає формування структурно–логічної моделі, що включає: принципи, інформаційні джерела, варіативні методи і процедури, систему показників та їхні обмеження (рис. 2).

Першим етапом моніторингу є дослідження виробничої системи, де оцінюються показники, що характеризують ознаки високотехнологічного виробництва: частка нової продукції в загальному обсязі виробництва, частка витрат на НДДКР у загальній сумі витрат на виробництво продукції, капіталізація доходу підприємства.

Системоуторюючим елементом моніторингу є його концептуальний рівень, де визначаються принципи моніторингу, які в сукупності формують його методологічну основу: об'єктивність, адаптивність, науковість, комплексність.

Задоволення інформаційних потреб зацікавлених сторін при підготовці програми моніторингу високотехнологічних підприємств забезпечується формуванням системи показників, які дозволяють отримати комплексне уявлення про розвиток підприємства і далі шляхом зведення інформації всього високотехнологічного сектору.

З огляду на зміст завдань, що вирішуються за допомогою моніторингу, вважається за доцільне структурно виділити два блоки показників.

Перший блок включає показники, що характеризують організаційно–управлінські та фінансово–економічні умови діяльності підприємств високотехнологічних галузей (на стадії прийняття рішень даний блок показників стимулює формування органами влади цих умов). У даний блок входять показники, що формують діагностичний інструментарій: базова фінансова інформація, інформація про продуктивність, інформація про обсяг і розподіл ресурсів. Зазначені види інформації створюють картину поточного стану підприємства; вони визначають його тактику. Інформація по даному блоку в основному представлена показниками статистичного спостереження.

Другий блок програми моніторингу включає показники, що характеризують результати науково–технічної діяльності та технологічного розвитку. До них відносяться показники стану розробки і виробництва конкретних видів техніки; технічного та технологічного стану випущеної і розроблюваної продукції; показники реалізованості проектів. Значною мірою на основі саме інформації даного блоку приймаються рішення, що визначають майбутні напрями розвитку.

Водночас при формуванні системи моніторингу високотехнологічних виробництв необхідно враховувати такі обмеження:

1) фінансові (оплата розробки, незалежних експертів);

2) тимчасові (період попередження прогнозної оцінки, період на розробку прогнозної оцінки і формування проміжної і узагальнюючої системи оцінки та моніторингу);

3) кадрові (можливості з підбору експертів, організаторів, прогнозистів).

Як предмет моніторингу на рівні підприємства можуть виступати такі параметри високотехнологічних виробництв:

– результативність та ефективність програми або окремого проекту НДДКР;

– вплив програми або проекту НДДКР на науково–технічну та інноваційну діяльність підприємства (структурного підрозділу), а також на результати фінансово–господарської діяльності;

– відповідність програми або проекту НДДКР стратегічним цілям підприємства.

Висновки

У результаті дослідження підходів до організації системи збору та аналізу інформації про розвиток виробництва (підхід з орієнтацією на вартісні показники і інформаційний підхід з орієнтацією на загальноуправлінську систему) виявлена об'єктивна необхідність у створенні системи збору та аналізу актуальної і адаптованої інформації, що гармонійно вписується в організаційну структуру підприємства.

Уточнено зміст поняття «моніторинг розвитку високотехнологічного виробництва» в рамках інформаційного підходу до збору й аналізу інформації про хід розвитку виробництва, орієнтованого на загальноуправлінську систему. Розкрита сутність організаційно–економічного механізму моніторингу розвитку високотехнологічного виробництва, як системи причинно–наслідкових зв'язків, що забезпечує інтеграцію в механізм управління підприємством найбільш істотних факторів впливають на високотехнологічне виробництво. На цій основі запропонована модель моніторингу розвитку високотехнологічних виробництв, дозволяє оперативно відстежувати ключові параметрів розвитку виробництва і приймати оперативні регулюючі рішення.

Список використаних джерел

1. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. 5–е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.

2. Майданчик Б.И., Карпунин М.Б., Любенецкий Л.Г. и др. Анализ и обоснование управленческих решений. – М.: Финансы и статистика, 1991.

3. Савицкая Г.В. Экономическийанализ. 11–е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.

4. Горшков А.Ф., Евтеев Б.В., Коршунов В.А., Титов В.А., Фролов Е.Б. Компьютерное моделирование менеджмента – М.Экзамен, 2012. – 528 с.

5. Kupper, H.–U. Controlling. Konzeption, AufgabenundInstrumente, 2. Aufl., Stuttgart: Poeschel «Controlling». Conception, Functions, andInstruments., 1997. – 743 p.

6. Герасенко В.П. Теоретические основы мониторинга социально–экономического развития субъектов хозяйствования и регионов / Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2008. – С. 626–634.

І.В. ТЮХА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
М.А. ОВЕРКО,
магістрант, Національний університет харчових технологій

Місце зернової галузі України у світовому землеробстві в умовах глобалізації

Проаналізовано стан та напрями розвитку зернової галузі України, визначено її місце у світовому землеробстві в умовах глобалізації, виявлено основних виробників зерна та проблеми зернової галузі України.

Ключові слова: *зернова галузь, ринок зерна, виробництво, експорт, частка ринку.*

И.В. ТЮХА,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
М.А. ОВЕРКО,
магистрант, Национальный университет пищевых технологий

Роль зерновой отрасли Украины в мировом земледелии в условиях глобализации

Проанализировано состояние и направления развития зерновой отрасли Украины, определена ее роль в мировом земледелии в условиях глобализации, выявлены основные производители зерна и проблемы зерновой отрасли Украины.

Ключевые слова: *зерновая отрасль, рынок зерна, производство, экспорт, доля рынка.*

I.V. TYUHA,
candidate of economic sciences, National University of Food Technologies,
M.A. OVERKO,
graduate student, National University of Food Technologies

The place of grain industry of Ukraine in the world agriculture in the conditions of globalization

The work analyses the state and trends of development of the grain sector of Ukraine, defined the second place in the world agriculture in the context of globalization, identified the main producers of grain and problems of grain industry of Ukraine.

Keywords: *grain industry, the market of grain, manufacture, export, market share.*

Постановка проблеми. Найважливішою складовою агропромислового комплексу є зернова галузь, що визначає основу економічної безпеки країни. Провідне місце у структурі аграрного сектору економіки України належить зерновому виробництву. Від рівня його ефективності та розвитку залежить добробут населення, національна продовольча безпека, експортні можливості країни. Крім того, Україна є одним із найбільших експортерів зерна в Європі, а утримання провідних позицій на міжнародній арені неможливе без системних заходів підвищення ефективності функціонування галузі, впровадження інноваційних технологій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми, пов'язані з розвитком зернової галузі України, знайшли широке відображення в аграрній економічній літературі. До найбільш комплексних належать праці В.С. Жигадло, Г.М. Підлісецького, Р.П. Саблука, В.В. Петриченка, Т.Ю. Приймачука, Н.Л. Рильської, Р.М. Скупського та інших.

Метою статті є визначення місця зернової галузі України в умовах глобалізації економіки, аналіз її стану та напрямів розвитку.

Виклад основного матеріалу. Зернове виробництво – це галузь, продукція якої завжди була, є і буде одним із найважливіших джерел багатства будь-якої держави. У світовому землеробстві зернові культури займали постійно домінуюче положення, а зерно й нині залишається найважливішим стратегічним продуктом сільського господарства.

Ринок зерна являє собою систему товарно-грошових відносин, що виникають між його суб'єктами в процесі виробництва, зберігання, торгівлі та використання зерна, на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямів реалізації зерна та визначенні цін, а також державного контролю за його якістю.

Аналіз тенденції розвитку аграрного сектору України в 2000–2013 роках дозволив виділити такі особливості:

– розвиток і домінування великих агрохолдингів у виробництві продукції рослинництва;

– концентрація сільськогосподарського виробництва на фоні зростання масштабів холдингів;

– скорочення числа дрібних і середніх виробників;

– зростання інтенсивності використання сільськогосподарських земель;

– використання новітніх технологій в площині землеробної техніки, високопродуктивного насіння, мінеральних добрив;

– розвиток власної інфраструктури зберігання зерна;

– чітка орієнтація на експортні ринки;

– домінування високорентабельних культур таких як: кукурудза, соняшник, рапс;

– вирівнювання сезонних цінових коливань на зернові та олійні культури;

– поступова відмова від державного регулювання у зовнішній торгівлі та перехід до його пом'якшених форм.

На міжнародній арені Україна вважається країною з величезним аграрним потенціалом, у розпорядженні якої якісні землі, близькість водних ресурсів і працьовите населення. Для успішного розвитку українського сільськогосподарського сектору і розкриття його потенціалу існують всі необхідні складові, однак вагомим стримуючим фактором переходу українського аграрного сектору на новий рівень розвитку виступає брак фінансування, який обумовлений нестабіль-

© І.В. ТЮХА, М.А. ОВЕРКО, 2014

ною політичною ситуацією, ризиком капіталовкладень для потенційних інвесторів.

У 2013 році світове сільське господарство демонструвало зростаючі обсяги виробництва більшості видів сільськогосподарської продукції. Так, виробництво зернових у світі становило 1 млрд. 142 млн. т, у тому числі кукурудзи – 864 млн. т і пшениці – 692 млн. т. Ці обсяги є найвищим досягненням людства за всю практику землеробства на планеті. Світове виробництво зернових культур представлено на рис. 1.

Ринок зерна виступає системоутворюючим інтегрованим ринком АПК України зі значним виробничим та експортним потенціалом. Так, у 2013/2014 МР посівні площі зернових культур становили 58% загальнодержавних посівних площ, частка зерна в загальній вартості продукції рослинництва досягла 40%. На зернові й зернобобові культури припадає майже 76% від усієї структури продуктів харчування [1].

Виробництву зерна в Україні у 2008–2013 роках притаманним було коливання в обсягах, що представлено на рис. 2.

За різними оцінками, обсяг виробництва зерна в Україні коливатиметься від 65 до 80 млн. т в перспективі на 7–15 років [1].

В Україні нарощування виробництва зерна має стратегічне значення для підвищення ефективності АПК, успішного його розвитку та подолання кризового стану в суміжних (тваринницьких) галузях. Однак протягом останніх років обсяги виробництва постійно скорочувалися. Підвищення рівня ефективності виробництва зерна є найважливішим завданням, від вирішення якого залежить забезпечення конкурентоспроможності зернового підкомплексу і продовольчої безпеки країни. Розв'язання цієї проблеми повинно здійснюватися не тільки на державному, а й на регіональному рівнях, де вирішуються питання забезпечення населення продуктами харчування [2].

Проаналізувавши нормативно-правову базу та сучасний стан ринку зерна в Україні, очевидно, що даний ринок є нестабільним з такими тенденціями і проблемами [1]:

– скорочення державних закупівель зерна і переорієнтація системи реалізації з державних на альтернативні канали збуту;

– значні зміни ринкових цін на зерно залежно від урожайності і сезонності виробництва, що чинить дестабілізуючий вплив на зернову галузь у цілому;

– поява на ринку великої кількості посередницьких структур, що диктують сільськогосподарським виробникам невигідні цінові умови;

– значна частка бартерних операцій, обумовлена необхідністю розрахунків з підприємствами й організаціями за постачання нафтопродуктів, паливно-мастильних матеріалів, добрив, насіння;

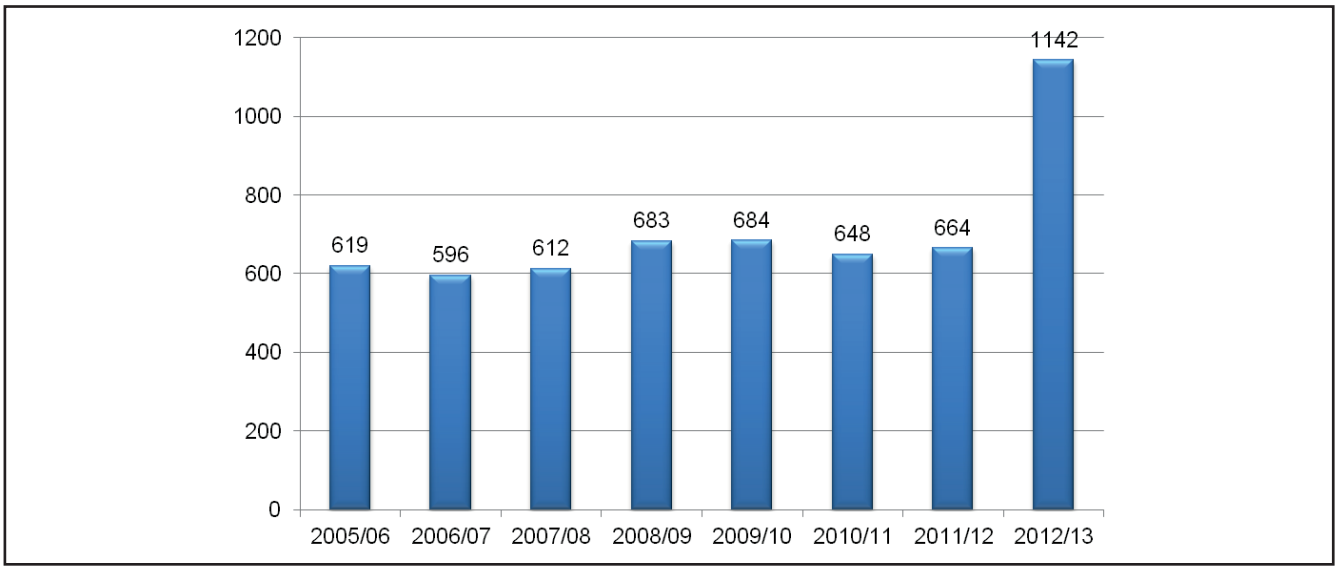


Рисунок 1. Світове виробництво зернових культур у 2005/06–2012/13 МР, млн. т

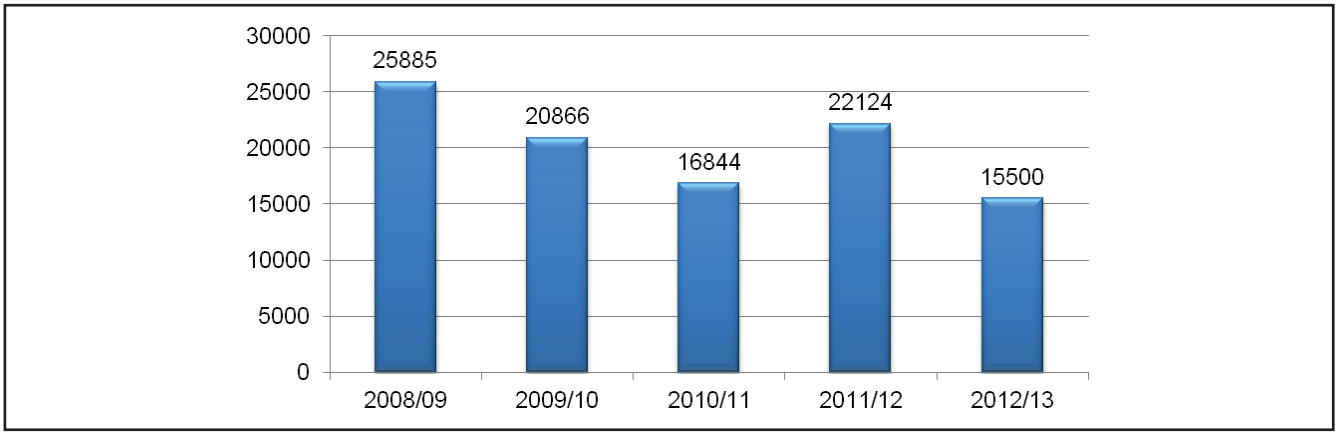


Рисунок 2. Динаміка виробництва зерна в Україні у 2008/09–2012/13 МР, млн. т

– слабка інформаційна прозорість ринку і, як наслідок, відсутність рівноважної ціни, що визначає реальний попит і пропозицію.

Пріоритетними кроками у вирішенні зернової проблеми є досягнення рівноваги попиту та пропозиції, удосконалення державного регулювання та механізмів підтримки виробництва, забезпечення виваженої цінової політики, нарощення експортного потенціалу, формування належної інфраструктури зернового ринку, тощо.

Для забезпечення ефективного функціонування зернового ринку в перспективі необхідно внести зміни до Податкового кодексу України в частині [4]:

– запровадження щорічних змін по справлянню ПДВ і експортного мита залежно від зміни цінової кон'юнктури на світовому ринку зерна;

– впорядкування правил та механізмів митного регулювання експорту зернових культур;

– пільгового оподаткування експорту продуктів переробки зерна та підприємств переробки зерна на біоетанол;

– відміни податку на прибуток для підприємств, що переробляють зерно на біоетанол.

У подальшому при розробці цільових галузевих програм доцільне поетапне зниження митних тарифів з одночасним посиленням нетарифних методів регулювання і захисту внутрішнього ринку.

В основу тактики і стратегії митного регулювання аграрного ринку мають бути покладені інтереси країни, продовольчого забезпечення населення, формування дохідної частини державного бюджету.

Україна досить потужний експортер зернових культур. За обсягами експорту зерна Україні належить шосте місце у світі (близько 7% від обсягу світової торгівлі), а за обсягами експорту ячменю країна вийшла у світові лідери (частка на світовому ринку становить 36%). Обсяги експорту зерна з України представлено на рис. 3.

Середній обсяг експортних відвантажень у сезонах 2004–2007 років становив 9,4 млн. т, в сезонах 2008–2012 років – 20,7 млн. т.

Основними експортерами українського зерна є як вітчизняні, так і транснаціональні компанії, серед яких «Нібулон», «Хліб Інвестбуд», «Кернел», «Луї Дрейфус Україна Лтд», «Альфред С. ТопферІнтернешенал», «Каргілл», «Серна», «Бунге Україна» та інші. На ці компанії припадає 59% відвантажень зерна [5]. Частки основних компаній – експортерів зерна представлені на рис. 4.

Найбільшими імпортерами українського зерна за підсумками 2012–2013 МР визнані Туніс (23% від сукупного експорту зерна з України), Сирія (20%), Кенія (19%), Ізраїль (17%) і Іспанія (10%). На інших імпортерів припадає 11% продажів українського зерна. Частка країн ЄС в імпорті українського зерна в минулому 2013 році перевищила 40%, проте в довгостроковій перспективі цей ринок не виглядає таким багатообіцяючим [5].

За підсумками 2012/2013 маркетингового року трійку лідерів у структурі експорту зерна становлять українські компанії «ХлібІнвестбуд» (24%), «Нібулон» (21%) і «Дрейфус» (10%) [9].

Щорічно Україна експортує близько 45–50% врожаю зернових, а тому світовий ринок зернових відіграє ключову роль у розвитку тієї чи іншої культури в країні.

В експорті основних зернових культур Україна займає 1–6 місця у світі. Україна посідає четверте місце в експорті куку-

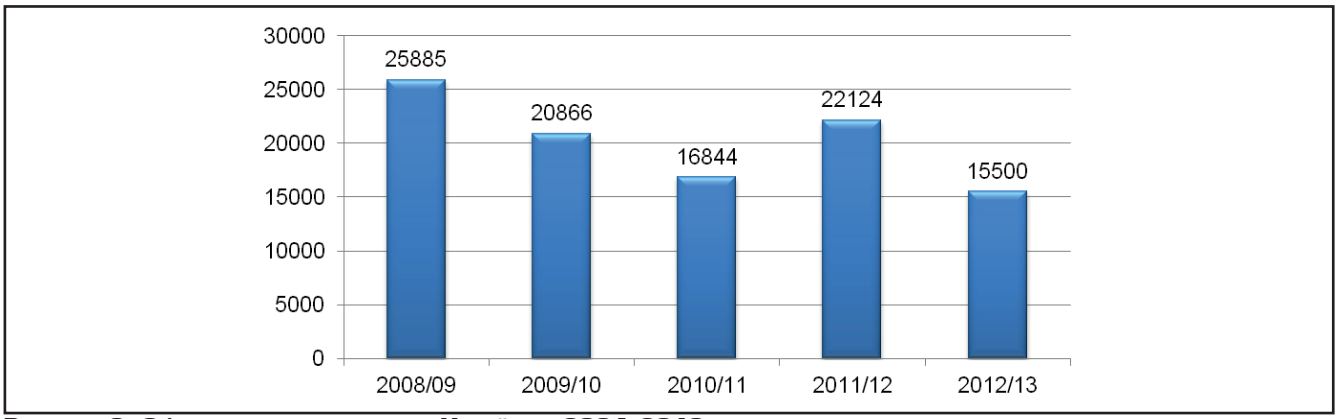


Рисунок 3. Обсяги експорту зерна з України у 2004–2013 роках

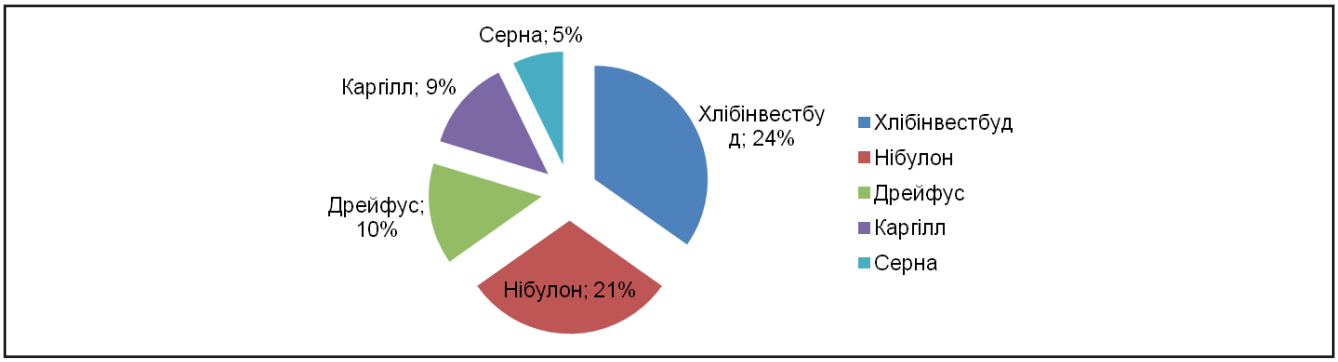


Рисунок 4. Основні компанії–експортери зерна 2012–2013 МР

рудзи у світі; 6–те – в експорті пшениці у світі; 5–те – в експорті ячменю у світі, а з експорту соняшнику і соняшникової олії – перше місце у світі.

За оцінками провідних експертів, поточні ринки збуту українських експортерів є практично повністю насиченими і мають низький потенціал зростання, а ось країни Азії, особливо Південно–Східної Азії, є дуже перспективними для наших експортерів у середній і довгостроковій перспективі [8].

Україна вже почала працювати в новому напрямі. Один з прикладів освоєння нових ринків – це, звичайно ж, укладання контракту та початок перших поставок зерна держаним трейдером ДПЗКУ для Китаю. Це один із найбільших споживачів у світі, і хоча частка України у 2013 році становила 3–4 млн. т кукурудзи, все ж до цього часу жодна країна більше зерна на «комуністичний ринок з елементами ринковості» поставити не змогла. Тут треба віддати належне як аграрному відомству, так і самій ДПЗКУ, яка забезпечує виконання домовленостей, і це зайвий раз підкреслює надійність українських постачальників [6].

У комплексі економічних заходів щодо стимулювання зовнішньої торгівлі зерном найбільш ефективним засобом є фінансове сприяння держави вітчизняним експортерам, у тому числі із залученням коштів державного бюджету, яке передбачає використання механізмів кредитування експорту, страхування експортних кредитів, надання державних гарантій. При цьому заходи щодо стимулювання експорту за рахунок коштів держбюджету повинні відповідати нормам і вимогам СОТ, що визначають прийнятий у світовій практиці порядок надання державної підтримки експорту [6].

Для обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності зерно–продуктового підкомплексу аграрного сектору необхідно здійснювати:

– достовірне об'єктивне оцінювання економічних процесів і явищ з урахуванням відмінностей кліматичних умов та якісних характеристик ґрунтів підприємств регіону;

– проводити комплексний аналіз із визначенням напрямів використання зерна, його якості, вмісту клейковини та білка, засміченості, вологості, інших якісних параметрів зерна [7].

Висновки

Таким чином, аграрна політика по створенню умов для ефективного функціонування зернового ринку повинна концентруватися на таких основних напрямах:

– створення більш ефективної системи податкового та митно–тарифного регулювання;

– створення системи моніторингу та прогнозування ринку, пошук перспективних ринків збуту та просування зерна на зовнішні ринки;

– стимулювання ринкового попиту та пропозиції на зерно;

– формування і функціонування інфраструктури ринку, системних та програмних підходів до розвитку ринку;

– захист інтересів вітчизняних товаровиробників при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

– науково–технічне та інформаційне забезпечення розвитку ринку;

– захист економічної конкуренції та забезпечення прозорості ринку;

– формування необхідної законодавчої та нормативно–правової бази.

Список використаних джерел

1. Кириленко І.Г. Формування зернового ринку в Україні: стратегія розвитку / І.Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2009. – №9. – С. 79–84.

2. Худолій Л.М. Розвиток ринку зерна в Україні / Л.М. Худолій // Економіка АПК. – 2013. – №9. – С. 59–66.

3. Про зерно та ринок зерна в Україні [Текст]: Закон України від 04.07.2002 №37–IV. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/37–15

4. Податковий кодекс України від 21.04.2011. – Інтернет–ресурс: Сайт Державної податкової адміністрації України, [Електрон. ресурс] http:// www.sta.gov.ua

5. Пристрасті по зерну [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://www.agro–business.com.ua/component/content/article/32–2011–05–11–22–31–13/526–2011–07–04–10–14–09.html

6. Тимошенко М.М. Стан та перспективи торгівлі України зерном на світовому ринку / М.М. Тимошенко // Всеукраїнський науково–виробничий журнал ЖНАУ Інноваційна економіка. – 2012. – №32. – С. 298–302.

7. Програма «Зерно України – 2015» [Електрон. ресурс] Режим доступу: www.uaan.gov.ua/sites/default/files/zerno.doc

8. Кондратюк О.І. Стан і перспективи розвитку зернового під комплексу в умовах глобалізації / О.І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №6. – С. 37–42.

9. Державний комітет статистики України. Статистичний щорічник України за 2011 рік / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К.: Держ. ком. статистики України, 2011. – С. 91.

удк 330.341.424

В.Л. ВАКУЛЕНКО,
к.е.н., Міністерство економічного розвитку і торгівлі України

Основні аспекти становлення та розвитку індустріальних парків в Україні

У статті розкрито аспекти становлення та розвитку індустріальних парків в Україні. Визначено роль індустріальних парків в інвестиційній привабливості економіки держави, значення мережі індустріальних парків для модернізації виробничих потужностей вітчизняних підприємств, регіонального розвитку галузей виробництва, що потребують розвитку.

Ключові слова: *індустріальні парки, інвестиційна привабливість, модернізація економіки, економічний розвиток.*

В.Л. ВАКУЛЕНКО,
к.э.н., Министерство экономического развития и торговли Украины

Основные аспекты становления и развития индустриальных парков в Украине

В статье раскрыты аспекты становления и развития индустриальных парков в Украине. Определена роль индустриальных парков в инвестиционной привлекательности экономики государства, значение сети индустриальных

 © В.Л. ВАКУЛЕНКО, 2014

парков для модернизации производственных мощностей отечественных предприятий, регионального развития отраслей производства, требующих развития.

Ключевые слова: *индустриальные парки, инвестиционная привлекательность, модернизация экономики, экономическое развитие.*

V. VAKULENKO,
PhD, Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

The main aspects of formation and development of industrial parks in Ukraine

The article deals with aspects of the formation and development of industrial parks in Ukraine. Industrial parks take important part in the investment attractiveness of the country's economy. The network of industrial parks have to upgrade the production capacity of domestic enterprises and regional development.

Keywords: *industrial parks, investment attractiveness, modernization of the economy, economic development.*

Постановка проблеми. Протягом останніх років державою реалізовано низку заходів, спрямованих на стимулювання інвестиційної діяльності та фінансове забезпечення розвитку національної економіки.

Інвестиційна привабливість регіонів – основний чинник стабільного соціально-економічного розвитку регіону. Саме тому розбудова системи індустріальних парків є необхідним кроком на шляху стимулювання інвестиційної діяльності промислового виробництва та галузевої структури в цілому. Індустріальні парки здатні здійснити промислову модернізацію та відновити конкурентоспроможність вітчизняного товаровиробника на ринку глобальних інвестицій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Враховуючи актуальність стимулювання залучення інвестицій до вітчизняного промислового виробництва, питання створення та розбудови індустріальних парків сьогодення потребує детального наукового дослідження. Вищезазначеній тематиці присвячені праці К.П. Глаз, А.Г. Гранберг, О.О. Єгорової, Л.Ю. Колганової, І.І. Молдован, Л.І. Федулової, В.Г. Чорної та ін. Проте на сьогодні проблема розвитку індустріальних парків не є достатньо дослідженою та потребує подальшого детального розгляду.

Мета статті – розкрити основні засади становлення та розвитку індустріальних парків в Україні, що дозволить підвищити вітчизняну інвестиційну привабливість регіонів та України загалом.

Виклад основного матеріалу. На думку науковців, перший індустріальний парк був збудований в Англії Ернстом Холі у 1891 році (Траффорд Парк, місто Манчестер) та представлений транспортною інженерною інфраструктурою з оренди та продажу інженерно-підготовлених ділянок для промислових компаній [10, с. 99]. Спеціалізовані технопарки почали з'являтися лише в 50-х роках XX століття у країнах Західної Європи та Америці, в 90-х роках – у країнах СНД. Протягом останнього десятиліття техно- та індустріальні парки розвиваються у країнах Азіатського регіону, Східної Європи, Прибалтики.

Враховуючи світовий досвід, індустріальні парки є дієвим організаційно-економічним інструментом прискорення соціально-економічного розвитку територій. Саме тому в 90-х роках минулого століття окремими регіонами України було ініційовано запровадження таких парків на своїх територіях.

Згідно з Указами Президента України протягом 1995-1999 років в окремих регіонах України запроваджено спеціальні режими інвестиційної діяльності [3, с. 109]. Лише завдяки запровадженню зазначених спеціальних режимів було створено позитивний інвестиційний імідж регіонів, забезпечено розвиток ринкової інфраструктури. Проте в березні 2005 року податкові пільги на території всіх спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку було скасовано.

У 2012 році набрав чинності Закон України «Про індустріальні парки», що є елементом загальнодержавної стратегії зі створення умов для розміщення сучасного високотехнологічного виробництва у регіонах України. Закон визначає правові та організаційні засади створення і функціонування індустріальних парків на території України з метою забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності територій, активізації інвестиційної діяльності, створення нових робочих місць, а також розвитку виробничої інфраструктури [6]. Практична реалізація вищезазначеної норми стала можлива завдяки затвердженню постанови Кабінету Міністрів України «Про порядок включення індустріальних (промислових) парків до Реєстру індустріальних (промислових) парків» [7]. Крім цього, затверджено постанову Кабінету Міністрів України, що передбачає порядок затвердження переліків устаткування, обладнання та комплектувальних виробів, матеріалів, що не виробляються в Україні, які не є підакцизними товарами та звільняються від оподаткування митом при ввезенні на митну територію України ініціаторами створення індустріальних парків [8].

Відповідно до Закону України «Про індустріальні парки» створення та функціонування індустріальних парків на території України здійснюється на основі вільного доступу до інформації про можливість використання земель для їх створення, конкурентності у виборі керуючої компанії на землях державної та комунальної власності, гарантування прав на земельні ділянки у межах індустріального парку. Проте ключовими засадами нині є державна підтримка при їх створенні та державне стимулювання залучення інвестицій саме в індустріальні парки. Чинним законодавством передбачається, що джерелами фінансування облаштування індустріального парку можуть бути кошти державного та місцевих бюджетів, кошти приватних інвесторів, в тому числі залучені за моделлю державно-приватного партнерства, залучені кошти, включаючи кредити банків та інших фінансово-кредитних установ, тощо.

Ініціаторами створення індустріальних парків можуть бути не лише органи державної влади та місцевого самоврядування, а й юридичні та фізичні особи, які мають право на створення індустріальних парків на землях державної, ко-

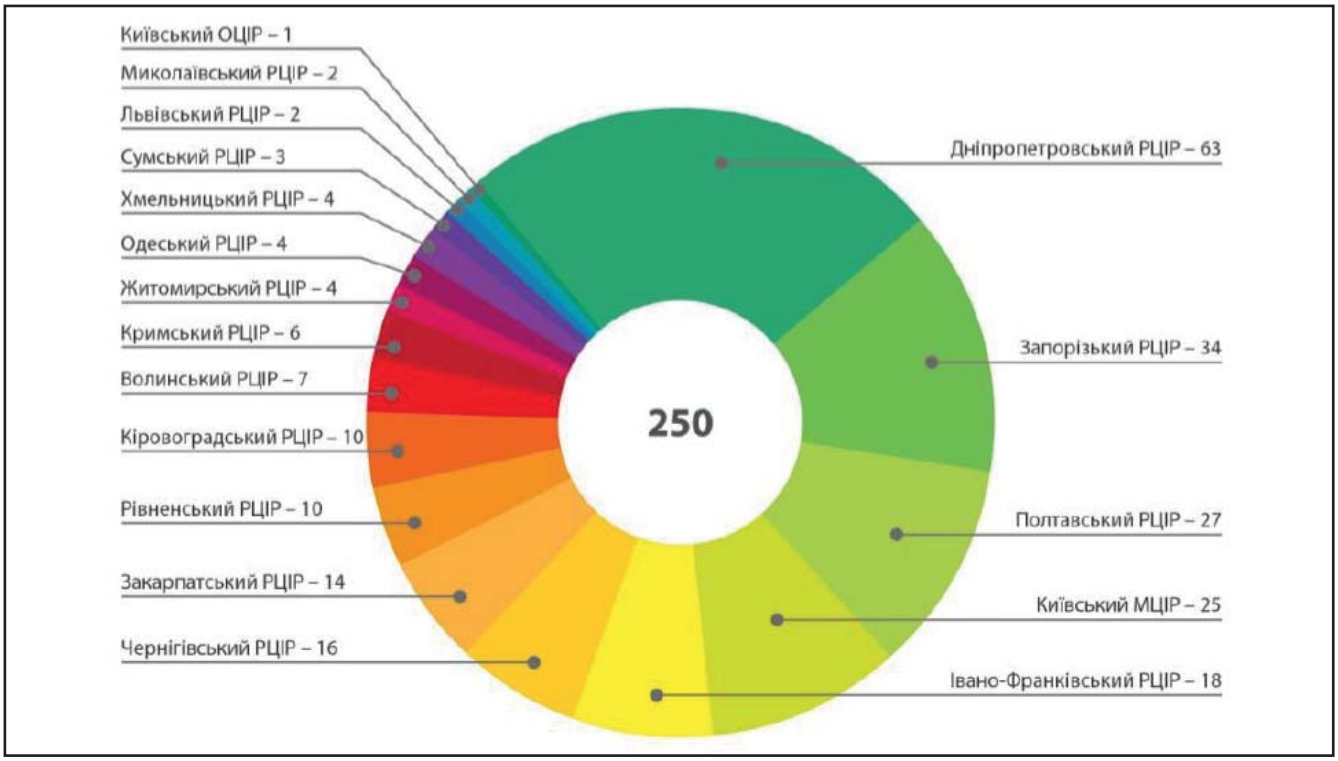


Рисунок 1. Пропозиції щодо створення індустріальних парків у розрізі регіонів [1]

мунальної та приватної власності. За даними Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України, до червня 2014 року агентством опрацьовано 250 пропозицій (у тому числі земельних ділянок та об'єктів нерухомості), на території яких можливе створення індустріальних парків (рис. 1). Передовим регіоном ініціативного створення індустріальних парків є Дніпропетровська (25,3%), Запорізька (13,6%) та Полтавська (10,8%) області.

Рішення щодо створення індустріального парку приймається ініціатором створення на основі попередньо поданої Концепції індустріального парку. Рішення про створення індустріального парку є підставою для укладення договору між ініціатором та керуючою компанією індустріального парку. За даними Держінвестпроекту, органи місцевого самоврядування є основними ініціаторами щодо створення індустріальних парків (56,5%) у порівнянні з приватни-

Рисунок 2. Карта ініціативності створення індустріальних парків в Україні (за даними Держінвестпроекту)

ми компаніями (39,1%) та місцевими органами виконавчої влади (4,4%).

Для надання державної підтримки, що передбачена чинним законодавством, уповноваженим органом державної влади (Міністерством економічного розвитку і торгівлі України) створюється та здійснюється ведення Реєстру індустріальних парків в порядку, затвердженого Кабінетом Міністрів України.

За результатами проведеного аналізу ініціативності регіонів щодо створення індустріальних парків бачимо, що станом на початок червня 2014 року у п'яти регіонах індустріальні парки вже включені до вищезазначеного реєстру, в одинадцяти регіонах України (із врахуванням тимчасово окупованої території АР Крим) створення індустріальних парків ініційовано, у семи регіонах визначені земельні ділянки, що можуть бути використані для створення індустріальних парків, та лише в двох регіонах земельні ділянки не визначено (рис. 2).

За інформацією Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України, станом на 28.05.2014 до Держінвестпроекту України надійшло 25 концепцій індустріальних парків. Окрім цього, звернулися більше 30 ініціаторів створення індустріальних парків, з яких 18 подали заяви та відповідні документи для їх включення до Реєстру індустріальних парків [1].

За результатами опрацювання зазначених документів та матеріалів, Держінвестпроектом України направлено на розгляд постійно діючої міжвідомчої комісії при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України 11 концепцій індустріальних парків згідно з Порядком прийняття рішення про включення індустріального (промислового) парку до Реєстру індустріальних (промислових) парків, а також включення до даного реєстру семи із них, а саме: «Долина», «Славута», «Львівський індустріальний парк», «Рясне–2», «Коростень», «Центральний», «Свема» та «Соломоново».

Висновки

Відповідно до положень чинних нормативно–правових актів індустріальні парки є адміністративно–ринковим механізмом, що забезпечують здійснення структурних перетворень та технологічної модернізації економіки України. Формування мережі індустріальних парків дозволить не лише модернізувати виробничі потужності вітчизняних підприємств, а й створити нові робочі місця, забезпечити належну якість продукції, що відповідатиме світовим стандартам якості, здійснити регіональний розвиток саме тих галузей виробництва, що потребують модернізації та розвитку. Саме тому слід відзначити необхідність удосконалення законодавчої бази створення та розвитку індустріальних парків, надавши нормам чинного законодавства не лише декларативного характеру, а й можливість практичного застосування, що створить належні умови для економічного зростання держави.

Список використаних джерел

1. Діяльність Держінвестпроекту України зі створення індустріальних парків в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ukrproject.gov.ua

2. Єгорова О.О. Транкордонні індустріальні парки: зарубіжний досвід і перспективи створення в Україні / О.О. Єгорова // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Економіка. – 2014. – №22. – С. 120–129.

3. Колганов А.Ю. Інновації щодо створення землекористування індустріальних парків на місцевому рівні / А.Ю. Колганов, І.Г. Колганова // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. – 2013. – №1–2. – С. 109–114.

4. Молдован О.О. Доцільність запровадження індустріальних парків в Україні / О.О. Молдован // Економіка промисловості. – 2011. – №2–3. – С. 3–9.

5. Про загальні засади створення та функціонування промислових парків: проект Закону України від 05.04.2004 №5363 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://w1c1.rada.gov.ua

6. Про індустріальні парки: Закон України від 21.06.2012 №5018–VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://rada.gov.ua

7. Про порядок включення індустріальних (промислових) парків до Реєстру індустріальних (промислових) парків: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2013 №216 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://rada.gov.ua

8. Про порядок затвердження переліків устаткування, обладнання та комплектувальних виробів, матеріалів, що не виробляються в Україні, які не є підакцизними товарами, ввозяться на митну територію України ініціаторами створення індустріальних (промислових) парків – суб'єктами господарювання, керуючими компаніями таких парків для їх облаштування та учасниками індустріальних (промислових) парків для провадження господарської діяльності у межах зазначених парків і які звільняються від оподаткування митом: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.06.2013 №558 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://rada.gov.ua

9. Федулова Л.І. Напрями розвитку індустріальних парків щодо реалізації інноваційного потенціалу регіонів України / Л.І. Федулова // Економічні інновації. – 2013. – №53. – С. 296–305.

10. Чорна В.Г. Індустріальні парки в Україні / В.Г. Чорна // Вісник Запорізького національного університету. Юридичні науки. – 2013. – №4. – С. 98–103.

11. Щодо заходів стимулювання створення та функціонування індустріальних парків Україні. Аналітична записка [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/

УДК. 65.012.1:339.337:635.6

О.В. ВОРОНЧЕНКО,
ст. викладач, Національний університет ДПС України

Зарубіжний досвід функціонування оптового ринку сільськогосподарської продукції

Стаття присвячена вивченню досвіду розвинених країн світу при формуванні оптових ринків сільськогосподарської продукції та визначенню можливостей його застосування з урахуванням умов національної економіки. Ринок повинен стати регіональним аграрно–маркетинговим центром, головною метою якого є формування ефективного, прозорого

© О.В. ВОРОНЧЕНКО, 2014

механізму оптового й дрібнооптового продажу сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки товаровиробниками всіх форм власності, надання комплексних послуг і створення сприятливих умов для продавців і покупців, впровадження передового досвіду європейських технологій і стандартів організації оптової торгівлі.

Ключові слова: *оптовий ринок, продовольчий ринок, сільськогосподарська продукція, зарубіжні країни, досвід, конкуренція.*

О.В. ВОРОНЧЕНКО,
ст. преподаватель, Национальный университет ДНС Украины

Зарубежный опыт функционирования оптового рынка сельскохозяйственной продукции

Статья посвящена изучению опыта развитых стран мира при формировании оптовых рынков сельскохозяйственной продукции и определению возможностей его применения с учетом условий национальной экономики. Рынок должен стать региональным аграрно–маркетинговым центром, главной целью которого является формирование эффективного, прозрачного механизма оптовой и мелкооптовой продажи сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки товаропроизводителями всех форм собственности, предоставление комплексных услуг и создание благоприятных условий для продавцов и покупателей, внедрение передового опыта европейских технологий и стандартов организации оптовой торговли.

Ключевые слова: *оптовый рынок, продовольственный рынок, сельскохозяйственная продукция, зарубежные страны, опыт, конкуренция.*

O. VORONCHENKO
senior teacher, National University of State Tax Service of Ukraine

Foreign experience functioning ofwholesale markets for agricultural products

This article is devoted to the study of the experience of developed countries in the formation of wholesale agricultural markets and identify opportunities for its application to the conditions of the national economy. The market has become a regional agricultural marketing center, whose main objective is to develop efficient, transparent mechanism for the wholesale and small wholesale sales of agricultural products and processed products producers of all forms of property, providing comprehensive services and enabling environment for buyers and sellers, implementation excellence of European technology and standards of wholesale.

Keywords: *wholesale market, food market, agricultural products, foreign countries, the experience of the competition.*

Постановка проблеми. Одним із найефективніших організаторів оптового ринку сільськогосподарської продукції є оптовий продовольчий ринок. Професор М.М. Вєдєнін зазначає, що «розвиток ОПР сприяє цивілізованому виходу аграрних товаровиробників на ринок продовольства, розвитку конкурентного середовища в аграрному секторі економіки» [3, с. 44].

Необхідність формування оптових продовольчих ринків в Україні обумовлена такими причинами:

– ліквідацією централізованої системи планування і розподілу, порушенням зв'язків між товаровиробниками і споживачами;

– збільшенням імпорту продуктів харчування;

– появою на ринку неорганізованих посередницьких структур, які здійснюють багаторазовий перепродаж продукції, що призвело до підвищення роздрібних цін на продовольчі товари;

– труднощами в збуті продукції вітчизняними сільськогосподарськими товаровиробниками;

– низькою якістю продукції, що пропонується споживачеві, та низьким рівнем його обслуговування: продукція відповідним чином не обробляється перед надходженням на ринок; продукція різної якості не реалізується окремо; не сортується та не продається за стандартною вагою чи в стандартній упаковці.

Отже, проблеми забезпечення функціонування оптового ринку сільськогосподарської продукції за участю аграрних товаровиробників в Україні набули особливої актуальності у зв'язку з необхідністю формування прозорого та належно врегульованого оптового ринку сільськогосподарської продукції, з урахуванням інтересів аграрного товаровиробника та такої обов'язкової умови як забезпечення розвитку ринкових відносин в аграрному секторі економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження проблем формування та розвитку аграрних ринків відображені у наукових працях вчених В. Амбросова, П. Гайдуцького, І. Кириленка, Ю. Коваленка, П. Макаренка, М. Маліка, Н. Сепарович, О. Шпичака та інших. Ними висвітлені основні положення функціонування інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції. Окремі проблеми функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції досліджені І. Апопієм, Б. Губським, Б. Дмитруком, О. Погрібним та іншими вченими. Разом із тим відсутній комплексний підхід до вивчення досвіду розвинених країн при формуванні оптових ринків плодово–овочевої продукції

Метою статті є аналіз досвіду функціонування оптових продовольчих ринків зарубіжних країн та розгляд можливості удосконалення ринкової інфраструктури аграрного сектору України.

Виклад основного матеріалу. Однією з умов успішного просування по шляху створення оптового продовольчого ринку є розуміння його сутності. Саме тому необхідно з'ясувати, в чому полягають його особливості і специфіка як самостійного суспільно–економічного явища. В силу багатоаспектності ОПР з цього питання у вітчизняній та зарубіжній літературі склалися різні уявлення і судження. Одна група науковців «оптовий–продовольчий ринок» трактує надто широко, друга – навпаки, його звужує.

Дослідження показують, що хоча формулювання поняття «оптовий продовольчий ринок» міститься в багатьох наукових публікаціях, наукова концепція функціонування такого ринку знаходиться на даний час у стадії початкової розробки. Дискусійною залишається низка питань, зокрема щодо понятійної визначеності оптового продовольчого ринку, його основних функцій та ознак. Не розкрита в повній мірі сутність діяльності ОПР, не розроблені основи державного стимулювання розвитку ОПР та його адаптації до особливостей національної економіки, вступу до Світової організації торгівлі, Євросоюзу.

На думку І. Апопій, оптові продовольчі базари (ринки) являють собою юридичні особи (як правило, господарські товариства), що створюються з метою організації купівлі–продажу оптових та дрібнооптових партій сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки [1, с. 47].

Заслуговує на увагу визначення, запропоноване В. Онищенко та О. Качуріною, які вважають, що оптовий продовольчий ринок – це спеціалізоване комерційне підприємство (відкрите АО), яке організовує та регулює на основі ліцензії оптову торгівлю сільськогосподарськими товарами у формі торгів у заздалегідь визначеному місці і за встановленими правилами; функціонує воно на основі економічних та нормативно–правових відносин [9, с. 3]. У визначенні міститься цікаве зауваження щодо необхідності застосування ліцензування оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією.

«Оптовий ринок – це сукупність об'єднань людей (суб'єктів), що вступають у відносини між собою для задоволення виробничих, комерційних або суспільних потреб у товарах і послугах (об'єктах)» [6, с. 633].

О. Шканова зазначає, що ОПР – це місце купівлі–продажу конкурентоспроможної сільськогосподарської сировини і продовольства оптовими і роздрібними торговими підприємствами і приватними особами [12, с. 19].

Два вищевказані визначення є занадто загальними і не відображають всіх істотних ознак ОПР.

Науковці Інституту аграрної економіки вважають, що оптовий продовольчий ринок – це суб'єкт підприємницької діяльності, який утворено згідно із законодавством і метою діяльності якого є створення необхідних умов для здійснення операцій з продажу і купівлі наявних видів сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, укладення відповідних торговельних угод [13, с. 460].

Отже, проаналізувавши наведені визначення, можна зробити висновок, що оптовий продовольчий ринок представляє собою суб'єкт господарської діяльності, який здійснює організацію проведення операцій з купівлі–продажу наявних великих партій продовольчої продукції у визначених місцях і за встановленими правилами. Разом із тим це може бути територія, на якій розміщується торговий центр з торговельним залом та мережею приміщень і споруд для доробки і забезпечення режимного зберігання продукції (сховища, склади, сортувально–пакувальні лінії, обладнання для охолодження продукції та спеціальний транспорт).

Для формування дієвої системи оптово–продовольчих ринків в Україні беззаперечно корисним є досвід інших країн у організації та фінансовому забезпеченні діяльності оптово–продовольчих ринків. У зарубіжних країнах накоплений значний досвід функціонування оптових продовольчих ринків.

Міністерство сільського господарства і харчової промисловості Польщі ухвалило в середині 1994 року «Програму створення оптових ринків і товарних бірж», яка була спрямована на створення каналів збуту сільськогосподарської продукції, що базуються на сільськогосподарських товарних біржах, оптовому ринку, первинному ринку у формі маркетингових груп виробників. Стосовно оптових ринків Програмою передбачалося формування таких підприємств на міжрегіональному, регіональному, прикордонному та місцевому рівні.

У Польщі створені і вже успішно функціонують торгові об'єкти європейських стандартів у галузі сільського господарства та харчової промисловості – Варшавський, Познанський, Поморський оптові продовольчі ринки. Засновниками Великопольского плодоовочевого оптового центру у м. Познані виступили швейцарський уряд, Міністерство сільського господарства Польщі, Об'єднання сільськогосподарських ринків, Державний банк, керівництво міста Познань та окремі акціонери. Центр працює за двозмінною системою. Від 5–ї години до 13–ї дня проводять торгівлю овочами, плодами і продуктами їх переробки. У другій половині дня в павільйонах продають лише квіти. Роздрібна торгівля не ведеться. Кожен користувач плодоовочевого боксу вносить до каси щоденну плату еквівалентну 19 доларам США [14, с. 28]. Відділ маркетингу свою роботу здебільшого спрямовує на збір та накопичення інформації щодо осіб та фірм у сфері сільського господарства та харчової промисловості, збору та розповсюдження інформації про кон'юнктуру ринку, рекламування нових форм оптової торгівлі та організацію реклами продукції. Щоденно випускають бюлетені, де повідомляється інформація про діючі ціни на продукцію. З кожного контракту в дохід центру відраховується 1–2% його вартості [10, с. 11].

В Японії робота ОПР здійснюється відповідно до спеціального законодавства щодо оптових ринків. Через оптові ринки реалізується 80–90% власної та 40% імпортованої плодоовочевої продукції. У цій країні склалися два основних типи оптових ринків: центральні, розміщені у великих містах (91 ринок у 56 містах); регіональні (місцеві), розміщені в невеликих містах (1691 ринок). Крім цих двох основних типів, функціонує близько 1000 дрібних оптових ринків.

Центральні ринки перебувають під контролем міської влади. Їх відкриття потребує спеціального дозволу міністра сільського господарства. Нижня межа чисельності населення в місті, яка допускає відкриття ринку – 2000 тис. Регіональні та місцеві ринки відкриваються з дозволу та за рішенням голови адміністрації району, їх діяльність контролюється місцевою владою. Для одержання статусу регіонального площа ринку має бути не меншою 330 кв. м.

Діяльність оптових ринків у Японії регулюється введеним у 1971 році Законом «Про оптові ринки» [4, с. 46]. Ним встановлені правила торгівлі на ринку. Реалізують продукцію представники оптового ринку (продавці), кожен з яких має ліцензію на торгівлю на даному ринку. Продавці реалізують продукцію, яку довіряють їм місцеві відправники чи імпортери. Продавці одержують стабільну платню, яка не залежить від обсягу товарних операцій. Продукція має бути офіційно оформлена для продажу. Одна із основних вимог до оптового ринку, що вказана в законі, – аукціонний продаж товару. В цьому відмінність японських ринків від європейських. На аук–

ціонах торги ведуться від нижчого рівня ціни, тобто на підвищення. Аукціони відбуваються в спеціальних приміщеннях – «торгових домах», які є на кожному ринку. На великих їх буває до шести, що дозволяє одночасно вести торги різними товарами. Торги суто аукціонні і ведуться доти, доки на одну ціну не залишиться один покупець, який і стає власником продукції.

Залишок продукції, на яку не знайшлося покупця, продається після аукціону в торгових домах за низькими цінами.

Основними постачальниками продукції на японські оптові плодоовочеві ринки є фермерські кооперативи, приватні торгові агентства, виробники продукції та імпортери. На кооперативи припадає 60% плодоовочевої продукції. Покупцями є великі підприємства роздрібної торгівлі (головним чином супермаркети), великі підприємства громадського харчування, переробні заводи, посередницькі фірми тощо. Посередники нерідко мають на території ринку свої сховища для зберігання продукції. У магазині завдяки цьому є дві можливості придбання необхідного товару – на оптовому ринку або у посередника. Останній може реалізувати лише продукцію, придбану на цьому ж ринку. Висока концентрація попиту та пропозиції у поєднанні з аукціонним веденням торгів дозволяє достовірно виявити ринкові ціни.

В умовах стабільного попиту ціни залежать головним чином від пропозиції. Тому багато постачальників постачають продукцію одночасно на різні ринки і в такий спосіб страхують себе від низьких цін. Як правило, ціни на регіональних ринках нижчі порівняно з цінами на центральних ринках. Через це кооперативи намагаються поставляти продукцію на центральні ринки.

Спеціалізовані оптові продовольчі ринки функціонують у Франції, Італії, Бельгії, Данії, Швеції.

ОПР «Рюнжі» (Франція) – один із найбільших в Європі. Це центр оптової торгівлі, який є державно–приватним акціонерним товариством. Постачальниками є великі виробники і об'єднання виробників – кооперативи. Крім того, на ринок по імпорту надходить продукція із багатьох країн світу. Ціни на продукти складаються виходячи із попиту і пропозиції. Вони служать орієнтирами цін на сільськогосподарську продукцію, що реалізується по всій країні [8, с. 35].

Ринок в Лузії (Італія) належить торговій палаті міста Ровіго. Продукцію поставляють дев'ять фермерських кооперативів, дев'ять комісійних фірм, тисяча торговців та посередників. Тут щорічно реалізується 55 тис. т овочів. Ринок має необхідні споруди та обладнання для зберігання та пакування продукції [11, с. 10–32].

У Бельгії діє дев'ять оптових ринків (без аукціонів), розміри товарних потоків на них значно різняться (від двох до семи разів). Загальні особливості оптових ринків цих країн – контрактна регламентація участі в торгах та обсягів товарних потоків, ціноутворення під впливом попиту і пропозиції, індивідуальні контракти контрагентів.

В Іспанії в середині 60–х років уряд країни прийняв рішення розробити програму вдосконалення постачання міського населення продовольством. Для реалізації нової державної політики урядом Іспанії було створене національне підприємство «Меркаса» у формі акціонерного товариства. Його основним завданням стали перевірка діяльності та модернізація центральних оптових ринків найбільших міст Іспанії шляхом створення спільних товариств на базі муніципалітетів за участю приватних підприємців, які добровільно висловили бажання прийняти пайову участь в акціонерному капіталі. Незважаючи на налагоджені ринкові відносини в країні, держава не хоче випускати із своїх рук такий стратегічний сектор, як постачання населенню продуктів харчування. Міністерству сільського господарства Іспанії належить 60% статутного капіталу акціонерного товариства «Меркаса», а Міністерству економіки Іспанії – 40%. Капітал державний, при тому що вся діяльність об'єднання має стовідсотковий приватний характер. Така схема діє не тільки в Іспанії, а й у Франції, США та інших розвинених країнах [7, с. 48].

У США ОПР функціонує, як правило, у великих містах. В Лос–Анджелесі, наприклад, діє три оптових ринки. Найбільший введений в експлуатацію в 1986 році. На території ринку, який збудовано на кооперативній основі, знаходиться комплекс для зберігання продуктів, що швидко псуються. Два інших ринка приватні. На ринок постачається продукція в основному від місцевих виробників. Через оптові ринки Лос–Анджелеса реалізується 60% свіжої продукції Південної Каліфорнії і 40% усіх фруктів і овочів, які продаються в країні [5, с. 94].

Понад 30 років тому оптові продовольчі ринки 30 країн створили Всесвітній союз ОПР, що є деякою противагою монополістам та іншим олігархічним структурам, що діють на продовольчому ринку світу. Головне завдання Всесвітнього союзу ОПР – формування методів, механізмів та інструментів боротьби з бідністю [2, с. 333]. В усьому світі визнається, що ОПР – це місце суспільної оцінки продовольчих товарів без втручання монополій.

Таке детальне висвітлення досвіду організації функціонування оптових ринків у зарубіжних країнах не випадкове. В Україні такі ринки знаходяться на початковій стадії розвитку. Тому виникає потреба оцінити і проаналізувати існуючий досвід впровадження оптових ринків в інших країнах для створення таких ринків в Україні у контексті існуючої економічної ситуації.

Висновки

Історичний досвід розвитку ринків більшості зарубіжних країн показав, що сьогодні найбільш прийнятною та оптимальною системою розподілу сільськогосподарської продукції є оптовий продовольчий ринок. Вивчення діяльності функціонування найбільших світових ринків сільськогосподарської продукції дозволяє виділити такі умови успішного функціонування ринку:

– наявність значного акціонерного капіталу, частина акцій має знаходитись у розпорядженні виробників продукції, а також у власності місцевих органів влади;

– ринок має бути забезпечений належною інфраструктурою та розгалуженою мережею під'їзних шляхів, яка дозволила б приймати велику кількість автомобілів.

Дотримання таких умов дозволить вирішити такі проблеми, які склалися на українському ринку сільськогосподарської продукції:

– задовольнити зростаючі потреби споживачів в сільськогосподарській продукції;

– захистити малих та середніх виробників, забезпечити їм рівний з великими виробниками доступ до ринку;

– запровадити стандарти якості у виробництві;

– сприяти експорту сільськогосподарської продукції на зовнішні ринки;

– сприяти внутрішньогосподарській кооперації.

Створення мережі оптових ринків сприяє вирішенню і ряду інших питань економічного і соціального характеру. Це, зокрема, створення нових робочих місць, а також легалізація товарних потоків. Отже, сучасний оптовий ринок це шлях до формування прозорого ринку сільськогосподарської продукції європейського зразка, який покликаний зміцнити конкурентні позиції вітчизняних товаровиробників.

Список використаних джерел

1. Апопій І.В. Правове регулювання договору оптової купівлі–продажу: Дис... к. юр.н.: 12.00.03. – К., 2003. – 184 с.

2. Белявцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку. – К.: Центр навч. літ., 2005. – 416 с.

3. Веденин Н.Н. Договорные отношения в сфере реализации сельскохозяйственной продукции // Государство и право. – 1998. – №1. – С. 38–45.

4. Губський Б.В. Аграрний ринок. – К.: Норма–прінт, 1998. – 184 с.

5. Зимин Ю. Развитие оптовой торговли продтоварами // Маркетинг. – 1999. – №6. – С. 91–99.

6. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Ред. кол. С.В. Мочерний та ін. – К.: Вид. центр Академія, 2000. – Т. 2. – 864 с.

7. Камілова С. Досвід функціонування оптових продовольчих ринків у країнах з ринковою орієнтацією // Культура народів Причорномор'я. – 2002. – №35. – С. 45–48.

8. Козачук Н.А. Развитие оптовой торговли продовольствием на региональном уровне // Достижения науки и техники АПК. – 2000. – №12. – С. 34–38.

9. Онищенко В.П., Качуріна О.В. Маркетинговий механізм управління продовольчим ринком // http: // www. UntiledDocument

10. Сеперович Н. Оптова торгівля та формування оптових продовольчих ринків в Україні // Укр. промисловець. – 1999. – №5. – С. 10–16.

11. Система сбыта сельскохозяйственной продукции в странах ЕЭС / Коган М.Ю., Панцов А.Г., Пчелинцев В.С. и др. – М.: ВНИИТЭИагропрома, 1991. – С. 10–32.

12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2004. – 180 с.

13. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків України / За ред. О. М. Шпичака. – К.: ІАЕ, 2000. – 585 с.

14. WarszawskiRolno–SpozyweryRynekHurtowyS.A. – Warszawa. Biurze, 1998. – 28 p.

О.В. ЗВАРИЧ,
к.е.н., експерт з питань оподаткування

Оцінка залізничного транспорту в Україні та інноваційно–інвестиційна політика в його модернізації

У статті проведено економічний аналіз основних показників діяльності залізничного транспорту країни у 2001–2013 роках, а також проаналізовано діючі державні цільові програми у залізничному транспорті. Досліджується потенціал зазначеної галузі економіки, наводяться причини її низької ефективності та вносяться пропозиції щодо її модернізації (використання публічно–приватного партнерства).

Ключові слова: *залізничний транспорт, динаміка вантажообігу, динаміка пасажирообороту, державні цільові програми та об'єкти інноваційної політики у залізничному транспорті, публічно–приватне партнерство, модернізація залізничного транспорту країни.*

О.В. ЗВАРИЧ,
к.э.н., эксперт по вопросам налогообложения

Оценка железнодорожного транспорта в Украине и инновационно–инвестиционная политика в его модернизации

В статье проведен экономический анализ основных показателей деятельности железнодорожного транспорта страны в 2001–2013 годах, а также проанализированы действующие государственные целевые программы в железнодорожном транспорте. Исследуется потенциал данной отрасли экономики, показаны причины ее низкой эффективности, вносятся предложения по ее модернизации (использование публично–частного партнерства).

Ключевые слова: *железнодорожный транспорт, динамика грузооборота, динамика пассажирооборота, государственные целевые программы и объекты инновационной политики в железнодорожном транспорте, публично–частное партнерство, модернизация железнодорожного транспорта страны.*

The article analyzes the main indicators of the country's railway transport in 2001–2013, as well as the current State target programs in the railway transport. The potential of this sector and the reasons for its insufficient efficiency are investigated; propositions of its modernization are offered (using of the public–private partnerships).

Keywords: *railway transport, the dynamics of cargo and passenger turnover, the State target programs and the objects of the innovation policy in the railway sector, public – private partnerships, the modernization of the country's railway transport*

Постановка проблеми. Залізничний транспорт займає провідну роль у системі вантажних перевезень в Україні та за її межами. Стан його розвитку залежить від інноваційно–інвестиційної активності та досить сильно впливає на економіку країни та її регіонів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання розвитку інноваційних процесів у залізничному транспорті знайшли відображення у наукових працях таких учених, як О. Ареф'єв, З. Адаманов, П. Бутко, В. Верба, В. Герасимчук, Г. Гольдштейн, В. Ільчук, Ю. Кулаєв, І. Лукінов, І. Нові–

© О.В. ЗВАРИЧ, 2014

кова, В. Лушкін, В. Рошило, Є. Сич, Ю. Цвєтов, А. Челноков, Ю. Федюшин. Основну увагу дослідники приділяли питанням структури інновацій та інноваційного процесу в транспортній галузі. Водночас не повною мірою здійснено аналітику перевезень у транспортній галузі України за видами транспорту, а також недостатньо досліджені законодавчо–нормативні документи, прийняті урядом, для інноваційної діяльності на українських залізницях.

Метою статті є аналіз інноваційної політики залізничного транспорту України, що має дати відповідь поточним і майбутнім викликам для забезпечення сталого розвитку цієї галузі.

Виклад основного матеріалу. У роботі застосовано сукупність методів і підходів, що дозволило реалізувати концептуальну єдність дослідження, зокрема використано системний та структурний методи. Інформаційну базу дослідження становлять законодавчі та нормативно–правові акти з питань формування та реалізації політики розвитку інфраструктури в Україні, статистичні та аналітичні матеріали.

Досить вдале географічне розташування України в центрі Європи створює природний міст між високоінтегрованою європейською спільнотою і країнами Азії, які нестримно розвиваються. Це є однією з основних передумов для розвитку транспортної системи. Загальна транспортна мережа України включає 21,6 тис. км залізничних колій.

Українські залізниці безпосередньо межують і взаємодіють із залізницями Білорусі, Молдови, Польщі, Росії, Румунії, Словаччини, Угорщини і забезпечують роботу із сорока міжнародними залізничними переходами, а також обслуговують 18 українських морських портів Чорноморсько–Азовського басейну (Чорноморському, Азовському і Дунайському).

На кордонах із суміжними країнами Укрзалізниця має: 13 передавальних станцій із країнами ЄС та 10 із країнами Митного союзу. Зокрема, передавальні станції Укрзалізниці з Росією: Хутір–Михайлівський, Харків–Сортувальна, Куп'янськ–Сортувальна, Іловайськ, Красна Могила; з Білоруссю: Коростень, Овруч, Чернігів, Щорс, Сарни; з Молдовою: Кучурган, Слобідка, Сокіряни, Могилів–Подільський, Рені, Мостиська–1; з Польщею – Мостиська–2, Мамалига, Ізов, Ягодин, Ковель; з Угорщиною: Батьово; зі Словаччиною: Чоп, Ужгород–2, Ужгород; із Румунією: Чернівці, Дяково, Вадул–Сірет, Іллічівськ–Паром. А міжнародні транспортні коридори (МТК) України залишаються основними транспортними вантажними коридорами, навіть за умови зниження обсягів транзитних перевезень.

В Україні діють шість залізниць: Донецька, Одеська, Львівська, Південна, Південно–Західна, Придніпровська, а також інші об'єднання, підприємства, установи і організації залізничного транспорту (далі – підприємства) за переліком, визначеним Міністерством інфраструктури України. Залізниці України є юридичними особами і здійснюють свою діяльність на основі та відповідно до чинного законодавства України та Статуту залізниць України. Державна адміністрація залізничного транспорту (Укрзалізниця) є органом управління залізничним транспортом загального користування, підвідомчим Міністерству інфраструктури України.

Аналіз вантажних перевезень і вантажообігу в Україні

Згідно з даними Державної служби статистики України обсяги вантажних перевезень усіма видами транспорту зростають і надалі продовжуватимуть зростати. Це пов'язано зі збільшенням транзитних перевезень та збільшенням обсягів вантажних робіт унаслідок розвитку багатьох галузей економіки. Тому на залізничному транспорті в Україні, частка якого становить близько 60%, та в суміжних країнах спостерігається постійне збільшення обсягів вантажних перевезень.

Як бачимо з табл. 1, за період з 2001 до 2013 року, тобто за 13 років, обсяги перевезених вантажів усіма видами транспорту України дещо збільшились – усього на 5,5 млн. т, або на 0,7%, і найбільшими вони були у 2008 році. Порівняно з 2008 роком у 2009 році, тобто після світової фінансової кризи, обсяги вантажних перевезень впали на 22%, проте надалі вони почали повільно зростати. Однак навіть через п'ять років після світової фінансової кризи обсяги перевезених вантажів усіма видами транспорту в Україні у 2013 році так і не досягли 15% докризового рівня (100 – (757,6/891,8*100)).

При цьому за аналогічний період (2001–2013 роки) вантажоперевезення залізничним транспортом зросли на 19,4% (441,8/369,9*100). А частка вантажів, перевезених залізницею, збільшилась майже на 10 відсоткових пунктів – із 49,2% у 2001 році до 58,3% у 2013 році.

За підсумками 2013 року залізничним транспортом було перевезено 441,8 млн. т вантажів, що на 3,4% менше, ніж у 2012 році.

Великими темпами зростають перевезення автомобільним видом транспорту. За вісім років – з 2005 до 2013 року – відбулося зростання майже на 50% вантажоперевезень автомобільним видом транспорту, і навпаки – спадання на 1,5% залізничним транспортом. Також майже втричі спостерігається спадання вантажоперевезень водним транспортом, а трубопровідним – на 40,8%.

Зменшення вантажоперевезень трубопровідним видом транспорту відбулося через зменшення обсягів газу, імпортованого з Росії, а також бензину, дизпалива, мазуту і відповідно постачання сирої нафти. Через незавантаженість нафтопереробних заводів, які маючи достатні потужності для

Таблиця 1. Динаміка обсягів перевезених вантажів в Україні, млн. т

Види транспорту	Перевезено вантажів, млн. т							
	2001	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Усього, у т.ч.	752,1	809,3	891,8	695,7	755,3	811,7	772,8	757,6
залізничним	369,9	448,7	498,8	391,2	432,5	468,4	457,5	441,8
автомобільним		126,5	186,6	140,0	158,2	178,3	179,0	183,5
водним		21,4	19,5	9,8	11,1	9,9	7,8	6,3
трубопровідним	215,1	212,6	186,8	154,6	153,4	155,0	128,4	125,9
авіаційним		0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Джерело: http://www.ukrstat.gov.ua/ [8].

виробництва нафтопродуктів, часто простоюють, оскільки належать російському бізнесові, українська економіка перебуває у скрутному становищі.

Незважаючи на значне зростання вантажоперевезень автомобільним видом транспорту, головним в Україні залишається залізничний транспорт, частка якого становить 58,3%.

(Довідково: частка вантажоперевезень автомобільним транспортом становить 24,2%, трубопровідним – 16,6%.)

Динаміку вантажообігу в Україні в 2001–2013 роках за всіма видами транспорту пропонується розглянути на прикладі даних табл. 2. Із даних табл. 2 бачимо, що найбільшу частку в загальному вантажообігу становить залізничний вантажообіг – 59,2% (у 2001 році – 46,2%, у 2005 році – 48,5%, у 2008 – 52,2%, у 2009 році – 51,6%, у 2011 році – 57,1%, у 2012 році – 60,1%). За період із 2001 до 2013 року відбулося зростання частки залізничного вантажообігу в загальному вантажообігу на 13 в.п. – з 46,2 до 59,2%.

(Довідково: частка вантажообігу автомобільним транспортом становить 10,7%, трубопровідним – 28,8%.)

Обсяги вантажообігу всіма видами транспорту за 13 років в Україні залишаються практично незмінними – від 384,5 млрд. т/км у 2001 році до 379,0 млрд. т/км у 2013 році. У той же час відбулося зростання на 26,4% вантажообігу залізничним видом транспорту, і навпаки – спадання на 41,0% трубопровідним транспортом. Вантажообіг трубопровідним транспортом становить майже третину всього вантажообігу країни. Це свідчить про розгалуженість мережі трубопроводів, якими перекачується нафта на нафтопереробні заводи і газ для споживачів, враховуючи підземні газові сховища та транзит у Європу.

За підсумками 2013 року обсяги вантажообігу всіма видами транспорту зменшилися порівняно з 2012 роком на 4,0% (379,0/394,6*100), а залізничним – на 5,4%.

У структурі вантажообігу України за 2013 рік експорт займає 41,2%; внутрішні перевезення – 35,1%; транзитні перевезення – 15,1% і імпортні – 8%.

Зменшення вантажообігу найперше пов'язано з активним будівництвом російських портів і припортових комплексів. Стратегія розвитку морської припортової інфраструктури Росії до 2030 року передбачає збільшення обсягів перевалки вантажів через російські порти. Крім того, необхідно враховувати створення Митного союзу Російської Федерації, Білорусії та Казахстану і введення з початку 2013 року уніфікованого тарифу на перевезення вантажів залізничним транспортом в межах Митного союзу (при цьому більше 90% обсягів українського транзиту формується саме в цих державах).

Аналіз перевезення вантажів залізничним транспортом за товарами

Збільшення потреби в перевезенні вантажів не можливе без ефективної роботи залізничного транспорту, який забезпечує підприємства сировиною, будівельні площадки – будівельними матеріалами, а також перевезення великої номенклатури готової продукції для народного господарства.

На сьогодні виникла невідповідність попиту і пропозиції через стагнацію ринку мінеральних добрив і готової продукції чорної металургії, що впливає на зменшення перевезення залізної руди та вугілля.

У структурі вантажообігу в 2013 році перевезення вугілля (кам'яного і коксівного) становлять майже третину всіх переве-

Таблиця 2. Динаміка вантажообігу в Україні, млрд. т/км

Види транспорту	Вантажообіг, млрд. т/км							
	2001	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Усього, у т.ч.	384,5	460,6	491,7	380,0	404,6	426,4	394,6	379,0
залізничним	177,5	223,4	256,9	196,0	218,0	243,6	237,3	224,4
автомобільним		19,7	37,4	33,9	38,7	38,4	39,2	40,5
водним		15,9	15,8	7,9	9,0	7,4	5,3	4,6
трубопровідним	185,0	201,3	181,3	141,9	138,4	136,7	112,5	109,2
авіаційним		0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3

Источник: http://www.ukrstat.gov.ua/ [8].

Таблиця 3. Динаміка перевезених в Україні вантажів залізничним транспортом, млрд. т/км

Види вантажів	Перевезено вантажів залізничним транспортом, млн. т							
	2002	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всього, у т.ч.	391,0	448,7	498,8	391,2	432,5	468,4	457,5	441,8
кам'яного вугілля	92,7	96,5	102,0	90,9	97,8	104,0	102,3	102,5
коксу	10,0	9,6	10,7	9,5	10,5	11,3	11,5	10,9
нафти і нафтопродуктів	21,5	20,1	13,4	10,8	11,8	11,2	7,4	7,1
руди залізної і марганцевої	56,4	65,5	68,7	61,8	71,8	76,1	73,1	76,5
чорних металів	32,3	36,0	36,1	26,8	29,0	31,4	29,2	30,9
брухту чорних металів	6,0	6,3	5,6	5,1	6,2	6,5	4,7	4,8
лісу	3,0	4,4	4,3	3,4	4,6	4,9	4,4	4,9
хімічних і мінеральних добрив	5,1	6,7	7,0	4,7	5,7	8,0	7,8	6,0
зерна і продуктів перемолу	11,4	11,6	15,5	19,6	12,2	14,2	22,7	22,4
цементу	5,1	9,3	10,8	6,2	6,5	6,8	6,1	6,2
будівельних матеріалів		46,8	61,5	37,1	46,1	54,0	53,9	53,2
інших вантажів	86,7	67,1	64,1	46,3	55,8	60,3	55,0	51,9

Джерело: http://www.ukrstat.gov.ua/[8].

зень залізничним транспортом – 25,7%, залізної та марганцевої руди і лому чорних металів – 25,4%, будівельних матеріалів – 12,0%, зерна та продуктів перемолу – 5,1% (табл. 3).

На зменшення перевезення вугілля вплинуло зменшення його видобування на деяких шахтах викликане зменшенням попиту з боку підприємств коксохімічної, металургійної галузей і деяких теплоелектростанцій. Також у зв'язку з напруженою політичною ситуацією в Росії зменшуються обсяги перевезень російського і казахського кам'яного вугілля.

Згідно з даними Державної служби статистики за підсумками 2013 року в Україні виробництво сталі без напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям, скоротилося на 6,1% порівняно з 2012 роком – до 16,066 млн. т. Також за цей період було вироблено 17,104 млн. т сталевих напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям, що на 4,4% більше показника 2012 року.

Основна причина зменшення транзитних обсягів перевезень чорних металів – зростання собівартості продукції на фоні погіршення кон'юнктури світового ринку сировини. У зв'язку з цим основні транзитери зупиняють або скорочують виробництво.

Ситуація на європейському ринку готового прокату також залишається несприятливою, що зменшує потреби в залізорудній сировині. (Для прикладу: з метою скорочення витрат на виробництво продукції словацький металургійний комбінат у Кошице уклав контракт на постачання дешевої канадської залізорудної сировини. Крім того, в Австралії почалися розробки двох нових родовищ залізорудної сировини, продуктивністю 35 і 40 млн. т на рік, що створить додаткову конкуренцію російським експортерам.)

Зменшились обсяги перевезень казахської сирої нафти через переорієнтацію на новий термінал «Таманьнафтогаз» у порту Тамань. Зменшення обсягів перевезень мазуту, переважно через відсутність транспортування через Україну казахського та російського мазуту, що перевозиться через російський порт Новоросійськ.

Відбулося зменшення обсягів транзиту майже всіх видів хімічних і мінеральних добрив. Основне зменшення обсягів перевезення відбувається по азотних добривах. Слід відмітити, що споживачі країн Євросоюзу віддають перевагу більш дешевим азотним добривам з Єгипту та Близького Сходу. Спостерігається також зменшення перевезень усіх видів добрив через низьку активність українських споживачів.

Аналіз перевезень пасажирів і пасажирообороту за видами транспорту

Кількість перевезених пасажирів усіма видами транспорту України за період 2001–2013 років, тобто за 13 років, збільшилась удвічі. При цьому обсяг перевезених вантажів усіма видами транспорту за цей же період збільшився лише на 0,7%.

У структурі пасажирських перевезень у 2013 році 50,5% пасажирів їздили автомобільним транспортом, 42,8% – міським електротранспортом (19,7% – тролейбусним, 11,7% – метрополітенами, 11,4% – трамвайним) і всього лише 6,4% пасажирів їздили залізничним транспортом. (Для порівняння: частка перевезених вантажів залізничним транспортом становить 59,2%, а перевезених пасажирів залізничним транспортом – 6,4%.) Тому доходи від перевезення вантажів є основною частиною доходів Державної адміністрації залізничного транспорту України.

Дані табл. 5 показують, що пасажирооборот (кількість перевезених пасажирів на кілометр шляху) практично однаковий як на залізничному, так і на автомобільному транспорті, незважаючи на величезний розрив у кількості перевезених пасажирів цими видами транспорту (майже у 8 разів). Це свідчить про те, що залізничним транспортом пасажири пересуваються на довгі відстані, а автомобільним – на короткі відстані.

Таблиця 4. Кількість пасажирів, перевезених усіма видами транспорту в Україні, млн. осіб

Види транспорту	Перевезено пасажирів, млн. осіб						
	2001	2005	2008	2010	2011	2012	2013
Разом, у т.ч.	3238,6	4302,3	8331,2	6837,7	6972,9	6612,3	6620,0
залізничним	497,4	444,7	445,6	426,6	430,1	429,6	425,4
автомобільним	2732,6	3840,2	4368,7	3719,4	3604,6	3448,7	3340,8
водним		13,6	8,9	7,6	8,0	6,6	7,3
авіаційним		3,8	6,2	6,1	7,5	8,1	8,1
трамвайним			962,7	713,8	798,0	799,7	757,4
тролейбусним			1580,4	1203,6	1346,4	1345,5	1306,2
метрополітенами			958,7	760,6	778,3	774,1	774,8

Джерело: http://www.ukrstat.gov.ua/ [8].

Таблиця 5. Динаміка пасажирообороту в Україні, млрд. пас/км

Види транспорту	Пасажирооборот, млрд. пас./км							
	2001	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Разом, у т.ч.	85,5	111,4	147,3	130,1	129,8	134,3	132,5	128,5
залізничним	52,7	52,4	53,2	48,3	50,0	50,8	49,4	49,1
автомобільним	31,1	52,8	61,4	55,3	52,1	51,4	50,4	49,1
водним		0,1	0,1	0,1	0,1	0,09	0,08	0,07
авіаційним		6,1	10,8	9,0	11,0	13,8	14,4	12,6
трамвайним			5,4	4,3	4,0	4,4	4,5	4,1
тролейбусним			9,0	7,3	6,9	7,8	7,8	7,6
метрополітенами			7,3	5,7	5,8	5,9	5,9	5,9

Джерело: http://www.ukrstat.gov.ua/ [8].

Державні цільові програми у залізничному транспорті

1. Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки

Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки (далі – Програма (1) була затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 №1390 (у редакції постанови Кабінету Міністрів України від 26.10.2011 №1106). Дана Програма (1) розроблена на основі Концепції, схваленої розпорядженням Кабміну від 27.12.2006 №651 [7]. Державним замовником Програми (1) виступає Міністерство інфраструктури України. Для виконання завдань Програми (1) також залучені: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство фінансів України, Антимонопольний комітет України, Фонд державного майна [3].

Метою Програми (1) є створення нової організаційно–правової та економічної моделі управління залізничним транспортом, розвиток конкурентного середовища на ринку залізничних послуг, підвищення ефективності його функціонування, задоволення потреб національної економіки і населення в перевезеннях, покращення їх якості та зменшення розміру транспортної складової у вартості товарів і послуг.

Виконання десятирічної Програми (1) реформування залізничного транспорту передбачено у три етапи: перший етап – 2010–2012 роки, другий етап – 2013–2015 роки і третій етап – 2016–2019 роки.

Основними пунктами, які передбачені для виконання Програми (1), мають стати: формування конкурентного потенціалу на зовнішньому ринку транспортних послуг; створення стимулів для підвищення ефективності діяльності учасників такого ринку; забезпечення рівного доступу всіх суб'єктів господарювання до об'єктів інфраструктури; впровадження фінансово–економічної моделі, здатної забезпечити розподіл фінансових потоків за видами діяльності на основі планово–кошторисного фінансування; збільшення обсягу інвестицій у залізничний транспорт та впровадження інноваційної моделі розвитку.

Крім того, передбачається залучення коштів місцевих бюджетів для будівництва і реконструкції залізничних ліній, вокзалів, пішохідних мостів і тунелів, пасажирських платформ та інших об'єктів залізничного транспорту, пов'язаних з обслуговуванням пасажирів, придбання залізничного рухомого складу для приміського сполучення; розроблення і впровадження інноваційних транспортних та логістичних технологій; удосконалення системи регулювання тарифів на послуги залізничного транспорту; проведення ефективної соціальної політики та підвищення рівня соціального захисту працівників залізничного транспорту.

Щорічно під час складання проекту державного бюджету України Міністерство інфраструктури разом із Міністерством фінансів передбачає кошти необхідні для виконання визначених Програмою (1) завдань і заходів виходячи з можливостей державного бюджету.

Міністерство інфраструктури щорічно до 31 березня подає Кабінетові Міністрів України інформацію про хід виконання Програми.

Дана Програма (1) на період 2010–2015 років складається із десяти завдань:

1) удосконалення законодавства необхідного для реформування залізничної галузі;

2) розмежування функцій державного та господарського управління на залізничному транспорті;

3) створення умов для залучення інвестицій;

4) підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту на внутрішньому та зовнішньому ринку транспортних послуг;

5) розвиток конкуренції на ринку залізничних перевезень;

6) підвищення рівня прозорості фінансово–господарської діяльності у сфері залізничного транспорту;

7) підвищення рівня безпеки перевезень пасажирів та вантажів;

8) підвищення рівня соціального захисту працівників залізничного транспорту:

9) автоматизація управлінських і виробничих процесів;

10) інтеграція вітчизняного залізничного транспорту в європейську та світову транспортну систему.

Орієнтовний обсяг коштів, необхідний для виконання першого та другого етапів Програми становить 9329,95 млн. грн., з яких 4094,9 млн. грн. – кошти державного бюджету, 3953,6 млн. грн. – кошти місцевих бюджетів, 1281,45 млн. грн. – кошти інших залучених джерел. У 2013 році було фактично профінансовано 160,9 млн. грн., що становить 10,1% від прогнозної суми на рік (табл. 6).

Обсяг коштів, необхідних для виконання третього етапу Програми (1) на 2016–2019 роки, затверджується Кабінетом Міністрів України після виконання попередніх двох етапів разом із визначенням відповідних завдань та заходів для цього етапу.

2. Програма оновлення локомотивного парку залізниць України на 2012–2016 роки

Працює ще одна Програма оновлення локомотивного парку залізниць України на 2012–2016 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України 01.08.2011 №840 (далі – Програма (2)). Державним замовником Програми (2) виступає Міністерство інфраструктури України. Для виконання завдань Програми (2) також залучені: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та Міністерство фінансів України [4].

Метою Програми (2) є оновлення локомотивного парку залізниць України для забезпечення безперебійного перевезення пасажирів і вантажів.

Таблиця 6. Прогноз обсягів і джерела фінансування програми реформування залізничного транспорту (перший та другий етапи), млн. грн.

Джерела фінансування	Обсяг фінансування	У тому числі за роками					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Державний бюджет	4094,9	44,7	123,0	177,9	635,9	1979,9	1915,5
Місцеві бюджети	3953,6	120,6	138,6	192,3	664,1	1174,0	1664,0
Інші кошти	1281,45	123,0	169,65	206,35	293,45	284,2	204,8
Всього	9329,95	288,3	431,25	576,55	1593,45	2656,1	3784,3

Джерело: постанова Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 №1390.

Проблему передбачається розв'язати шляхом: технічного та технологічного переоснащення і розвитку локомотивного господарства залізниць України шляхом розробки, створення і впровадження нових типів локомотивів, а також придбання існуючих зразків електровозів, які відповідають сучасним вимогам надійності, безпеки, охорони праці; оптимізації витрат енергоносіїв, а також витрат на ремонт і поточне утримання нових локомотивів; розвитку вітчизняної науково–технічної бази в результаті залучення українських науковців до спільних проектів з провідними виробниками залізничної техніки, а також розвитку вітчизняної виробничо–технічної бази локомотивобудівної галузі і створення нових робочих місць під час виробництва сучасних локомотивів з використанням в їх конструкції комплектувальних виробів вітчизняного виробництва.

Залізниці України укладатимуть рамкові договори на придбання нових локомотивів.

Обсяги та джерела фінансування Програми. Виконання Програми (2) передбачається здійснювати за рахунок власних та залучених коштів залізниць України, а також інших джерел орієнтовно в обсязі не менш як 28674,63 млн. грн. З цією метою Мінінфраструктури, Мінфін, Мінекономрозвитку зобов'язані щороку передбачати витрати під час формування зведеного фінансового плану залізниць України на відповідний рік згідно з планом придбання локомотивів для оновлення парку тягового рухомого складу на 2012–2016 роки:

Результатом даної Програми (2) має стати оновлення локомотивного парку залізниць України в кількості 509 одиниць придбаних нових сучасних пасажирських і вантажних локомотивів як односистемних, так і подвійного живлення.

3. Державна цільова соціальна програма розвитку в Україні спортивної і туристичної інфраструктури у 2011–2022 роках

Працює ще одна Державна цільова соціальна програма розвитку в Україні спортивної та туристичної інфраструктури у 2011–2022 роках, яка затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 29.06.2011 №707 (далі – Програма (3)). В рамках цієї Програми (3) планується розвиток транспортної інфраструктури, будівництво, реконструкція і ремонт залізних доріг і двох залізничних станцій між об'єктами туристичної та спортивної інфраструктури, будівництво Бескидського тунелю. Також у рамках даної Програми планується провести: 1) модернізацію і капітальний ремонт залізничної інфраструктури в напрямку Львів – Стрий – Славське, Ужгород – Чоп – Батькове–Славське, Івано–Франківськ – Стрий; 2) будівництво двохколійного залізничного тунелю Бескид – Скотарське в напрямку Львів – Чоп; 3) модернізацію залізничних станцій «Сколе» і «Воловець»; 4) оновлення пасажирського рухомого складу для забезпечення пасажирських перевезень, у тому числі шляхом закупівлі: 28 міжрегіональних поїздів, 4 електро– і 6 дизельних поїздів [2].

Державним замовником Програми (3) виступає «Укрaєвроінфрапроект». Для виконання завдань Програми (3) також залучені: Міністерство інфраструктури, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство фінансів України, інші центральні та місцеві органи виконавчої влади, суб'єкти господарювання.

Бескидський тунель – другий за довжиною після Лутугинського залізничний тунель в Україні, який знаходиться в Карпатах між станціями Бескид і Скотарське (Львівська залізниця). Морально зношений тунель створює проблеми для інтеграції транспортної мережі України в європейську та зменшує повноцінне використання транзитного потенціалу України. Все це значно впливає на його пропускну спроможність – через тунель можуть проїхати лише до 24 пар вантажних і 23 пасажирські поїзди за добу. А новий тунель зможе пропускати за добу понад 100 пар поїздів.

Бескидський тунель має стратегічне значення, оскільки за маршрутом, на якому він розташований, перевозяться вантажі до західного кордону країни, а також понад 40% транзитних вантажів у напрямку Західної та Центральної Європи. Без будівництва нового тунелю транзитні вантажі можуть піти в обхід України – територією Польщі та Білорусії.

Таблиця 7. Прогноз обсягів та джерела фінансування програми оновлення локомотивного парку залізниць України

	Обсяг фінансування	У тому числі за роками				
		2012	2013	2014	2015	2016
Кількість локомотивів, од.	509	66	104	110	114	115
Орієнтовні витрати, млн. грн.	28674,63	3069,09	5198,5	6144,28	6825,62	7437,15

Джерело: постанова Кабінету Міністрів України від 01.08.2011 №840.

Таблиця 8. Прогноз обсягів виконання робіт у залізничній галузі в рамках Державної цільової соціальної програми розвитку в Україні спортивної і туристичної інфраструктури у 2011–2022 роках

	Всього	У тому числі за роками, млн. грн.											
		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Модернізація і капітальний ремонт залізничної інфраструктури	373,44	17,84	43,72			11,88	150	150					
Будівн. Бескидського тунелю	988,00			216	372	200	200						
Модернізація залізничних станцій Сколе і Воловець	53,00 53,00								5 5	25 25	23 23		
Закупівля: міжрегіональних поїздів (28 шт.)	6143,76		2859,02			1640,14	1644,6						
Електропоїздів (4)	301,6							150,8	150,8				
Дизель–поїздів (6)	251,23		83,71					83,72	83,8				
Всього	8164,03	17,84	2986,45	216	372	1852,02	1994,6	384,52	244,6	50	46	0	0

Джерело: постанова Кабінету Міністрів України від 29.06.2011 №707.

Даний тунель завдовжки 1822 метри планується побудувати поруч із наявним одноколійним. Будівництво нового тунелю має завершитись у 2017 році. Будувати тунель у Карпатах планується за новою австрійською технологією, частину робіт виконуватиме субпідрядник – австрійська компанія PORR. Підготовчі роботи, укладку колії, електрифікацію буде виконувати Львівська залізниця за власні кошти. Будівництво Бескидського тунелю – найбільший інфраструктурний проект в Україні із загальною вартістю будівництва 2,194 млн. тонн.

Вартість об'єкта становить 102,7 млн. євро ($142 млн.). Кредит на будівництво виділяють: Європейський банк реконструкції і розвитку ($40 млн.) і Європейський інвестиційний банк (55 млн. євро). Проект розрахований на чотири роки.

Договір на проектування і будівництво нового Бескидського тунелю підписали Державна адміністрація залізничного транспорту України («Укрзалізниця») і приватне акціонерне товариство «Будівельна асоціація «Інтербудмонтаж».

Для виконання Програми (3) передбачено не менше 8164,03 млн. грн. за рахунок власних і залучених коштів «Укрзалізниці», а також інших джерел.

Фінансування програми здійснюється за рахунок коштів приватних інвесторів, державного и місцевих бюджетів, у тому числі на умовах спів фінансування і державної підтримки, а також інших джерел, не заборонених законодавством.

Обсяги фінансування Програми (3) щороку уточнюються з урахуванням реальних можливостей державного і місцевого бюджетів та інших джерел, а також виконання Програми за попередній період.

Об'єкти інноваційної політики залізничного транспорту

Ефективна законодавча база – це основа для отримання інвестицій в любій країні. У щорічному дослідженні «Ведення бізнесу 2014» були відмічені позитивні зміни законодавчої бази України, в результаті чого її рейтинг піднявся зі 140 до 112 місця, що свідчить про формування позитивного фіскального простору. Це дозволило забезпечити підвищення України в рейтингу з критерію «оподаткування» на чотири позиції (із 168 на 164 місце). Згідно з дослідженням затрати часу на підготовку звітності та сплату податків зменшилися з 491 до 390 годин у рік, інтегрований показник податкового навантаження зменшився на 0,5 в п. (із 55,4 до 54,9%), у тому числі навантаження на прибуток корпорації – на 0,4 в п. (із 11,6 до 11,2%) [1].

Однією з головних галузей економіки України, що потребують застосування інноваційних методів розвитку, є залізничний транспорт.

Залізничний транспорт в Україні користується великим попитом, оскільки ним здійснюється 60% вантажних перевезень країни. (Для порівняння: у колишньому Радянському Союзі цей показник досягав 80%.) Обсяг чистого доходу від реалізації продукції Державної адміністрації залізничного транспорту України у 2012 році становив 3,6% ВВП. Основним джерелом доходів залізниць є прибуток від перевезення вантажів на внутрішніх і міжнародних лініях.

Міжнародні економічні відносини та глобалізація економіки зробили рівень розвитку інфраструктури всіх країн та її транспортної складової найважливішим фактором конкурентних переваг. Залізнична сфера на сьогодні потребує реформування, зокрема оновлення її основних фондів, тому виникла велика необхідність у залученні інвестицій. Слід відмітити, що інфраструктурний потенціал залізниць дозволяє збільшити обсяги перевезень у всіх напрямках України.

Інноваційна інфраструктура є головним об'єктом інноваційної політики залізничного транспорту. На даний час стан рухомого складу не відповідає сучасним вимогам транспортної системи XXI століття. Однією з найгостріших проблем залізниць стала фізична зношеність і моральне старіння локомотивного парку. Більшість тягового рухомого складу українських залізних шляхів було збудовано згідно з технічними вимогами 60–х років минулого століття.

Він характеризується завищеними, тобто постійно зростаючими, експлуатаційними витратами і містить низьку економічну ефективність порівняно з локомотивами нового покоління.

На сьогодні нормативний строк служби, встановлений заводами–виробниками, відпрацювали 75% електровозів. Унаслідок щорічної недостатності фінансування темпи старіння локомотивного парку залізниць України значно перевищують темпи придбання нових сучасних зразків тягового рухомого складу. Відповідно найближчим часом парк вантажних електровозів вимагатиме списання за технічними критеріями безпеки і строком служби.

Зношеність основних фондів залізниць становить більше 50%, а рухомого складу – близько 70%. Значна частина колії прокладена на дерев'яних шпалах, які дуже старі. Негайного ремонту потребує третина залізничних колій. Парк вантажних вагонів України, яким здійснюється перевезення вантажів, нараховує понад 123 тис. вагонів, з яких близько 20% знаходиться в запасі або на ремонті. Майже 80% вагонів експлуатується після призначеного терміну служби, що потребує великих матеріальних і фінансових витрат на ремонт і технічне обслуговування. Отже, існує великий дефіцит вантажних вагонів, що стало однією з найбільших проблем українських залізниць.

Ураховуючи поганий стан автомобільних доріг, з року в рік зростає попит на залізничні перевезення, що потребує великих витрат на придбання нового та ремонт наявного рухомого складу. «Укрзалізниця» впроваджує також інновації в господарстві електрифікації та електропостачання, спрямовані на ефективну роботу контактної мережі та прискорення руху поїздів.

Таким чином, роль залізничного транспорту в інноваційній політиці країни велика. З одного боку, залізничний транспорт виступає в ролі споживача продукції, яка виробляється багатьма галузями економіки. З іншого боку, залізничний транспорт забезпечує ці галузі послугами з транспортування, допомагаючи їм розвиватись.

Реалізація продуманої, якісно нової інноваційної політики на залізничному транспорті підвищить його конкурентоспроможність, ефективність та соціальну значимість, а також зможе забезпечити високу якість транспортних послуг, які будуть відповідати міжнародним стандартам.

Кабінетом Міністрів України 25 червня 2014 року прийнято постанову «Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця». Незважаючи на те що закон про реформування залізничного транспорту України було прийнято ще у 2012 році, реформування галузі розпочалось лише тепер. При цьому до кінця серпня 2014 року буде проведено інвентаризацію майна підприємств та господарських товариств залізничної галузі, а до кінця вересня поточного року буде проведено незалежну оцінку май–

на, в тому числі майнових прав та державних пакетів акцій (часток), що вносяться до статутного капіталу АТ «Укрзалізниця». Після проведення зазначених процедур до середини листопада на розгляд КМУ буде подано проект постанови «Про затвердження статуту та організацію діяльності публічного акціонерного товариства «Українська залізниця». Після прийняття Кабміном постанови відбудеться державна реєстрація АТ «Укрзалізниця» та буде завершено формування майнового комплексу, побудовано структуру управління АТ «Укрзалізниця» і утворено 25 філій. Тобто відбуватиметься поступовий перехід від територіально–функціональної структури управління до вертикально інтегрованої. Доцільність розмежування функцій по організації вантажних та пасажирських перевезень наразі не розглядається [9].

Публічно–приватне партнерство на залізничному транспорті

Досвід залучення приватного сектору до участі в забезпеченні інфраструктурних об'єктів в Австрії бере початок у 19 ст., коли деяка частина австрійської залізничної мережі була побудована в рамках ППП. У 1874 році Австрія уклала концесійну угоду про здійснення будівництва, фінансування та експлуатації частини залізничного сполучення між комунами Штайнах і Рід із приватним консорціумом, що в подальшому дістало назву «залізниця кронпринца Рудольфа».

Наприкінці XIX ст. у Росії та в Україні концесійна форма партнерства дозволила виконати значний обсяг робіт з будівництва залізничних сполучень. Усі російські залізниці (фон Мекк, Дервіз та ін.) у 1860–1890–х роках будувалися за участю великого капіталу. Перша концесія на будівлю залізниці Козлов – Воронеж була видана в 1866 році. У Росії десятки тисяч кілометрів залізничного полотна у другій половині XIX – на початку XX ст. були збудовані на концесійній основі.

У 1885 році Київською міською думою був оголошений конкурс на будівництво міської залізниці. В рамках цього конкурсу інженер А. Струве пропонує власний проект, який став переможцем конкурсу. Відповідно до укладеної з міською думою угоди А. Струве мав збудувати 24 версти залізних колій, експлуатувати їх 45 років, при цьому віддаючи частину своїх прибутків до міської казни, а з 1 листопада 1934 року безоплатно передати підприємство на баланс місту. При цьому після закінчення перших 25 років концесії протягом двох років (з 1 листопада 1914 року по 1 листопада 1916 року) дума залишала за собою право здійснити достроковий викуп підприємства.

В Австралії проектом ППП, виконавцем якого виступав Азійський Тихоокеанський транспортний консорціум, стала залізниця Аделаїда–Дарвін. Цим проектом пропонувалося замінити вузькоколійку на сучасну залізну дорогу, яка б з'єднала південну і північну частини Австралії.

Ураховуючи досвід публічно–приватного партнерства в залізничній галузі, який існував у минулих століттях, питання залишається актуальним і у теперішній час. Пошук джерел фінансування залишається одним з основних завдань збереження та нарощення транспортно–економічного потенціалу країни. Для скорочення витрат уряду і зменшення тарифів приватний сектор може виконувати проекти з будівництва нових залізниць з подальшою їх експлуатацією. Залучення приватних коштів має особливе значення для України.

Ураховуючи досвід провідних промислово розвинутих держав світу, за допомогою поєднання інтересів держави та приватного сектору, тобто так званого публічно–приватного партнерства, можливо вирішити фінансові проблеми з модернізації інфраструктурних об'єктів за умови, коли держава не може самостійно забезпечити фінансування.

Креативний підхід до інноваційної політики на залізничному транспорті зможе підвищити його конкурентоспроможність, ефективність та соціальну значимість, а також забезпечити високу якість транспортних послуг, що будуть відповідати міжнародним стандартам.

Висновки

У тематичному дослідженні встановлено проблеми вітчизняної залізничної транспортної системи, сформовані конкретні цільові орієнтири та необхідність розробки проектів державного приватного партнерства.

Список використаних джерел

1. Doing Business 2014: Analytical Report [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www. doingbusiness.org/reports/global–reports/doing–business–2014

2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової соціальної програми розвитку в Україні спортивної і туристичної інфраструктури в 2011–2022 роках» від 29.06.2011 №707 // ВРУ. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://document.ua/pro–zatverdzhennja–derzhavnoyi–cilovoyi–socialnoyi–programi–doc60622.html

3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки» від 16.12.2009 №1390 // ВРУ. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1390–2009–%D0 %BF

4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми оновлення локомотивного парку залізниць України на 2012–2016 роки» від 01.08.2011 №840 // ВРУ. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/840–2011–%D0 %BF

5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової програми впровадження на залізницях швидкісного руху пасажирських поїздів на 2005–2015 роки» від 31.12.2004 №979–р // ВРУ – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://ua–info.biz/ legal/baseut/ua–smpest.htm

6. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Питання забезпечення участі України в реалізації проекту будівництва залізничної колії та інфраструктури прямого залізничного сполучення за напрямком Чоп (Павлово) – Кошице – Братислава – Відень» від 16.12.2009 №1681–р // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/cardnpd

7. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної програми реформування залізничного транспорту» від 27.12.2006 №651–р // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/cardnpd

8. Державна служба статистики України: [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

9. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article; jsessionid=77CF22201D6B4AA63206EFD1EE005F9E.vapp53?art_id=247419861&cat_id=244274160

10. Закон України «Про залізничний транспорт» 04.07.96 №273/96–ВР // [Електрон. ресурс] – Режим доступу:http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/273/96–%D0%B2%D1%80

О.О. ЛЕМІШКО,
к.е.н., доцент, докторант кафедри фінансів і кредиту, НУБіП України

Ефективність функціонування капіталу сільськогосподарських підприємств України

У статті проаналізована структура, динаміка і рівень рентабельності сукупного капіталу сільськогосподарських підприємств України за дванадцятирічний період; розкриті резерви підвищення ефективності функціонування капіталу сільськогосподарських підприємств України.

Ключові слова: *оборотний капітал, необоротний капітал, власний капітал, позиковий капітал, сукупний капітал, ефективність, рентабельність, аналіз.*

Е.А. ЛЕМИШКО,
к.э.н., доцент, докторант кафедры финансов и кредита, НУБиП Украины

Эффективность функционирования капитала сельскохозяйственных предприятий Украины

В статье проанализирована структура, динамика и уровень рентабельности совокупного капитала сельскохозяйственных предприятий Украины за двенадцатилетний период; раскрыты резервы повышения эффективности функционирования капитала сельскохозяйственных предприятий Украины.

Ключевые слова: *оборотный капитал, необоротный капитал, собственный капитал, заемный капитал, совокупный капитал, эффективность, рентабельность, анализ.*

O. LEMISHKO,
candidate ekonomicheskie science, associate professor doctoral student,
Department of Finance and Credit, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Effective functioning capital agricultural enterprises Ukraine

The structure, dynamics and profitability of the total capital of the agricultural enterprises of Ukraine for the twelve–year period are analyzed in the article; reserves to increase the efficiency of capital function of agricultural enterprises in Ukraine are disclosed.

Keywords: *working capital, non–negotiable assets, equity, debt capital, total capital, efficiency, profitability analysis.*

Постановка проблеми. Сучасні політичні і економічні перетворення в нашій державі можливі за умови зміщення основних важелів регулювання з макро– на мікрорівень, посилення економічної стійкості підприємств, насамперед на базі зміцнення головної економічної бази створення і розвитку підприємств – капіталу. Кожний новий, більш високий рівень економічного розвитку країни вимагає не тільки відповідне кількісне зростання сукупного капіталу, але й істотні його якісні зміни, тобто підвищення рівня його рентабельності, ефективності його функціонування. Місце сільськогосподарських підприємств у даному процесі має виняткове значення, оскільки сільськогосподарська галузь забезпечує продовольчу безпеку країни і є сировинною базою переробної, легкої, харчової та інших галузей економіки. Прийнятність невідкладних змін на макрорівні, ідентифікація та забезпечення відповідної їх адаптації на мікрорівні спонукає до прийняття заходів, щодо підвищення ефективності функціонування капіталу сільськогосподарських підприємств. У цьому зв'язку особливої актуальності набуває визначення напрямів забезпечення прибутковості, належного рівню рентабельності сукупного капіталу (та його структурних елементів) сільськогосподарських підприємств як критерію успішного господарювання, якісної оцінки ефективності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика функціонування капіталу з точки зору підвищення його прибутковості та рівня рентабельності досліджувалася в наукових працях М. С. Абрютіної, І.Т. Балабанова, В.Г. Білолипецького, Л. Бернстайна, Р. Брейлі, Дж.К. Ван Хорна, А. Гропелі, Т. Карлін, В.В. Ковальова, Л.А. Костирко, Л.А. Лахтіонової, А.М. Поддєрьогіна, Г.В. Савицької, Є.С. Стоянової, Н. Холта Роберта, А. Д. Шеремет та інших учених. Специфіка формування і використання капіталу сільськогосподарських підприємств була опрацьована в наукових дослідженнях О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненка, О.В. Коваленко, П.Т. Саблука, П.А. Стецюка, Н.С. Прокопенко, Л.М. Худолій та інших учених. Однак ряд важливих з наукового й практичного погляду питань залишається невирішеними.

Метою статті є обґрунтування визначальних параметрів ефективності функціонування капіталу, як одного з найбільш значущих функціональних напрямів адаптації сільськогосподарських підприємств до забезпечення умов життєдіяльності та розвитку.

Виклад основного матеріалу. Капітал (від лат. Capitalis – головний, домінуючий, основний) генерує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів; при цьому основною метою функціонування капіталу підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних активів і оптимізація його структури з позиції забезпечення умов рентабельного його використання [8]. Білоруський вчений О.Н. Цалко вважає, що капітал як системна економічна категорія виконує дві основні функції: принести дохід власникам та самовідновитися [11, с. 139]. Провідний український вчений А.М. Поддерегін висловлює думку, що капітал є однією з фундаментальних економічних категорій, яку наукова думка досліджує протягом багатьох століть [9, с. 225]. Серед основних характеристик, які формують економічну сутність капіталу, автор виділяє такі: об'єкт економічного управління; об'єкт власності і розпорядження; об'єкт купівлі–продажу; джерело доходу; фактор виробництва; накопичена цінність; носій фактора ліквідності та ризику; інвестиційний ресурс [9, с.

© О.О. ЛЕМІШКО, 2014

230]. В узагальненому вигляді сутність економічної категорії «капітал підприємства» може бути сформульована таким чином: капітал підприємства – це джерело формування його майна, що характеризує сукупну вартість засобів підприємства в матеріальній і нематеріальній формі, використання яких принесе збільшення економічних вигод і зміцнення потенціалу підприємства. На сьогодні сільськогосподарські підприємства відчувають брак джерел формування капіталу, тому оцінка розміру і структури капіталу є важливою умовою пошуку ефективних способів його функціонування. Розрізняють основний, оборотний, власний і позиковий капітал. Основний капітал – це частина капітальних коштів, які багаторазово беруть участь у процесі виробничої діяльності у своїй натуральній формі і переносять свою вартість на вартість виробленої продукції частинами з метою отримання економічного ефекту (прибутку). Основний капітал сільськогосподарських підприємств складає вартість засобів праці, формує їх виробничий потенціал і вимагає постійного оновлення на основі дії складного механізму [10].

Динаміка капіталу є найважливішим показником рівня ефективності функціонування підприємства, його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Динаміка основного капіталу сільськогосподарських підприємств України за період 2001–2012 років має тенденцію до збільшення (рис. 1). Використовуючи поліноміальну апроксимацію, можна спрогнозувати, що дана тенденція продовжиться і в наступних періодах.

У 2012 році в порівнянні з 2001 роком основний капітал збільшився на 59,27 млрд. грн. Однак питома вага основного капіталу в структурі сукупного капіталу за досліджуваний період зменшилася на 30,6% (з 67,4 до 36,8%). Дану ситуацію можна пояснити цілою групою об'єктивних і суб'єктивних факторів, які, в кінцевому підсумку, генерують недостатність коштів у підприємств на оновлення матеріально–технічної бази і як наслідок – мінімальні вкладення у стабілізацію і зростання основного капіталу. На жаль, значний міжгалузевий диспаритет цін, який існує протягом багатьох років, та інші негативні фактори призвели до того, що на сьогодні в аграрних підприємствах процес оновлення та придбання техніки відбувається досить низькими темпами, свідченням чого є низький рівень сукупного відтворення основних засобів. Це означає, що існує негативна тенденція нагромадження фізично і морально застарілої техніки, а вартість ліквідованих основних засобів за окремими складовими протягом року перебільшує вартість введених в дію нових основних засобів. Як наслідок, застаріла техніка не в змозі забезпечити ефективне і інтенсивне виробництво, а це відповідно призводить до зниження результативність розвитку сільськогосподарських підприємств.

У ринкових умовах господарювання проблеми відтворення основного капіталу сільськогосподарських підприємств набувають усе більшої актуальності, оскільки даний процес є необхідною умовою забезпечення сталого економічного розвитку аграрних підприємств в системі економічних відносин. Таким чином, характер процесу відтворення основного капіталу в сільському господарстві визначає рівень ефективності і темпи соціально–економічного розвитку аграрного сектора в цілому. Необхідно зауважити, що покращення якісного складу основного капіталу сільськогосподарських підприємств вимагає відповідного фінансового забезпечення, передовсім за рахунок коштів, які акумулюються самими суб'єктами господарювання.

Одночасно зі зменшенням питомої ваги необоротного капіталу частка оборотного капіталу в структурі сукупного капіталу в 2012 році у порівнянні з 2001 роком зросла на 30,1% (з 32,5 до 62,6%). Необхідно відзначити, що для всього досліджуваного періоду характерною є тенденція перевищення темпів зростання оборотного капіталу над темпами зростання необоротного. Оборотний капітал – це частина продуктивного капіталу, інвестованого в поточну діяльність підприємства на період кожного відтворювального циклу; оборотний капітал забезпечує безперебійне функціонування процесу

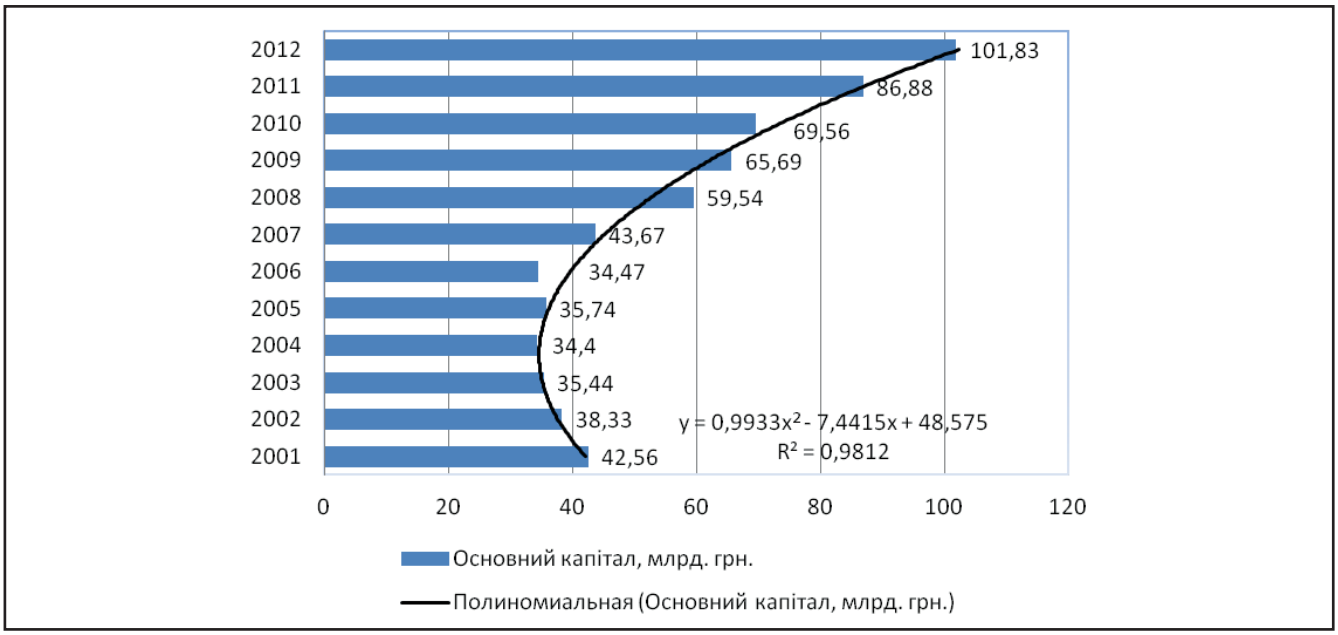


Рисунок 1. Динаміка основного капіталу сільськогосподарських підприємств України (на кінець року) за період 2001–2012 років

виробництва та реалізації продукції, а тому відіграє особливу роль у функціонуванні сільськогосподарських підприємств.

Характерна тенденція збільшення частки оборотного капіталу в загальній сумі авансованого капіталу на сільськогосподарських підприємствах України позитивно позначається на скороченні часу обороту сукупного капіталу. Динаміка оборотного капіталу сільськогосподарських підприємств України за період 2001–2012 років має тенденцію до збільшення: у 2012 році в порівнянні з 2001 роком зростання на 152,6 млрд. грн. (рис. 2).

У наступних періодах дана тенденція на основі прогнозних розрахунків продовжиться. Ми вважаємо, що оптимізація величини оборотного капіталу сільськогосподарських підприємств має відбуватися одночасно з оптимізацією його структури та бути підпорядкованою формуванню ефективної системи джерел фінансування оборотних коштів.

Сукупний капітал сільськогосподарських підприємств України за досліджуваний період збільшився в 4,4 раза: з 63,14 млрд. грн. у 2001 році до 276,65 млрд. грн. в 2012 році. За джерелами формування капітал підприємства ділиться на власний і позиковий. Власний капітал є основним початковим та умовно безстроковим джерелом фінансування господарської діяльності підприємства, джерелом погашення збитків підприємства; він є одним із найвагоміших показників, що використовуються при оцінці фінансового стану підприємства, рівня його ефективності, оскільки показує, з одного боку, ступінь фінансової самостійності підприємства (його незалежності від зовнішніх джерел фінансування), а з іншого – ступінь кредитоспроможності підприємства (забезпеченості вимог кредиторів фактично наявним у підприємства капіталу засновників) [7].

Аналіз динаміки формування власного капіталу сільськогосподарських підприємств України за період 2001–2012 років свідчить про практично стабільні темпи його зростання: у 2012 році в порівнянні з 2001 роком відбулося збільшення на 106,64 млрд. грн. (табл. 1). Здатність власного капіталу до самозростання високими темпами характеризує позитивну тенденцію розвитку, достатній рівень формування й ефективний розподіл прибутку підприємства, його вміння підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел; зниження обсягу власного капіталу є, як правило, наслідком неефективної діяльності підприємства [4, с. 26].

Якщо динаміка формування власного капіталу має бажану тенденцію збільшення за період 2001–2012 років, то подальший аналіз дозволив встановити значне зниження частки власного капіталу в структурі сукупного капіталу з 65,7% у 2001 році до 53,6% в 2012 році (на 12,10%), що є негативним фактором для сільськогосподарських підприємств України. У цьому контексті важливо підкреслити: питома вага власного капіталу в структурі сукупного капіталу має бути на рівні 40–50%%, що формує головну умову незалежності підприємств від зовнішніх джерел фінансування. На дотриманні цього правила ґрунтується фінансова стійкість і фінансова автономія підприємства. Збереження та примноження власного капіталу насамперед за рахунок збільшення прибутку є визначальним для ефективного функціонування сукупного капіталу підприємства.

Позиковий капітал характеризує залучені для фінансування розвитку підприємства на поворотній основі кошти чи інші майнові цінності [4, с. 26]. Динаміка позикового капіталу за досліджуваний період має таку тенденцію: поточні зобов'язання сільськогосподарських підприємств України збільшилися з 17,025 млрд. грн. у 2001 році до 91,18 млрд. грн. у 2012 році, тобто на 74,23 млрд. грн., або в 5,4 раза (їхня частка у структурі сукупного капіталу збільшилася на 6,0%). Динаміка довгострокових зобов'язань сільськогосподарських підприємств України так само характеризується тенденцією до збільшення, однак має такі особливості: якщо у 2001 році даний показник становив 3,76 млрд. грн. (питома вага у структурі капіталу 6,0%), то з 2008 року відбувається активізація тенденції зростання до 23,42 млрд. грн. (17,6%) та 33,58 млрд. грн. (12,1%) у 2012 році. Тобто довгостроковий залучений капітал збільшився у 8,9 раза за дванадцятирічний період.

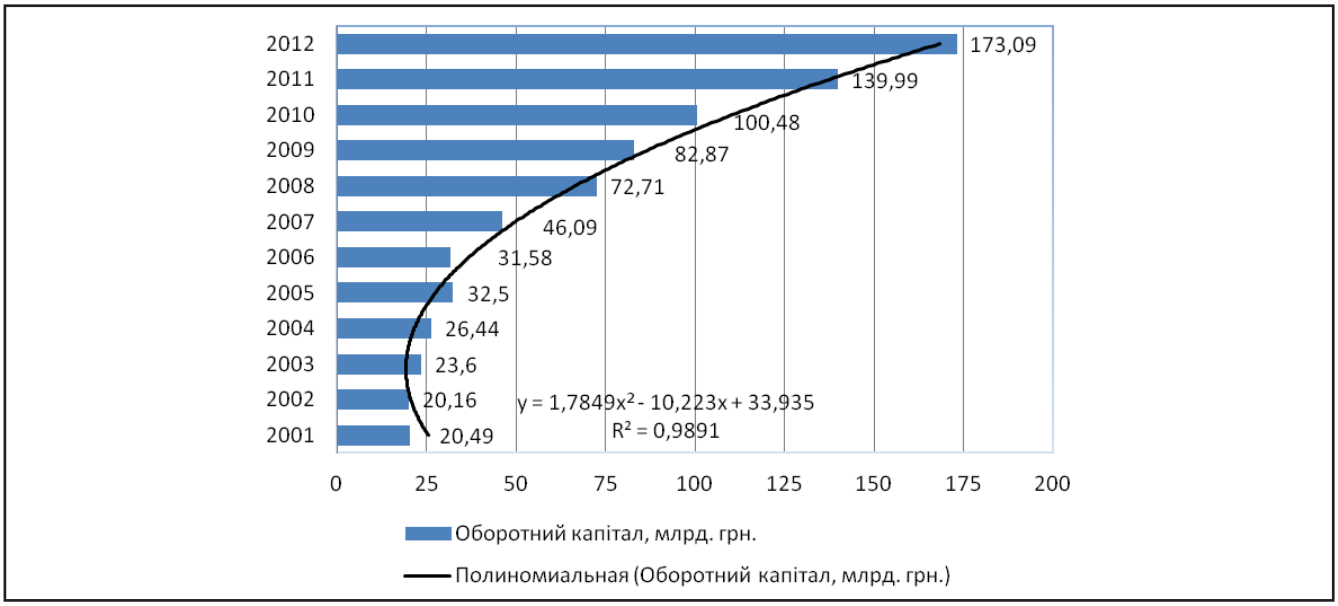


Рисунок 2. Динаміка оборотного капіталу сільськогосподарських підприємств України (на кінець року) за період 2001–2012 років

Таблиця 1. Динаміка і структура сукупного капіталу сільськогосподарських підприємств України, 2001–2012 роки*

Статті балансу	Одиниці виміру	На кінець року												Відхилення 2012 рік від 2001 року
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Пасив														
Власний капітал	млрд. грн.	41,51	37,54	34,40	34,69	37,99	36,95	49,87	62,85	72,22	90,39	124,21	148,15	106,64
	%	65,7	64,0	58,0	56,8	55,5	55,7	55,4	47,2	48,3	52,9	54,4	53,6	– 12,1
Забезпечення наступних витрат і платежів	млрд. грн.	0,73	0,70	0,68	0,62	0,61	0,61	0,73	0,98	1,00	0,87	1,60	1,69	0,96
	%	1,1	1,2	1,1	1,0	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7	0,5	0,7	0,6	– ,05
Довгострокові зобов'язання	млрд. грн.	3,76	3,78	5,01	5,66	7,28	7,74	12,05	23,42	24,77	24,35	30,87	33,58	29,82
	%	6,0	6,4	8,5	9,9	10,6	11,7	13,4	17,6	16,5	14,3	13,5	12,1	6,1
Поточні зобов'язання	млрд. грн.	17,05	16,49	18,98	19,87	22,24	20,66	26,79	44,87	50,36	53,80	70,01	91,28	74,23
	%	27,0	28,1	32,1	32,5	32,5	31,1	29,7	33,7	33,7	31,5	30,7	33,0	6,0
Доходи майбутніх періодів	млрд. грн.	0,10	0,13	0,20	0,25	0,38	0,39	0,63	0,97	1,23	1,40	1,62	1,96	1,86
	%	0,2	0,2	0,3	0,4	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	0,5
Баланс	млрд. грн.	63,14	58,64	59,23	61,10	68,49	66,36	90,09	133,09	149,54	170,80	228,31	276,65	213,51
	%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	––

** Розробка автора на основі [3].*

Таким чином, частка власного капіталу підприємств України у структурі сукупного капіталу з 2001 по 2012 рік зменшилася на 12,1%, частка поточних зобов'язань зросла на 6,1%, а довгострокових зобов'язань – на 6,0%. Відбувається заміщення одного фінансового джерела функціонування підприємства іншим. Дана диспропорція формує гіпотезу про те, що власний капітал як основний фактор забезпечення життєдіяльності підприємства залишає свої позиції лідера, а роль позикового капіталу в економічній діяльності сільськогосподарських підприємств підвищується. Таке положення пояснюється специфікою функціонування капіталу в сільському господарстві, а саме: основним об'єктом вкладення капіталу в сільському господарстві, фактором виробництва і головним засобом виробництва є земля, а економічний процес відтворення в сільському господарстві завжди тісно переплітається з природним; сільгоспвиробники працюють у досить специфічних умовах, яким притаманний і сезонний розрив між вкладенням і надходженням оборотного капіталу, і безперервність процесів біологічного відтворення ресурсів, тому кредитні ресурси, особливо довгострокові, відіграють вирішальну роль у розвитку сільськогосподарських підприємств [5]. Водночас кредитна ставка для сільськогосподарських підприємств України встановлюється вище в 0,8–1,2 раза в порівнянні з її рівнем для підприємств інших галузей (хоча на основі аналітичних даних найвищий відсоток повернення кредитів саме у аграріїв – 97%), вище, ніж у середньому по економіці в 0,97 раза, і вище у порівнянні з кредитними ставками провідних європейських країн в 3–4 рази.

Тому існує реальна недоступність зовнішнього фінансування для суб'єктів господарювання в сільськогосподарській галузі, якість їхнього кредитного портфеля в цілому незадовільна і розраховувати аграрії вимушені на власний капітал. Взагалі, співвідношення власного і залученого капіталу залежить від фінансових можливостей підприємства та обраної ним політики щодо структури капіталу; фінансування діяльності підприємства за рахунок власного капіталу є альтернативою до залучення позикових коштів і збільшує його фінансову стійкість, незалежність [7]. Використання залученого капіталу дозволяє істотно розширити діапазон виробничо–фінансової діяльності підприємства, сприяє підвищенню рентабельності власного капіталу і забезпечує більш ефективне його використання. При оцінці ефективності функціонування капіталу обов'язково враховують коригування «податкового щита по процентних платежах» [1, с. 747]. Для зміцнення економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств необхідно оптимізувати процес капіталоутворення та підвищувати ефективність функціонування капіталу.

Найважливішим показником ефективності функціонування капіталу є його рентабельність. Оскільки діяльність підприємства визначається сукупністю процесів, пов'язаних з кругообігом капіталу, для оцінки здатності підприємства отримувати, накопичувати і розподіляти прибуток у процесі виробничо–фінансової діяльності в обов'язковому порядку визначають рентабельність капіталу. Даний показник є індикатором ефективності функціонування капіталу. У рамках нашого дослідження розглянемо динаміку рентабельності капіталу сільськогосподарських підприємств України за період 2001–2012 років (табл. 2).

Рентабельність основного капіталу визначає здатність підприємства забезпечувати достатній обсяг річного прибутку по відношенню до середньорічної вартості основного капіталу. Розраховується даний показник як відношення чистого прибутку до середньорічної балансової вартості основного капіталу; чим більше рентабельність основного капіталу, тим ефективніше використовується основний капітал. Для визначення рівня прибутковості оборотного капіталу розраховують його рентабельність, яка резюмує, скільки прибутку приносить кожна грошова одиниця, вкладена в оборотний капітал. Чим вище даний показник, тим швидше вивільняються грошові ресурси, раціональніше використовуються оборотні активи. У 2012 році в порівнянні з 2001 роком рентабельність основного і оборотного капіталу збільшилася (відповідно на 26,91 і 13,39%), що свідчить про підвищення ефективності даних показників за досліджуваний період.

Для проведення аналітичної оцінки з позицій ефективності інвестування коштів в економіку підприємства, як зовнішніми інвесторами, так і його власниками, визначають рентабельність власного капіталу, яка розраховується як

Таблиця 2. Динаміка рентабельності сільськогосподарських підприємств України, 2001–2012 роки*

Показники	Роки												Відхилення 2012 рік від 2001 року
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Чистий прибуток, млрд. грн.	0,69	–0,57	–0,33	2,77	3,50	2,48	6,92	5,79	7,58	17,28	25,34	26,79	26,10
Рентабельність основного капіталу, %	1,53	– 1,45	– 0,93	8,21	10,29	7,69	17,66	11,32	12,17	26,24	31,75	28,44	26,91
Рентабельність оборотного капіталу, %	3,69	–2,88	–0,53	11,31	12,16	8,77	17,52	9,77	9,85	19,33	21,22	17,08	13,39
Рентабельність власного капіталу, %	1,57	–1,47	–0,94	8,21	9,74	7,10	15,76	10,35	11,25	21,44	22,98	19,73	18,16
Рентабельність довгострокового залученого капіталу, %	19,77	–14,88	–7,5	52,86	55,64	37,98	68,79	7,18	31,99	75,29	91,31	84,51	64,74
Рентабельність короткостроко–вого залученого капіталу, %	4,39	–3,63	–1,91	15,25	17,61	13,52	29,05	16,23	16,15	34,28	42,63	33,00	28,61
Рентабельність сукупного капіталу, %	1,08	–0,96	–0,57	4,58	5,55	4,08	8,76	5,22	5,41	11,07	12,65	10,63	9,55

** Розробка автора на основі [3].*

відношення чистого прибутку до середньорічної суми влас–ного капіталу. Даний показник так само інтерпретується як фінансова рентабельність і характеризує рівень прибут–ковості фінансування власного капіталу. Ми вважаємо, що рентабельність власного капіталу – це основний страте–гічний показник виробничо–фінансової діяльності підпри–ємства. Найбільше значення даного показника 22,98%, по сільськогосподарських підприємствах України було в 2011 році, найменше – у 2002 році – мінус 1,47%. У 2012 році аграрні підприємства не змогли вийти на найвищий (за по–передній період) рівень рентабельності власного капіталу і досягли 19,73% за даним показником. Можна зробити ви–сновок, що рентабельність власного капіталу сільськогоспо–дарських підприємств не має стійкої тенденції до зростання.

Рентабельність довгострокових позик за період 2001–2012 років коливалася від мінус 14,88% (2002) до 91,31% (2011); в 2012 році вона становила 84,51%; за дванад–цятирічний період даний показник збільшився на 64,74% (з 19,77% у 2001 році до 84,51% у 2012 році). Так са–мо не мала усталеної тенденції до підвищення рентабель–ність короткострокового позикового капіталу сільськогос–подарських підприємств: мінімальне значення мінус 3,63% у 2002 році, максимальне 42,63% у 2011 році; за досліджу–ваний період рентабельність короткострокового залученого капіталу з 4,39% у 2001 році підвищилася до 33,0% у 2012 році, тобто на 28,61%.

Рентабельність сукупного капіталу має виняткове значен–ня для визначення ефективності функціонування капіталу, оскільки саме з даним показником взаємопов'язані всі осно–вні домінанти фінансового розвитку підприємства. На основі аналізу динаміки рентабельності сукупного капіталу сільсько–господарських підприємств України можна зробити висно–вок, що зростання капіталу за досліджуваний період випере–джає зростання чистого прибутку, в 2012 році рівень чистого прибутку, що генерується сукупним обсягом капіталу аграр–них підприємств, склав 10,63%. Рентабельність сукупного капіталу є визначальною серед всіх показників ефективнос–ті функціонування підприємства. В цьому контексті необхідно зауважити, що стратегічною метою діяльності сільськогос–подарських підприємств має бути збільшення суми власного капіталу, підвищення рівня його прибутковості.

Висновки

На нашу думку, сільськогосподарські підприємства Укра–їни мають значний потенціал підвищення ефективності функціонування капіталу і вирішувати таке стратегічне за–вдання необхідно з двоїстої позиції: по–перше, важливу роль набуває своєчасне реінвестування капіталу в найбільш до–хідні активи та операції – кожна одиниця капіталу повинна працювати з максимальною віддачею, частку непрацюю–чих активів, що не приносять підприємству ніякого доходу, необхідно зменшити; по–друге, забезпечення ефективного функціонування капіталу має пряму залежність від потен–ційної прибутковості аграрних підприємств, адже, чим ви–ще прибуток, отриманий підприємством, тим більша частка власних джерел формування капіталу, нижче витрати на за–лучення позикових джерел, вища фінансова стійкість та фі–нансова незалежність підприємства.

Список використаних джерел

1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс: пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп–Бизнес»,1997. – 1120 с.

2. Ван Хорн, Джеймс М. Основы финансового менеджмента / Джеймс М. Ван Хорн, Джон М. Вахович мл.; пер. с англ. – М.: ООО «И. Д. Вильяме», 2008. – 1232 с.

3. Офіційний інтернет–сайт Державного комітету статистики Укра–їни [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Козловская Э.А. Стоимостной подход к управлению инновационным процессом на предприятии: Учебник по классичес–кому университетскому образованию / Э.А. Козловская, Д.С. Де–миденко, Е.А. Яковлева, М.М. Гаджиев. – Ростов–на–Дону: Изд–во ЮФУ, 2010. – 205 с. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://upload.studwork.org/order/79813/Politekh_Uche.pdf

5. Кредит для агробізнесу. Вихід є?! [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.agro–business.com.ua/2010–06–11–12–52–32/813–2012–01–03–11–40–23.html

6. Литовских А.М. Финансовый менеджмент / А.М. Литовских Финансовый менеджмент. Конспект лекций. Таганрог: Изд–во ТРТУ, 1999. – 76 с. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m68/2.htm

7. Макаренко А.П. Концептуальні підходи щодо організації прове–дення аудиту власного капіталу / А.П. Макаренко, Ю.М. Малініна // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Еконо–мічні науки. – 2013. – Випуск 1 (6). Том 2. – С. 24–31.

8. Мойсеєнко І.П. Інвестування / І.П. Мойсеєнко Інвестування. Навч. посібник. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15410104/investuvannya/struktura_kapitalu_pidpriyemstva_otsinka_optimizatsiya#200

9. Поддєрьогін А.М., Білик, М.Д., Буряк Л.Д., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий менеджмент [Текст]: підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2009. – 535 с.

10. Про інвестиційну діяльність [Електрон. ресурс]: закон України від 17.02.2011 №3038–VI. – Режим доступу: http://www.ligazakon.ua

11. Цалко Н. О. Показатели воспроизводства и накопления капитала в современном финансовом анализе / Н.О. Цалко // Новая экономика. – №2(62) 2013. – С. 138–144.

12. Eric S. Rosengren. Defining Financial Stability, and Some Policy Implications of Applying the Definition. – 2011. – Mode of access: http://www.bostonfed.org/news/speeches/rosengren/2011/060311/

13. David M. Kohl and John B. Penson, Jr. Changing Face of Agricultural Lending / Internet source: http://www.choicesmagazine.org/2005–1/lending/2005–1–01.htm

Р.В. РАК,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Управління позиковим капіталом вітчизняних підприємств

У статті розглянуто особливості управління позиковим капіталом вітчизняних підприємств, а також політика залучення позикового капіталу. Охарактеризовано потреби у кредитних ресурсах та ризики, що при цьому виникають.

Ключові слова: *фінанси підприємств, позиковий капітал, політика управління капіталом підприємства, кредитні ризики.*

Г.В. РАК,
к.э.н., доцент кафедры финансов, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Управление заемным капиталом отечественных предприятий

В статье рассмотрены особенности управления заемным капиталом отечественных предприятий, а также политика привлечения заемного капитала. Охарактеризованы потребности в кредитных ресурсах и риски, которые при этом возникают.

Ключевые слова: *финансы предприятий, заемный капитал, политика управления капиталом предприятия, кредитные риски.*

The article deals with loan capital features of domestic enterprises, and the policy of attracting debt capital. Characterized the demand for credit resources and risks while there.

Keywords: *finance of enterprises, loan capital, the policy of enterprise capital management, credit risks.*

Постановка проблеми. Успішна фінансова діяльність підприємства неможлива без постійного залучення позикових ресурсів. Їх використання в обороті підприємства зумовлене, з одного боку, об'єктивною необхідністю, а саме: невідповідністю у часі між надходженнями коштів та витратами, сезонністю виробництва, впровадженням інвестиційних проектів, які потребують значних обсягів вкладень на декілька років. З іншого боку, за допомогою позикових коштів забезпечується розширення виробничо–господарської діяльності, оновлення технічної бази тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема формування позикового капіталу та оптимізації його фінансової структури приваблює велику кількість науковців. Так, дослідженню цього питання присвячені праці відомих вітчизняних і закордонних вчених: Ф. Модільяні, М. Міллера, Ю. Брігхема, Е. Нікбахта, Дж.К. Ван Хорна, І.О. Бланка, О.В. Базартінової, С.М. Гавриленко, Г.І. Міокової та ін.

Незважаючи на значні дослідження, проведені у сфері управління позиковим капіталом підприємства, недостатньо опрацьованими залишаються питання, пов'язані із формуванням та впровадженням ефективної політики управління позиковим капіталом.

Метою статті є розкриття теоретичних та практичних аспектів управління позиковим капіталом підприємств у сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу. Позиковий капітал – це додаткові грошові кошти, без яких в сучасних умовах господарювання не може обійтися жодне підприємство. Проблемам дослідження сутності позикового капіталу приділяють увагу різні науковці у сфері фінансів.

А.М. Поддєрьогін, розглядаючи позиковий капітал із позиції фінансового менеджменту, формулює його визначення таким чином: «Позиковий капітал – це кошти, які залучаються для фінансування господарської діяльності на принципах строковості, повернення та платності» [7]. Вчений до залучених коштів відносить кошти інших кредиторів, які надаються підприємствам у позику під певний (обумовлений) відсоток на термін до одного року з оформленням векселя чи іншого боргового зобов'язання.

О.Р. Романенко стверджує, що позиковий капітал – це грошові кошти власника, призначені для надання кредиту на принципах зворотності та платності у розмірі процентів до суми боргу. Джерелом позичкового капіталу є тимчасово вивільнені кошти різних підприємств, організацій та фізичних осіб, акумульованих в кредитній установі. Позичковий капітал створюється в результаті неспівпадіння часу продажу товарно–матеріальних цінностей та послуг з їх покупкою, придбанням [8].

Огляд та узагальнення літературних джерел дозволили з'ясувати, що хоча всі науковці і дають визначення позиковому капіталу по–різному, зміст цього терміну залишається однаковим.

Тому з нашого погляду позичковий капітал – це грошовий капітал, що надається в позику його власником іншому власнику–підприємцю на певний час на умовах повернення за плату у вигляді процента.

Позиковий капітал характеризується такими позитивними особливостями:

1. Досить низькими можливостями залучення, особливо при високому кредитному рейтингу підприємства, наявності застави або гарантій поручителя.

 © Р.В. РАК, 2014

2. Забезпечення зростання фінансового потенціалу підприємства при необхідності істотного розширення його активів і збільшення темпів зростання обсягу його господарської діяльності.

3. Більш низкою вартістю у порівнянні з власним капіталом за рахунок забезпечення ефекту «податкового щита» (вилучення витрат по його обслуговуванню з оподатковуваної бази при сплаті податку на прибуток).

4. Здатністю генерувати приріст фінансової рентабельності (коефіцієнта рентабельності власного капіталу).

У той же час використання позикового капіталу має такі недоліки:

1. Використання цього капіталу генерує найбільш небезпечні фінансові ризики в господарській діяльності підприємства – ризик зниження фінансової стійкості і втрати платоспроможності. Рівень цих ризиків зростає пропорційно зростанню питомої ваги використання позикового капіталу.

2. Активи, сформовані за рахунок позикового капіталу, генерують меншу (при інших рівних умовах) норму прибутку, яка знижується на суму позикового проценту, що сплачується у всіх його формах (проценту за банківський кредит), лізингової ставки, купонного проценту по облігаціях, вексельного проценту за товарний кредит.

3. Висока залежність вартості позикового капіталу від коливань кон'юнктури фінансового ринку. У ряді випадків при зниженні середньої ставки позикового проценту на ринку використання раніше отриманих кредитів (особливо на довгостроковій основі) стає підприємству невидним у зв'язку з наявністю більш дешевих альтернативних джерел кредитних ресурсів.

4. Складність процедури залучення (особливо у великих розмірах), оскільки надання кредитів господарювання, вимагає в ряді випадків відповідних сторонніх гарантій або застави (при цьому гарантії страхових компаній, банків або інших суб'єктів господарювання надаються, як правило, на платній основі).

Отже, на сьогодні залучення позикових фінансових ресурсів підприємствами має ряд проблем та недоліків: компанії збільшують свій фінансовий ризик, тому обсяг залучення ресурсів по доцільних для компанії ставках є обмеженим; цільовий характер більшості позикових фінансових ресурсів обмежує компанію у використанні ресурсів та може призводити до втрати вигоди; залучення коштів відбувається на певний період (необхідність повернення капіталу) [1].

Звичайно, найстабільнішим у розвитку вважатиметься те підприємство, яке використовує лише власний капітал; це може підтвердити коефіцієнт фінансової незалежності, в такому випадку його значення дорівнюватиме одиниці. Однак розвиток подібного підприємства має певні межі, які не дозволять розширити його діяльність при виникненні сприятливої кон'юнктури ринку, зосібна через відсутність необхідної суми фінансових ресурсів.

Джерела залучення коштів поділяються на: довгострокові зобов'язання; короткострокові зобов'язання; кредиторська заборгованість (див. рис.).

Підприємства найчастіше використовують два джерела формування позикових коштів: банківський кредит і облігаційна позика. Але окрім цих джерел можливе використання фінансового лізингу, внутрішньої кредиторської заборгованості. Приймаючи рішення про застосування будь–якого джерела позикових коштів, важливо оцінити вартість цього джерела. А оцінивши вартість цих джерел, керівництво обирає найоптимальніший з позиції забезпечення ефективної діяльності у майбутньому і відповідно до цього формує політику управління позиковим капіталом.

Фінансування діяльності підприємств у кризових умовах має здійснюватися за принципом диверсифікації, тобто використання як власних (внутрішніх) фінансових ресурсів, так і залучення різноманітних позикових (зовнішніх) джерел фінансування діяльності підприємства.

Як видно з табл. 1, позикові джерела фінансування діяльності підприємств в Україні переважають над власними. Так, власний капітал вітчизняних підприємств становив від 36,9% на початок 2009 року до 35,1% на початок 2013 року від сукупного капіталу підприємств. Дещо зменшилася

Склад джерел залучення коштів підприємства

Таблиця 1. Структура капіталу підприємств України за 2009–2012 роки

Показники	01.01.2009		01.01.2010		01.01.2011		на 01.01.2012		01.01.2013	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Власний капітал	1170,0	36,9	1269,5	34,5	1433,3	35,5	1653,9	35,6	1904,9	35,1
Забезпечення наступних витрат і платежів	69,6	2,2	73,3	2	89,3	2,2	107,3	2,3	113,1	2,1
Довгострокові зобов'язання	560,0	17,7	608,8	16,6	661,0	16,4	760,6	16,4	897,2	16,6
Короткострокові кредити банків	220,1	6,9	224,3	6,1	217,4	5,4	269,3	5,8	317,0	5,8
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	39,8	1,3	53,3	1,4	64,6	1,6	75,1	1,6	90,8	1,7
Кредиторська заборгованість	1093,1	34,5	1427,8	38,8	1552,4	38,4	1753,3	37,7	2065,1	38,1
Доходи майбутніх періодів	17,1	0,5	19,1	0,5	19,7	0,5	27,5	0,6	31,5	0,6
Баланс	3169,7	100	3676,1	100	4037,6	100	4646,9	100	5419,7	100

Джерело: [10].

частка довгострокових зобов'язань за досліджуваний період – з 17,7 до 16,6% та частка короткострокових кредитів банків – з 6,9 до 5,8%. Натомість кредиторська заборгованість вітчизняних підприємств зросла з 34,5% на початок 2009 року до 38,1% на початок 2013 року.

Процес управління залученням позикового капіталу є одним із найважливіших напрямів у фінансовому менеджменті, що сприяє створенню оптимальної фінансової структури капіталу організації, а отже розширенню фінансового потенціалу, отриманню більшого прибутку.

Так, І.О. Бланк визначає політику управління позиковим капіталом як систему принципів і методів розробки та реалізації фінансових рішень, що регулюють процес залучення позикових коштів, а також визначають найбільш раціональні джерела фінансування позикового капіталу відповідно до потреб і можливостей розвитку організації на різних етапах її існування [3].

О.В. Базартінова додержується думки, що політика управління позиковим капіталом – це вибір стратегії, систем, принципів і виконання рішень із залучення найбільш раціональних джерел позикового капіталу в реальну сферу економіки відповідно до потреб розвитку організації, які безпосередньо впливають на фінансовий результат її діяльності [2].

Отже, можна зробити висновок, що політика управління позиковим капіталом – це вибір і обґрунтування найбільш раціональної стратегії залучення позикових коштів, пов'язаних з оптимальним його формуванням із різних джерел, та вибір оптимальних шляхів його використання, які безпосередньо впливають на фінансовий результат діяльності підприємства.

Важливим етапом управління позиковим капіталом суб'єктів господарювання є визначення його найбільш раціонального джерела залучення [9, с. 33–34], що сприяло б зменшенню середньозваженої вартості капіталу. Взагалі, вартість капіталу визначають як плату за користування залученими фінансовими ресурсами, в тому числі до неї включають сплату відсотків, дивідендів, комісійних, негативних курсових різниць та інші витрати (вважається, що чим гірша структура капіталу, тим вища його середньозважена вартість) [6]. Недостача залучених коштів не дозволяє підприємству нормально розвиватися, а надмірне використання залучених коштів сприяє зменшенню фінансової стійкості суб'єкта господарювання.

Процес формування політики залучення підприємством позикових коштів складається з десяти етапів:

1. Аналіз залучення і використання позикових коштів у звітному періоді.

2. Визначення цілей залучення позикових коштів у майбутньому періоді.

3. Визначення максимального обсягу залученого капіталу з урахуванням забезпечення достатньої фінансової стійкості підприємства.

4. Оцінка вартості залучення позикового капіталу з різних джерел.

5. Визначення співвідношення обсягу короткострокових і довгострокових позичкових коштів.

6. Визначення форм залучення позикових коштів.

7. Визначення складу основних кредиторів.

8. Формування ефективних умов залучення кредитів.

9. Забезпечення ефективного використання залучених коштів.

10. Забезпечення своєчасних розрахунків за отриманими кредитами.

В управлінні позиковим капіталом підприємства також важливим питанням являється контроль та мінімізація ризиків, що пов'язані з залученням кредитних ресурсів.

У табл. 2 представлена характеристика потреб у кредитних ресурсах для забезпечення певних стратегій розвитку підприємства та ризиків, що при цьому виникають.

До ризиків, що пов'язані із залученням кредитних ресурсів, належать: ризик невиконання (неналежного виконання) позичальником зобов'язань щодо використання позичених ресурсів (процентні виплати) та повернення кредиту; ризик невиконання позичальником зобов'язань за договором при його достроковому припиненні кредитором [9, с. 36–37]. Якщо такі ситуації мають місце в діяльності підприємства, до нього втрачається довіра з боку кредитора. Крім цього, для забезпечення ефективності залучення кредитних ресурсів необхідно дотримуватись цільового характеру використання кредиту.

Для скорочення розміру кредитного ризику необхідно вжити певних заходів: удосконалення податкового законодавства, спрощення бюрократичних механізмів, пов'язаних

Таблиця 2. Характеристика потреб у кредитних ресурсах та ризиків, що при цьому виникають

Обрана стратегія розвитку	Потреба у кредитних ресурсах	Види кредиту	Ризики, що виникають	Аналіз кредитоспроможності за групами коефіцієнтів
Росту	Поповнення обігових коштів, викликане зростанням обсягів виробництва; Реалізація інвестиційних рішень; Оновлення основних фондів; Впровадження досягнень НТП у виробництво	Довгострокові	Органічний (ринковий); Погіршення структури пасивів; Достатності джерел покриття кредиту	Фінансової стійкості; Платоспроможності; Загальної ліквідності
Обмеженого росту	Поповнення обігових коштів, викликане сезонністю виробництва або споживання; Потреба у наданні відстрочки платежу споживачам продукції	Короткотко- та середньострокові	Погіршення ліквідності; Органічний (ринковий)	Показників обігу коштів та товарно-матеріальних запасів; Поточних фінансових потреб
Скорочення	Поповнення обігових коштів, викликане неефективною фінансовою діяльністю; Поповнення обігових коштів, викликане складностями у реалізації продукції	Короткострокові	Погіршення ліквідності; Органічний (ринковий); Достатності джерел покриття кредиту	Показників ліквідності; Поточних фінансових потреб; Можливості банкрутства
Сполучення	Придбання основних фондів для переорієнтації виробництва; Потреба у наданні відстрочки платежу споживачам продукції	Довгострокові	Органічний (ринковий); Достатності джерел покриття кредиту	Показників ліквідності; Фінансової стійкості; Платоспроможності; Можливості банкрутства

Джерело: [4].

із наданням кредитів, удосконалення законодавства щодо обігу цінних паперів, гарантування закладних, які надаються кредитним установам від підприємств.

Висновки

Отже, позиковий капітал – це кошти, які залучаються для фінансування господарської діяльності підприємства на принципах строковості, поверненості та платності. Головною перевагою позикового капіталу у порівнянні з власним є його більш низька вартість, а також те, що позиковий капітал не дає його власникам право на управління та плата за позиковий капітал зменшує оподатковувану базу. Недоліками є: наявність ризику у власника капіталу підприємства і необхідність концентрації грошових коштів до моменту погашення позики.

Проведення ефективної політики управління позикового капіталу може дати відчутний поштовх в структурній перебудові реального сектора економіки, оновленню основних фондів, організації випуску нової продукції, розширенню виробничих об'єктів, реконструкції, технічному оснащення, формуванню основного капіталу, фінансових активів, поповненню оборотного капіталу.

Список використаних джерел

1. Аникина И.Д. Методические аспекты формирования заемного капитала компании / И.Д. Аникина. // Финансы и кредит. – 2009. – №41 (377). – С. 41.

2. Базартінова О.В. Управління позиковим капіталом підприємств і його основні джерела формування / О.В. Базартінова // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2011. – №2. – С. 125–128.

3. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк. – К.: Центр – 2005. – 448 с.

4. Гавриленко С.М. Забезпечення стратегічного розвитку підприємств харчової промисловості шляхом залучення кредитних ресурсів: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / С.М. Гавриленко; Нац. ун-т харч. технологій. – К., 2003. – 21 с.: табл. – укр.

5. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент. 2-ге вид.: Підручник. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.

6. Міокова Г.І. Управління залученням запозичень суб'єктами господарювання / Г.І. Міокова. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua

7. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.

8. Романенко О.Р. Фінанси: Підручник. 4-те вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 312 с.

9. Щербаков В.А. Финансовое планирование и управление формированием заемного капитала в развитии бизнеса предприятий на современном этапе развития российской экономики / В.А. Щербаков, В.В. Веселовский // Финансы и кредит. – 2008. – №19 (307). – С. 29–37.

10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: www.ukrstat.gov.ua

УДК 005.8:330.322.1:336.7

В.О. СТАХУРСЬКИЙ,
Національний університет харчових технологій

Деякі аспекти економічного обґрунтування проектів

У роботі аналізуються основні підходи до економічного обґрунтування проектів з урахуванням національних стандартів обліку, податкового законодавства та дотримання ключових вимог щодо оцінки ефективності – порівняння затрат із результатами.

Ключові слова: *затрати, результати, чисті грошові потоки, інвестиції, прибуток, амортизація, оцінка результатів.*

В.А. СТАХУРСКИЙ,
Национальный университет пищевых технологий

Некоторые аспекты экономического обоснования проектов

В работе анализируются основные подходы к экономическому обоснованию проектов с использованием национальных стандартов учета, налогового законодательства и соблюдения основных требований к оценке эффективности – сравнение затрат с результатами.

Ключевые слова: *затраты, результаты, чистые денежные потоки, инвестиции, прибыль, амортизация, оценка результатов.*

The main approaches to economical substantiation of projects, taking into consideration the national standards of accounting, tax legislation and observance of the main demands of estimation of effectiveness – comparison of inputs with results are analyzed in this work.

Keywords: *inputs, results, net cash flows, investments, profit, amortization, evaluation of results.*

Постановка проблеми. Перш ніж реалізовувати будь–який проект, необхідно провести комплексний аналіз доцільності його впровадження. Йдеться про комерційний аналіз проекту, технічний аналіз, екологічний, інституційний, соціальний, фінансовий, економічний. Визначальною при цьому є оцінка ефективності проекту, в узагальнюючому визначенні – наскільки вигоди від реалізації проекту перевищуватимуть затрати на його реалізацію. Вивченню підходів до оцінки ефективності проектів присвячені праці багатьох авторів, утім практичний аспект застосування цих підходів вимагає глибшого аналізу та уточнення визначення вигод та затрат з урахуванням діючого законодавства та національних стандартів обліку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Згідно з аналізом останніх досліджень та публікацій [1–5] з питань обґрунтування проектів безумовно вірно трактуються основні підходи, методичні засади оцінки ефективності проектів. Однак ці підходи носять, як правило, загальний характер і не спрямовані на практичне застосування, а саме – не орієнтовані на особливості законодавства, стандарти обліку тощо.

Мета статті. З викладеного вище виникає необхідність дослідити практичні аспекти економічного обґрунтування проектів, і перш за все оцінки ефективності їх реалізації.

Виклад основного матеріалу. Загальний принцип оцінки ефективності щодо будь–якого проекту – порівняння затрат, які необхідні для реалізації певного проекту, з результатами, що очікуються від цього проекту. Йдеться про будь–яке порівняння – абсолютне (наскільки гривень реальні вигоди перевищують затрати на проект) або відносне (у скільки разів реальні вигоди перевищують затрати на проект).

Оцінку ефективності будь–якого проекту можна умовно розділити на етапи. Перший етап передбачає обґрунтування доцільності проекту. На цьому етапі обґрунтовується необхідність, можливість, впровадження проекту, проводяться розрахунки, які доводять переваги впровадження (наприклад, підвищення виходів готової продукції, економію витрат енергоносіїв, вивільнення чисельності робітників, обґрунтування необхідності залучення додаткових сировинних зон, розширення виробничих потужностей з метою збільшення обсягів виробництва продукції у зв'язку з підвищенням попиту на неї тощо). При цьому необхідно здійснювати комплексний підхід до обґрунтування проекту а саме: комерційний аналіз проекту, метою якого є оцінка інвестиції з погляду перспектив кінцевого ринку для продукції чи послуг; технічний аналіз проекту повинен дати відповіді на питання – як виробляти продукцію і з якими витратами; екологічний аналіз проекту – має на меті визначення потенційної шкоди довколишньому середовищу під час здійснення та експлуатації проекту, визначення заходів, необхідних для її пом'якшення або запобігання їй; інституційний аналіз проекту має на меті дати оцінку можливості здійснення проекту в існуючому політичному, економічному та правовому полі, впливу зовнішнього середовища на процес реалізації проекту, а також здатності підприємства власне реалізувати проект; соціальний аналіз проекту має на меті визначення прийнятності варіантів реалізації проекту з погляду користувачів, населення регіону, де здійснюється проект; фінансовий аналіз проекту має на меті визначення рентабельності й ефективності проекту, а також оцінку поточного й прогнозованого фінансового стану підприємства; економічний аналіз проекту оцінює проект з погляду відповідності результатів даного проекту, що очікуються, стратегії розвитку та економічним цілям підприємства.

Другий етап передбачає визначення загальної суми інвестиційних витрат, яка необхідна для реалізації проекту (Ів заг), логіку визначення якої можна представити так:

$$Ів_{заг} = К_{н} + Д - Л + В_{бал} \pm \Delta Об,$$

де $К_{н}$ – вартість нових фондів (обладнання, будівельно–монтажних робіт тощо) з урахуванням їх придбання, транспортування, монтажу, науково–дослідних, проектних, складських та будь–яких інших витрат, які пов'язані з новим фондами, включаючи податок на додану вартість (ПДВ). Враховуючи національні стандарти обліку, слід мати на увазі, що всі витрати, які стосуються нових фондів, формують первісну вар–

 © В.О. СТАХУРСЬКИЙ, 2014

тість цих фондів. На величину $К_н$, але без врахування податку на додану вартість (ПДВ), збільшується вартість основних фондів підприємства, від якої починається відлік амортизації;

Д – затрати на демонтаж старих фондів, що знімаються з балансу, включаючи податок на додану вартість (якщо витрати на демонтаж здійснюються підрядним способом тобто із залученням спеціалізованих організацій, з якими укладається відповідний договір). Враховуючи особливості обліку, якщо затрати на демонтаж старих фондів безпосередньо пов'язані з впровадженням нових фондів, то ці витрати теж будуть формувати вартість цих нових фондів тобто включатися до Кн;

Л – виручка від реалізації демонтованих фондів за вирахуванням витрат, що пов'язані з реалізацією. Згідно стандарту обліку «Звіт про фінансові результати» мається на увазі чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Йдеться про те, що необхідно від виручки від реалізації зняти податки – ПДВ (поділивши загальну виручку на 1,2, якщо ставка податку становить 20%). Крім того, необхідно мати на увазі, що чиста виручка в подальшому формує загальний прибуток підприємства, мовою зазначеного стандарту «Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування». Тому доцільно зменшити її на величину цього податку (у 2014 році – 18%), а саме: Л: 1,2 * 0,82. І якщо витрати, що пов'язані з реалізацією, перевищать розраховану таким чином виручку, вигода від неї «мінус» перейде у додаткові витрати «плюс»;

Вбал – балансова (залишкова) вартість основних фондів, які демонтуються і знімаються з балансу. Загальний принцип визначення: $В_{бал} = В_{пер}$ – знос (амортизація), де Впер – первісна вартість основних фондів; знос (амортизація) – загальна сума амортизаційних відрахувань, що нарахована на основні фонди (обладнання, будівлі, комп'ютерну техніку тощо) за період їх експлуатації. В даному випадку поняття «знос» і «амортизація» розглядаються як одне і теж саме. Середньорічну суму амортизації рекомендується розраховувати прямолінійним методом згідно податкового законодавства, а саме – первісна вартість нових фондів ділиться на мінімальний корисний термін експлуатації, який згідно законодавства становить: для обладнання – 5 років; для будівель – 20 років; для комп'ютерної техніки – 2 роки. Сума амортизації за весь період експлуатації фондів залежить від кількості років їх експлуатації, який визначається власником але не може бути меншим мінімального корисного терміну експлуатації. Балансова вартість збільшує загальну суму інвестиційних витрат, бо при знятті з балансу недоамортизованих фондів в підсумку зменшуються прибутки підприємства і загальна сума інвестицій повинна передбачати компенсацію цих втрат. Річ у тім, що при знятті з балансу фондів, які мають залишкову вартість, уся ця вартість одномоментно (а не щомісячно) згідно законодавства буде віднесена на собівартість продукції. Таким чином, при фіксованій ціні на момент демонтажу фондів за рахунок збільшення собівартості підприємство втратить частину прибутку;

$\pm \Delta Об$ – збільшення (зменшення) вартості оборотних активів у зв'язку зі змінами обсягів виробництва (реалізації) продукції, що очікуються. Враховувати цю складову необхідно не тільки тоді, коли проект передбачає збільшення (або зменшення) обсягів виробництва і нормативний запас оборотних активів не відповідає збільшенню обсягів, але й тоді, коли маємо, наприклад, проект будівництва нового підприємства. Розрахувати зміну вартості оборотних активів у зв'язку зі змінами обсягів виробництва (реалізації) продукції можна так:

$$\Delta Об = \frac{Об_{баз}}{РП} * \Delta РП,$$

де $Об_{баз}$ – вартість оборотних активів в базовому періоді, за даними форми №1 «Баланс» або відповідної форми суб'єкта малого підприємництва;

РП – чиста виручка від реалізації продукції за той же період за даними форми №2 «Звіт про фінансові результати» або відповідної форми суб'єкта малого підприємництва;

$\Delta РП$ – приріст (зменшення) чистої виручки від реалізації продукції, що планується.

Якщо ж інвестиційні кошти вкладаються поетапно, треба передбачати можливі втрати вартості інвестицій під впливом факторів часу, тобто збільшувати розраховану вище загальну суму інвестицій. Це можна робити так:

$$Ів_{заг.поет.} = \sum_{ti=1}^{m} Ів_{ti} * (1+p)^{m-ti},$$

де $Ів_{заг.поет}$ – загальна сума інвестицій при поетапному їх вкладенні;

$І_{вti}$ – частина загальної розрахованої суми інвестицій, яка планується до вкладення в періоді *ti*;

p – ставка дисконту, що характеризує можливий рівень втрат вартості інвестицій під впливом факторів часу за період вкладання, в частках одиниці;

t_i – порядковий номер року вкладання інвестицій;

m – загальний період вкладання (в роках).

Наприклад: загальна сума інвестицій становить 500 млн. грн., які плануються до освоєння протягом трьох років: перший рік – 300 млн., другий рік – 150 млн., третій рік – 50 млн. грн. Ставка дисконту прийнята на рівні 25%, або в частках одиниці – 0,25. Тоді:

$$Ів_{заг.поет.} = 300*(1+0,25)^{3-1} + 150*(1+0,25)^{3-2} + 50*(1+0,25)^{3-3} = 563,5 млн.грн.$$

Третій етап передбачає визначення результатів, що очікуються, як такі виступають чисті грошові потоки (*ЧГП*).

$$ЧГП = \Delta П_{заг} * 0,82 + \Delta А_м,$$

де $\Delta П_{заг}$ – загальна сума додаткового прибутку, що очікується, грн.;

0,82 – коефіцієнт, що враховує сплату податку на прибуток при ставці податку згідно законодавства (з 1 січня 2014 року – 18%);

$\Delta А_м$ – приріст амортизації (зміна загальної суми амортизації) у зв'язку зі зміною вартості основних фондів під впливом заходів, що очікуються.

Додатковий прибуток, що очікується від впровадження проекту, при незмінній ціні розраховується так:

$$\Delta П_{заг} = (Ц - С_2) * А_2 - (Ц - С_1) * А_1,$$

де *Ц* – оптово-відпускна ціна за одиницю продукції, грн.;

$С_1$ та $С_2$ – відповідно базова і проектна (що очікується) собівартість одиниці продукції, грн.;

$А_1$ та $А_1$ – відповідно базовий та проектний (що очікується) обсяг реалізації продукції в натуральних одиницях виміру.

У тому числі:

а) частина додаткового прибутку, що припадає на зміну собівартості:

$$\Delta П_{заг.СВ} = (C_1 - C_2) * A_2;$$

б) частина додаткового прибутку, що припадає на зміну обсягу:

$$\Delta П_{заг.обсяг} = (A_2 - A_1) * (Ц - C_1),$$

Якщо ж ціна змінюється, замість *Ц* вводиться $Ц_1$ та $Ц_2$.

Проектна собівартість одиниці продукції дорівнює:

$$C_2 = C_1 \pm \Delta C \ ,$$

де ΔC – зміни собівартості одиниці продукції, що очікується в результаті вкладення інвестицій (визначаються за розрахунками етапу 1). Наприклад, проектом передбачається вивільнення працівників. Тоді будемо мати економію по заробітній платі, нарахуванням на заробітну плату згідно законодавства (37,18% для харчових видів виробництв згідно із Законом України «Про єдиний соціальний внесок»), витратам на охорону праці, спецодяг. Приріст амортизації від встановлення нового обладнання – навпаки, передбачає збільшення витрат як складової собівартості продукції. Варто зазначити, що складовою економії собівартості одиниці продукції може бути економія на умовно–постійних витратах. Ця економія пов'язана із загальновиробничими витратами, які можуть бути змінними або постійними. Мовою національного стандарту обліку 16 «Витрати» змінні та постійні загальновиробничі витрати визначаються так: до змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду; до постійних загальновиробничих витрат відносяться витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Інакше кажучи, якщо в собівартості одиниці продукції, наприклад, заробітна плата основних виробничих робітників погодинна, тобто залежить не від обсягу виробленої продукції, а від відпрацьованого часу, то при збільшенні обсягу виробництва (реалізації) продукції ці робітники отримають заробітну плату за час роботи але при цьому підприємство отримає додатковий прибуток від збільшення реалізації продукції при «постійній» заробітний платі робітників. У такому випадку витрати на заробітну плату в собівартості одиниці продукції є постійною (незмінною) складовою по відношенню до збільшення обсягів виробництва (реалізації) продукції і виникає економія по заробітній платі. Якщо б в даному прикладі заробітна плата основних виробничих робітників була б відрядною тобто залежала від обсягів виробництва, то витрати по цій статті не були б постійними, а змінювались залежно від обсягів виробництва. І економії по собівартості не виникало б. Чим більше вироблено, тим за більший обсяг і сплачено. Таким чином, при розрахунках змін собівартості треба обов'язково враховувати можливу економію на умовно–постійних витратах. Для цього краще за все мати базову калькуляцію одиниці продукції (розрахунок витрат на виробництво і реалізацію одиниці певного виду продукції або одиниці продукції в середньому по підприємству за окремими статтями калькуляції – сировина, матеріали, паливо та енергія, заробітна плата тощо). Зробити аналіз окремих статей калькуляції щодо відношення їх до «змінних» або «постійних». І по «постійних» статтях визначити економію, яка виникає при збільшенні обсягів виробництва (реалізації) продукції. Основний принцип цього визначення – використання зменшуючого коефіцієнта A_1/A_2 як співвідношення базового (A_1) та проектного (A_2) обсягів виробництва (реалізації) продукції в натуральних одиницях вимірювання, коли проектний обсяг перевищує базовий. Якщо ж відсутня базова калькуляція одиниці продукції і не вистачає даних для розрахунку економії на умовно–постійних витратах за окремими статтями калькуляції, які є умовно–постійними, можливо використовувати такий принцип розрахунку: визначити відсоток умовно–постійних статей в базовій собівартості одиниці продукції (C_1). Наприклад, для харчових видів продукції, де значна частина витрат – це матеріальні витрати, такий відсоток може бути приблизно 6–10%; визначити проектну собівартість одиниці продукції з урахуванням економії на умовно–постійних витратах, використовуючи наступну логіку:

$$C_2 = \frac{A_1 * 0{,}07 * C_1 \pm \Delta C}{A_2} + 0{,}93 * C_1,$$

де $\pm \Delta C$ – зміни собівартості одиниці продукції, що очікуються;

0,07 – частка умовно–постійних статей в собівартості одиниці продукції;

0,93 – частка змінних статей в собівартості одиниці продукції;

A_1 та A_2 – відповідно базовий та проектний (що очікується) обсяг реалізації продукції в натуральних одиницях виміру;

C_1 та C_2 – відповідно базова і проектна (що очікується) собівартість одиниці продукції, грн.

Якщо ж проект передбачає створення нових об'єктів, тобто немає базових значень, розрахувати загальну суму додаткового прибутку, що очікується, можна так званим нормативним методом, обґрунтувавши відсоток рентабельності проекту. Принцип розрахунку прибутку: $\Delta П_{заг}$ = поточні витрати * рентабельність, %.

Четвертий етап передбачає порівняння затрат із результатами за допомогою оціночних показників, основними з яких є: чистий приведений дохід (*ЧПД*) – різниця між приведеними до теперішньої вартості сумою чистого грошового потоку за період експлуатації (життя) проекту і сумою інвестиційних витрат на його реалізацію тобто абсолютний результат порівняння затрат і результатів:

$$ЧПД = \sum_{t=1}^{n} \frac{ЧГП_t}{(1+p)^t} - Iв_{заг},$$

де $ЧГП_t$ – сума чистого грошового потоку за окремі інтервали загального періоду експлуатації проекту;

t – період життєвого циклу проекту, величина, що підлягає обґрунтуванню в кожному конкретному випадку. Її можна прийняти рівні терміну експлуатації фондів (обладнання), що проваджуються, до їх повного зношення у відповідності до норм законодавства як мінімальний корисний термін експлуатації згідно Податкового кодексу України: *t* = 5 років;

n – кількість періодів в загальному розрахунковому періоді *t*;

p – ставка дисконту (в частках одиниці), яка характеризує можливий рівень втрат чистих грошових потоків під впливом різних чинників протягом періоду *t*. Величина, що підлягає обґрунтуванню, і може прийматися на рівні середньої ставки позичкового відсотка комерційних банків – для недержав–

них проектів. В умовах розрахунку р можна приймати на рівні 25–35% (0,25–0,35 в частках одиниці). Нормативне значення $ЧПД \geq 0$

Індекс доходності (*ІД*) – відносне порівняння результатів і затрат по проекту може бути використаний не тільки для порівняльної оцінки, а й як основа при прийнятті інвестиційного рішення про можливості реалізації проекту. Якщо значення індексу доходності менше одиниці або дорівнює їй, проект має бути відхилений у зв'язку з тим, що він не принесе додаткового прибутку на інвестовані засоби. Нормативне значення $ІД \geq 1$.

$$ІД = \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{ЧГП_t}{(1+p)^t}}{Ів_{заг}}.$$

Індекс рентабельності (*ІР*) характеризує прибутковість проекту. Він може відігравати лише допоміжну роль, тому що не дозволяє в повній мірі оцінити весь зворотний інвестиційний потік по проекту (значну частину цього потоку складають амортизаційні відрахування) і не порівнює показники, що порівнюються, в часі.

$$ІР = \frac{\overline{ЧП_t}}{Ів_{заг}},$$

де $\overline{ЧП_t}$ – середньорічна сума чистого інвестиційного прибутку за період експлуатації (життя) проекту.

Період окупності (*ПО*) використовується зазвичай для порівняльної оцінки ефективності, але може бути прийнятий і як критеріальний. Основним недоліком цього показника є те, що він не враховує ті чисті грошові потоки, що формуються після періоду окупності інвестиційних витрат. По проектах з тривалим терміном експлуатації після періоду їхньої окупності може бути отримана більша сума чистого грошового потоку, чим по проектах з коротким терміном. Розрахунок цього показника може проводитися за двома методами – статичним (бухгалтерським) і дисконтним. Недисконтований показник періоду окупності визначається статичним методом і розраховується так:

$$ПО_н = \frac{Ів_{заг}}{ЧГП_{сер}},$$

де $ЧГП_{сер}$ – середньорічна сума чистого грошового потоку за період експлуатації проекту.

Дисконтований показник періоду окупності визначається так:

$$ПО_д = \frac{Ів_{заг}}{\left[\sum_{t=1}^{n} \frac{ЧГП_t}{(1+p)^t}\right] \div n}.$$

Порівняння розрахованих показників з нормативними значеннями та аналіз їх дає змогу зробити висновок про доцільність чи недоцільність впровадження проекту.

Висновки

При економічному обґрунтуванні проектів основним є порівняння затрат на проект із результатами, які очікуються від його реалізації. Таким чином, треба визначити реальні затрати, обґрунтовані результати та порівняти їх, щоб зробити висновок про доцільність впровадження чи відхилення проекту. Затрати на проект по суті – це сума коштів, яка повністю забезпечить впровадження проекту. При її визначенні слід враховувати особливості обліку нових активів, податкове законодавство, методи та особливості нарахування амортизації, втрати прибутку підприємством при знятті з балансу недоамортизованих активів, необхідність залучення додаткових оборотних активів, вплив чинників часу, які знецінюють затрати на проект, при поетапному їх вкладанні. При визначенні результатів необхідно врахувати всі чинники, які визначають прибуток від проекту – зміну обсягів реалізації продукції, зміну ціни за рахунок поліпшення якісних та споживчих характеристик продукції, зміну собівартості, у тому числі економію на умовно–постійних витратах, приріст амортизації від нових фондів, що впроваджуються, податкове законодавство, а також рівень втрат чистих грошових потоків, що очікуються, під впливом чинників часу. При цьому «якість» обґрунтування проекту залежить від об'єктивності його життєвого циклу тобто періоду, протягом якого очікується отримувати вигоди (результати). Все це дозволить у підсумку реально оцінити ефективність проекту і прийняти правильне рішення щодо його реалізації.

Список використаних джерел

1. Балдина К.П. Инвестиции: системный анализ и управление / К.П. Балдина. – М.: Дашков и К., 2006. – 324 с.

2. Бардиш Г.О. Проектне фінансування / Г.О. Бардиш. – К.: Хай–Тек–Прес, 2008. – 274 с.

3. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника–Центр, Эльга, 2003. – 389 с.

4. Бузова И.Н. Коммерческая оценка ивестиций: учебник / И.Н. Бузова. – СПб.: Питер, 2004. – 271 с.

5. Виленский П.И. Оценка зффективности инвестиционных проектов / П.И. Виленский. – М.: Альпина–Бизнес, 2004. – 147 с.

УДК 656.078.1

К.Л. ЖЕЛЕЗНЯК,
ст. викладач, Національний транспортний університет

Логістичний менеджмент: стан і проблеми розвитку в Україні

У статті обґрунтовано проблеми розвитку транспортної логістики та окреслено основні напрями оптимізації її функціонування в Україні.

Ключові слова: *транспортна логістика, логістичний менеджмент, SWOT–аналіз.*

К.Л. ЖЕЛЕЗНЯК,
ст. преподаватель, Национальный транспортный университет

Логистический менеджмент: состояние и проблемы развития в Украине

В статье обоснованы проблемы развития транспортной логистики и очерчены основные направления оптимизации ее функционирования в Украине.

Ключевые слова: *транспортная логистика, логистический менеджмент, SWOT–анализ.*

© К.Л. ЖЕЛЕЗНЯК, 2014

The article justifies problems of transport logistics development and out lines the main directions of optimization of its functioningin Ukraine.

Keywords: *transport logistics, logistics management, SWOT–analysis.*

Постановка проблеми. Досягти якісних змін у транспортній сфері можливо лише за рахунок використання нових технологій в процесі перевезень, зокрема на основі застосування принципів ефективної логістики. Адже транспортна логістика за змістом є методологією оптимізації вантажопотоків, їх обробки в логістичних центрах, що дозволяє забезпечувати підвищення ефективності цих потоків, знижувати непродуктивні витрати та сприяє максимальному задоволенню запитів споживачів.

Логістика в транспортній галузі має суттєвий вплив на економічний розвиток країни, тому недооцінка її значення неминуче призводить до зменшення фінансових результатів діяльності транспортних підприємств і внаслідок цього до гальмування розвитку національної економіки. Отже, сталий розвиток транспортної галузі залежить від впровадження ефективної логістичної транспортної системи як на рівні держави, так і на кожному підприємстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання ефективності функціонування логістичних систем і розвитку логістики в цілому досліджені такими зарубіжними та вітчизняними ученими, як А.В. Велиможин, А.М. Гаджинский, В.К. Губенко, Ю.Г. Котиков, Є.В. Крикавський, П.Р. Левковец, В.С. Лукинский, Н.П. Малашенко, В.Е. Николайчук, Ю.М. Неруш тощо.

Невирішеними залишаються питання актуалізації основних проблем транспортної логістики в Україні та основних напрямів щодо їх вирішення.

Мета статті – обґрунтування стану та проблем розвитку логістичного менеджменту в транспортній сфері України.

Виклад основного матеріалу. Транспорт у системі логістики відіграє подвійну роль: по–перше, він є складовою основних функціональних галузей логістики (закупівельної, виробничої, розподільчої); по–друге, транспорт є однією із галузей економіки.

Транспорт – одна із провідних галузей матеріального виробництва, найважливіша ланка у сфері економічних відносин. Він є необхідною умовою виникнення і розвитку обміну товарами і послугами між окремими територіями, що беруть участь у територіальному поділі праці. Розширення поділу праці, його удосконалення і саме виникнення нових, більш ефективних форм значною мірою залежить від рівня розвитку транспорту.

Транспортний комплекс складається з окремих видів транспорту: залізничного, морського, річкового, автомобільного, трубопровідного та повітряного, які взаємодіють між собою і становлять транспортну систему. Рівень розвитку транспортної системи держави – один із найважливіших ознак її технологічного прогресу й цивілізованості.

Обсяг послуг, що надаються транспортною галуззю України іншим сферам економіки і населенню, а також експортуються, оцінюється у понад 137 млрд. грн. і характеризується високими темпами зростання (за 2001–2010 роки збільшився у понад 5 разів). Фінансово–економічна криза суттєво вплинула на виробництво послуг у транспортній сфері, насамперед безпосередньо на транспорті, зменшуючи його частку у загальній сумі наданих послуг транспорту і зв'язку України (табл. 1, рис.).

Транспортну сферу регулювати не просто. І не тільки тому, що кожен з її секторів – наземний, водний та повітряний – мають власні специфічні особливості, її відмітними рисами є також такі, як подвійність та неоднорідний характер транспорту. З одного боку, транспорт – це основний вид економічної діяльності, а з іншого – необхідна допоміжна діяльність для інших промислових секторів, тому збалансування цих особливостей є вкрай важливим; існування незалежних транспортних перевізників, які займають центральну позицію на транспортному ринку, є значною перешкодою для формування міжнародної транспортної системи; підприємства, залучені до транспортної діяльності, відрізняються одне від одного масштабами діяльності, структурою та економічними можливостями.

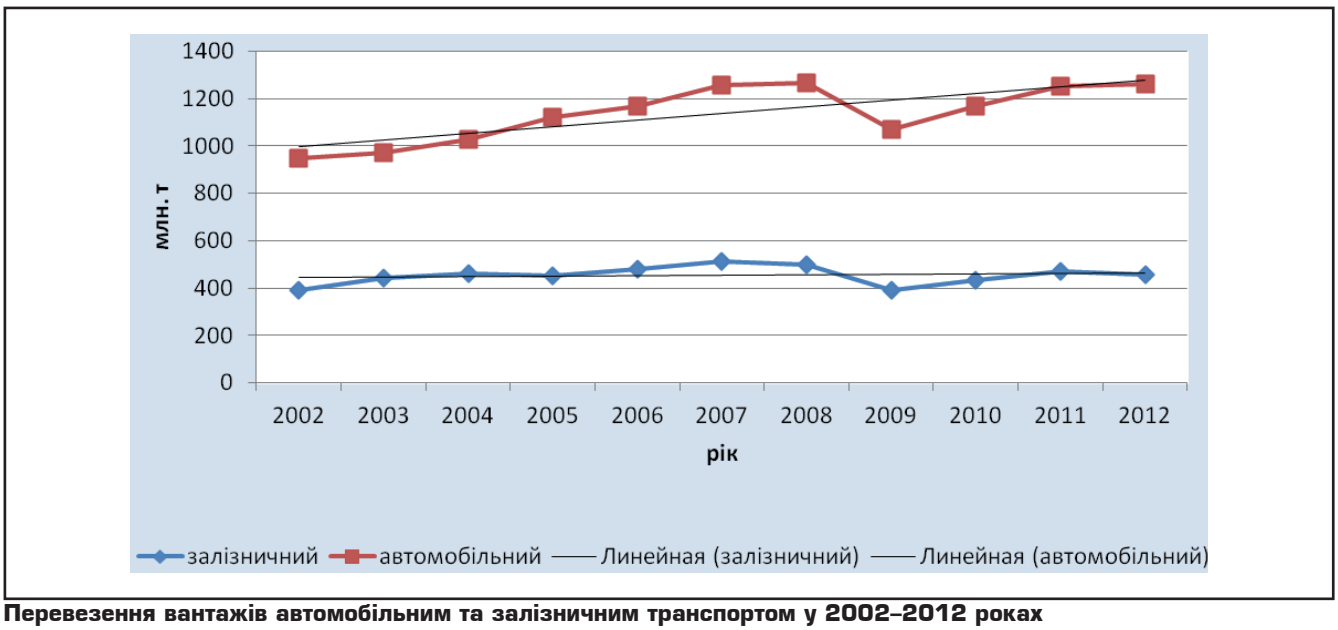
Виділення транспортування в окрему функціональну сферу логістики обумовлено такими факторами: великою часткою транспортних витрат у загальному складі логістичних витрат; неможливістю організації та існування матеріального потоку без транспортування.

Здійсненню ефективної логістики в Україні заважають такі проблеми, як:

Таблиця 1. Перевезення вантажів за видами транспорту в 2002–2012 роках, млн. т

Рік	Види транспорту			
	залізничний	автомобільний	морський	річковий
2002	393	947	8,8	7,6
2003	445	973	9	10
2004	462	1027	9	12
2005	450	1121	8	13
2006	479	1167	9	14
2007	514	1255	9	15
2008	499	1267	8	11
2009	391	1069	5	5
2010	433	1168	4	7
2011	469	1253	4	6
2012	457	1260	4	4

Джерело: [3].



Перевезення вантажів автомобільним та залізничним транспортом у 2002–2012 роках
Джерело: [3].

– низька якість вітчизняних доріг, багато з яких не пристосовані для здійснення вантажоперевезень, отже, застосування ефективної логістичної діяльності є досить проблематичним;

– недостатня інформаційна підтримка перевезень, зниження конкурентоспроможності українських перевізників;

– відчутний негативний вплив на діяльність вітчизняних логістів має брак інформації про програмні продукти, що дозволяють автоматизувати, спростити і прискорити виконання операцій, які супроводжують процес перевезення;

– найбільш серйозною проблемою в контексті здійснення ефективної логістичної діяльності є залучення інвестицій. На сьогодні закордонні інвестори не прагнуть вкладати кошти у будівництво та ремонт українських доріг через нестабільність української економіки та відсутність відповідних законодавчих гарантій.

Отже, основною проблемою функціонування транспортної системи України є невідповідність рівня ефективності управління її діяльністю сучасним міжнародним вимогам, попиту на транспортні послуги.

Таблиця 2. SWOT–аналіз транспортної системи України

	Можливості	**Загрози**
	Зростання товаропотоків у європейсько–азіатському напрямі. Залучення інвестицій у розбудову міжнародних транспортних коридорів. Розвиток міжнародного співробітництва у транспортній сфері	Нестабільна економічна й політична ситуація в країні. Зменшення транзитних перевезень територією регіону. Зменшення конкурентоспроможності транспортно–транзитної політики України на зовнішньому ринку
Сильні сторони	**Заходи**	**Заходи**
Вигідне економіко–географічне положення регіону. Наявність розвиненої мережі транспортних шляхів. Проходження міжнародних транспортних коридорів територією регіону	Залучення додаткових транзитних товаропотоків із Європи в Азію та навпаки. Реалізація інвестиційних проектів та залучення кредитів міжнародних фінансових структур у розбудову транспортної мережі. Укладення дво– та багатосторонніх угод із європейськими країнами у транспортній сфері	Забезпечення комплексного транспортного обслуговування споживачів на базі впровадження логістичних принципів організації транспортного процесу в регіоні. Розвиток комбінованих перевезень. Забезпечення збалансованого розвитку всіх видів транспорту
Слабкі сторони	**Заходи**	**Заходи**
Невідповідність технічного рівня транспортної інфраструктури, недостатнє оновлення основних фондів. Невідповідність нормативно–правової бази міжнародним нормам. Низький рівень оснащення пунктів пропуску через кордон	Розбудова транспортної інфраструктури в регіоні. Приведення нормативно–правової бази транспорту відповідно до міжнародних норм. Реалізація двосторонніх угод із сусідніми країнами з розбудови прикордонних пунктів пропуску. Підвищення якості ремонту та утримання транспортних шляхів до міжнародного рівня, безпеки руху	Реалізація державних і галузевих програм у галузі окремих видів транспорту та розбудови державного кордону. Спрощення процедури перетину державного кордону. Створення логістичних центрів та запровадження інформаційних технологій в управлінні транспортними потоками. Підтримка національних транспортних операторів на міжнародних ринках транспортних послуг

Джерело: розроблено автором.

Одним із заходів удосконалення організації управління є розробка стратегії розвитку транспортної логістики. Їй передує SWOT–аналіз – це групування факторів маркетингового середовища на зовнішні та внутрішні та їх аналіз з позиції визначення позитивного чи негативного впливу на маркетингову діяльність фірми (табл. 2).

Враховуючи умови та фактори, що впливають на розвиток транспортної системи України з метою підвищення ефективності функціонування транспортно–дорожнього комплексу, забезпечення високої якості та швидкості обслуговування внутрішніх, зовнішніх та транзитних перевезень, інтеграції регіону в європейську транспортну систему, можна визначити такі основні перспективні напрями розвитку транспортної системи України:

– модернізація транспортної інфраструктури;

– приведення нормативно–правової бази відповідно до міжнародних норм;

– розбудова міжнародних транспортних коридорів;

– розвиток пунктів пропуску через державний кордон;

– розвиток комбінованих перевезень;

– створення логістичних центрів та впровадження сучасних технологій, які забезпечуватимуть їх ефективне функціонування;

– спрощення процедури перетину державного кордону тощо.

Вирішення проблеми модернізації інфраструктури України вимагає здійснення комплексу заходів, зокрема: залучати інвестиції у розбудову транспортної інфраструктури, при цьому використовуючи нові форми залучення, зокрема механізм концесії;залучати на реконструкцію транспортної інфраструктури кредити міжнародних фінансових структур, зокрема Європейського банку реконструкції та розвитку, Європейського інвестиційного банку тощо;розвивати міжнародне співробітництво в галузі транзитних перевезень.

Висновки

Реалізація вітчизняної транспортної стратегії в сфері логістики дозволить нашій державі досягти створення єдиної опорної транспортної мережі без розривів і вузьких місць; забезпечити більшість населених пунктів цілорічним доступом до основних наземних транспортних комунікацій; значно підвищити комфортність і якість сервісу пасажирського транспорту; збільшити частку вітчизняних перевізників в обслуговуванні зовнішньоторговельних вантажопотоків; суттєво збільшити швидкість перевезення вантажів та питому вагу транзитних перевезень.

Перспективи подальших розробок. Пропозиції, щодо вдосконалення транспортного процесу, підвищення ефективності використання рухомого складу, скорочення витрат на транспорті.

Список використаних джерел

1. Захаров К.В. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономическихопераций / К.В. Захаров. – К.: ИНЭКС, 2001. – 237 с.

2. Кальченко А.Г. Логістика / А.Г. Кальченко, Т.О. Заремба. – К.: КНЕУ, 2008. – 148 с.

3. Статистичний щорічник України за 2012 рік / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К.: «Август Трейд», 2013. – 552 с.

4. Транспортная логистика / Под ред. Л.Б. Миротина. – М.: Транспорт, 2006. – 211 с.

Д.М. АРТЕМЕНКО,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Особливості оцінки права користування землями сільськогосподарського призначення при оцінюванні корпоративних прав сільськогосподарських підприємств

У статті запропонований уніфікований механізм розрахунку ринкової вартості права користування землями сільськогосподарського призначення при оцінюванні корпоративних прав сільськогосподарських підприємств. В умовах обмеженої вихідної інформації про об'єкт оцінки цей механізм необхідний для уніфікації та зменшення витрат часу на виконання оціночних процедур.

Ключові слова: *ринкова вартість, право користування, земельна ділянка, оціночні процедури, дохідний підхід до оцінки, оренда.*

Д.М. АРТЕМЕНКО,
аспирант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Особенности оценки права пользования землями сельскохозяйственного назначения при оценке корпоративных прав сельскохозяйственных предприятий

В статье предложен унифицированный механизм расчета рыночной стоимости права пользования землями сельскохозяйственного назначения при оценке корпоративных прав сельскохозяйственных предприятий. В условиях ограниченной исходной информации об объекте оценки этот механизм необходим для унификации и уменьшения затрат времени на выполнение оценочных процедур.

Ключевые слова: *рыночная стоимость, право пользования, земельный участок, оценочные процедуры, доходный подход к оценке, аренда.*

 © Д.М. АРТЕМЕНКО, 2014

D.M. ARTEMENKO,
postgraduate student, Kyiv National Economic Universitynamed afterVadym Hetman

Features assess land use for agricultural purposes in the assessment of corporate rights of farms

The paper proposed a unified mechanism for calculating the market value of the rightofuse of agriculturall and in the assessment of corporate rights of farms. The limited initial information about the object of evaluation, this mechanism is neededtounify and reduce the time requiredtoper form the evaluation procedures.

Keywords: *marketvalue, therighttouse, land, valuation procedures, the in come approachto valuation, rent.*

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин в Україні при оцінці корпоративних прав сільськогосподарських підприємств виникає потреба в об'єктивній оцінці права користування земель сільськогосподарського призначення.

Процес визначення ринкової вартості права користування землями сільськогосподарського призначення в умовах обмеженої вихідної інформації про об'єкт оцінки потребує уніфікованого та об'єктивного механізму оцінки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фінансовій оцінці вартості права користування землями сільськогосподарського призначення присвятили наукові праці такі вітчизняні вчені та практики: О. Драпіковський, І. Іванова, Ю. Дехтяренко, Ю. Палеха, а також зарубіжних – В. Грибовський, А. Грязнова, Д. Еккерт.

Разом із тим слід підкреслити недостатність розкриття методичних підходів щодо визначення механізму розрахунку ринкової вартості права користування землями сільськогосподарського призначення в умовах обмеження вихідної інформації про об'єкт оцінки, що й визначило мету дослідження.

Метою статті є розробка уніфікованих механізмів розрахунку ринкової вартості права користування землями сільськогосподарського призначення при оцінюванні корпоративних прав сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Вихідною основою для розробки уніфікованих механізмів при оцінюванні корпоративних прав сільськогосподарських підприємств є основні показники зернової галузі, які характеризуються наступним. В Україні при загальній площі 603,8 тис. кв. км сільгоспугіддя становлять 42,78 млн. га, з них рілля – 32,4 млн. га, і нараховується 650 типів ґрунтів із 1000, відомих в усьому світі. За запасами чорноземних ґрунтів Україна посідає перше місце у світі, друге – Бразилія, третє – Росія. У 2013 році урожай зернових становив 61,5 млн. т. Визначено, що посівні площі зернових культур в 2008–2015 році становитимуть у межах 14,5–15,0 млн. га, у тому числі озимої пшениці – 5,5–6,0 млн. га, озимого жита – 0,6–0,7 млн. га, кукурудзи – 2,0–2,2 млн. га, ярого ячменю – 3,2–3,5 млн. гектарів, площі посіву проса і гречки – близько 0,6–0,7 млн. га, а гороху, як основної зернобобової культури, – 0,6–0,7 млн. га.

Разом із тим у процесі виконання програми та підвищення урожайності зерна на основі інтенсифікації його виробництва посівні площі зернових культур у 2015 році досягнуть 13,5–14,0 млн. га.

Зернові культури займають різну питому вагу: у степовій зоні – 55–60% ріллі, лісостеповій – 50–55% і поліській зоні – 40–45%.

У польових сівозмінах зернові культури займають в господарствах різні пріоритети.

Так, у степовій зоні надається пріоритет озимій пшениці і кукурудзі, в лісостеповій, крім того, ярому ячменю і зернобобовим культурам, а в зоні Полісся – озимому житу, ярим зерновим колосовим та круп'яним культурам.

При середній урожайності 36–37 ц/га виробництво зерна становитиме у 2015 році 50 млн. т [6]. Станом на початок 2012 року в Україні подавали звітність 43 479 сільськогосподарських підприємств, з яких 41 934 (96,4%) є підприємствами сегменту малого та середнього сільгоспвиробництва (МСВ). Варто відзначити, що фактична кількість зареєстрованих сільськогосподарських підприємств є вищою (орієнтовно на 10–12%). Структура обробітку сільськогосподарських земель така: 28,9% – особисті селянські господарства, 32,3% – великі сільськогосподарські підприємства та агрохолдинги і 38,8% – підприємства розміром до 3000 га (МСВ).

В умовах ринкових відносин виникає необхідність об'єктивної оцінки сільськогосподарських підприємств, а оскільки їхнім основним активом є пул орендованих земельних паїв, то значну частину вартості бізнесу складатиме вартість права користування земель сільськогосподарського призначення, які знаходяться в обробітку цього підприємства.

Таким чином, процес визначення ринкової вартості права користування землями сільськогосподарського призначення, в умовах обмеженої вихідної інформації про об'єкт оцінки, потребує уніфікованого та об'єктивного механізму оцінки.

У цьому зв'язку початковим етапом є з'ясування поняття «земельна ділянка», право користування нею та визначення факторів, які впливають на вартість права користування землею сільськогосподарського призначення.

Ми приєднуємось до такого визначення: земельна ділянка – це частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, з визначеними щодо неї правами [1, ст. 79]. Право ж власності та право користування земельною ділянкою виникають після одержання її власником або користувачем документа, який посвідчує право власності чи право постійного користування земельною ділянкою, та його державної реєстрації.

Слід підкреслити, що право користування в межах прав, визначених договором, земельною ділянкою сільськогосподарського призначення або її частиною, яке є довготривалим, відчужуваним і таким, що переходить у спадщину називається емфітевзис [1].

Зміст права користування земельною ділянкою сільськогосподарського призначення визначається договором, який має відповідати постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типового договору оренди землі» від 03.03.2004 №220. Умови договору не можуть виходити за межі чинного законодавства. До основних умов землекористування відносяться:

– власник земельної ділянки має право вимагати використовувати земельну ділянку за призначенням;

– землекористувач (емфітевта) зобов'язаний дотримуватися вимог власника, він не має права змінювати характер і зміст користування чи призначення земельної ділянки;

– власник ділянки має право на одержання плати за користування нею, розмір плати, її форма, умови, порядок та строки її виплати встановлюються договором;

– власник земельної ділянки зобов'язаний не чинити перешкод землекористувачеві у здійсненні його права на користування;

– землекористувач (емфітевта) передусім зобов'язаний ефективно використовувати земельну ділянку відповідно до її цільового призначення, підвищувати родючість земельної ділянки, застосовувати природоохоронні технології виробництва, утримуватися від дій, які можуть призвести до погіршення екологічної ситуації.

На вартість права користування землею сільськогосподарського призначення природно впливають такі фактори:

– продуктивність ґрунтів і рівень прибутковості сільськогосподарської діяльності;

– залишковий термін оренди за договором оренди;

– вартість земельної ділянки за даними нормативної оцінки;

– ставка орендної плати.

Важливим є вибір методичних підходів для оцінки права користування земельною ділянкою. До таких методичних підходів відносять:

– зіставлення цін продажу;

– капіталізація додаткового доходу із землі орендаря земельної ділянки [3].

Відповідно до методичного підходу, що ґрунтується на зіставлені цін продажу, вартість права оренди (користування) визначають на рівні цін продажу прав оренди подібних земельних ділянок з урахуванням розбіжностей, які впливають на їхню ціну, умов і дати продажу, місця розташування, фізичних характеристик, наявності обтяжень та обмежень щодо використання земельної ділянки, терміну оренди тощо. Досвід практикуючих оцінювачів свідчить про відсутність (закритість) ринкової інформації щодо подібних угод, тому на практиці метод зіставлення цін продажу майже не застосовується [5].

За методичним підходом, що ґрунтується на капіталізації прибутку, вартість права користування земельною ділянкою визначають за формулою:

$$Ц_{пк} = \sum_{i=1}^{t} \frac{ЧП_{oi}}{(1+C_к)^i}, \quad (1)$$

де $Ц_{пк}$ – вартість права користування земельною ділянкою, розрахована шляхом непрямої капіталізації чистого доходу; $ЧП_{oi}$ – чистий прибуток орендаря за і–й рік; $С_к$ – ставка капіталізації (коефіцієнт); t – залишковий термін оренди землі, років.

Якщо припустити, що щорічний дохід орендаря не змінюватиметься протягом залишкового терміну оренди, вираз (1) матиме вигляд:

$$PVA_п = ЧП_{oi} \cdot A_п, \quad (2)$$

де $PVA_п$ – поточна вартість рівновеликих грошових надходжень, $ЧП_{oi}$ – чистий річний прибуток, $А_п$ – поточна вартість ануїтету.

Дослідження вимагає детальної зупинки на розрахунку річного прибутку користувача земельною ділянкою сільськогосподарського призначення враховуючи, що цей прибуток залежатиме від:

– якості ґрунтів (бал бонітету);

– витратами на сплату орендної плати;

– рівня прибутковості сільськогосподарської діяльності певного господарства.

Якість ґрунту є основною характеристикою сільськогосподарських земель. Оскільки основним призначенням цих земель є вирощування на них врожаю культур, який реалізується землекористувачем з метою одержання прибутку.

Величина врожаю за однакових кліматичних і економічних умов та нормативних витрат буде залежати від родючості ґрунтів, які входять до складу землеволодіння. Родючість ґрунту –

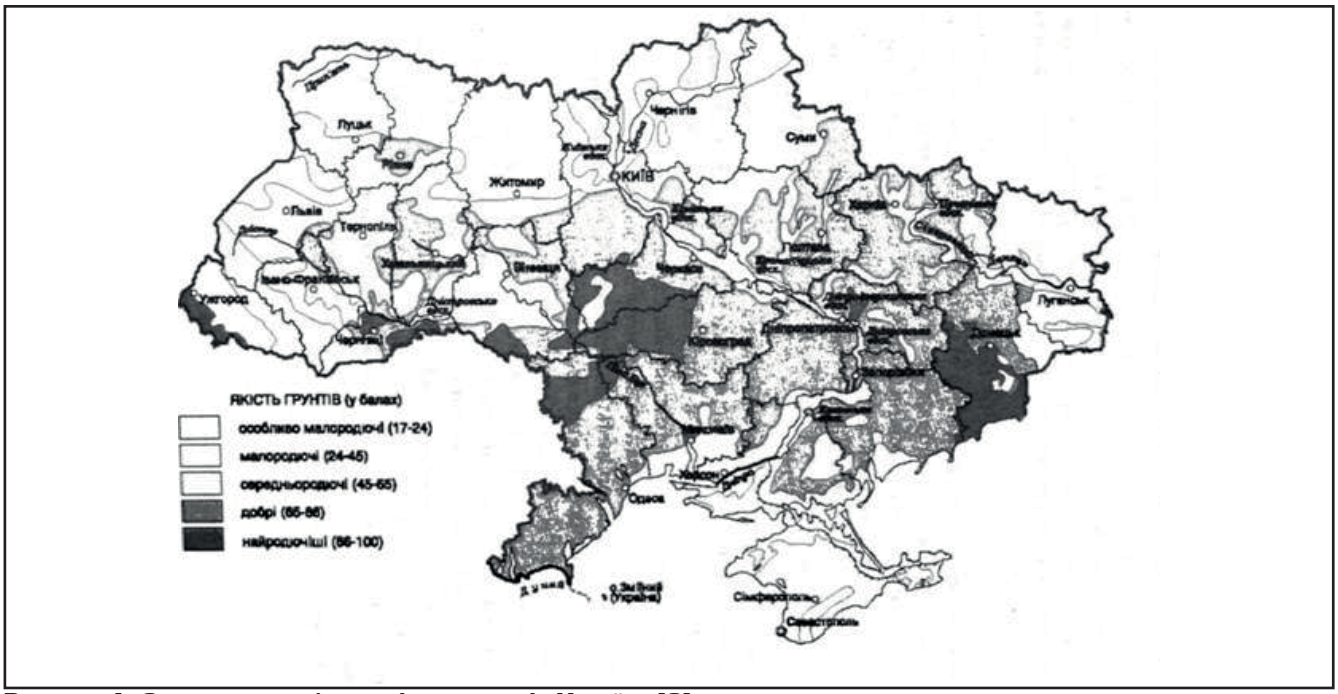


Рисунок 1. Структура особливо цінних ґрунтів України [6]

це його здатність відповідати потребам рослин і забезпечити їх водою, елементами живлення, а їхні кореневі системи сприятливими екологічними умовами. Родючість ґрунту залежить від багатьох його властивостей, але в основному визначається кінцевою кількістю основних показників, серед яких найпершим є вміст і запаси гумусу. Кількісна оцінка якості ґрунтів визначається їх бонітуванням. Основна мета бонітування – кількісне визначення відносної якості ґрунтів за їх родючістю, тобто на скільки один ґрунт краще чи гірше за інший здатний забезпечувати екологічні вимоги сільськогосподарських культур.

На рис. 1 зображена структура особливо цінних ґрунтів України.

Як бачимо з рис. 1, найбільш цінні ґрунти знаходяться у степовій та лісостеповій природно–сільськогосподарських зонах. Зокрема, у Миколаївській, Полтавській, Черкаській та Вінницький областях України.

Для здійснення розрахунків виникає необхідність встановлення зв'язку між якістю ґрунту (балом бонітету) та урожайністю певної сільськогосподарської культури. На підставі фактичних даних декількох сільськогосподарських підприємств були побудовані математичні моделі, які описують залежність урожайності від балу бонітету ґрунтів (рис. 2 та 3).

За допомогою рівнянь регресії, зображених на рис. 2 та 3, можливо визначити урожайність кукурудзи та жита для конкретних значень балу бонітету. Однак нас цікавитиме не абсолютне, а відносне значення урожайності для різних балів бонітету.

Тому для розрахунку урожайності конкретної земельної ділянки необхідно вводити поправочний коефіцієнт, який розраховується для жита та кукурудзи на підставі регресійних моделей наведених на рис. 2 та 3 відповідно за формулами:

$$К_{уж} = \frac{-0{,}0186 \cdot Б_i^2 + 3{,}0735 \cdot Б_i - 25{,}244}{-0{,}0186 \cdot Б_0^2 + 3{,}0735 \cdot Б_0 - 25{,}244}, \quad (3)$$

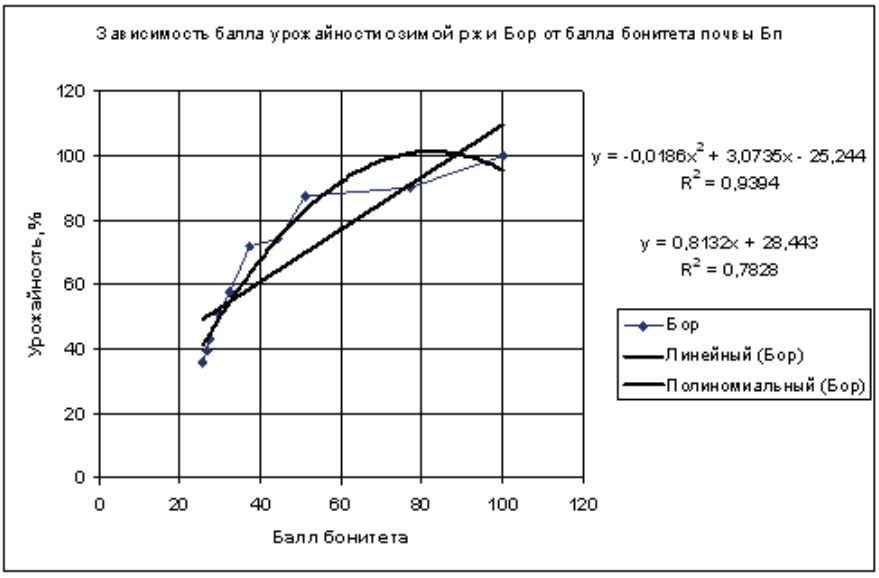


Рисунок 2. Залежність урожайності озимого жита від бонітету ґрунту (за даними пошукового сервісу http://yandex.ua/)

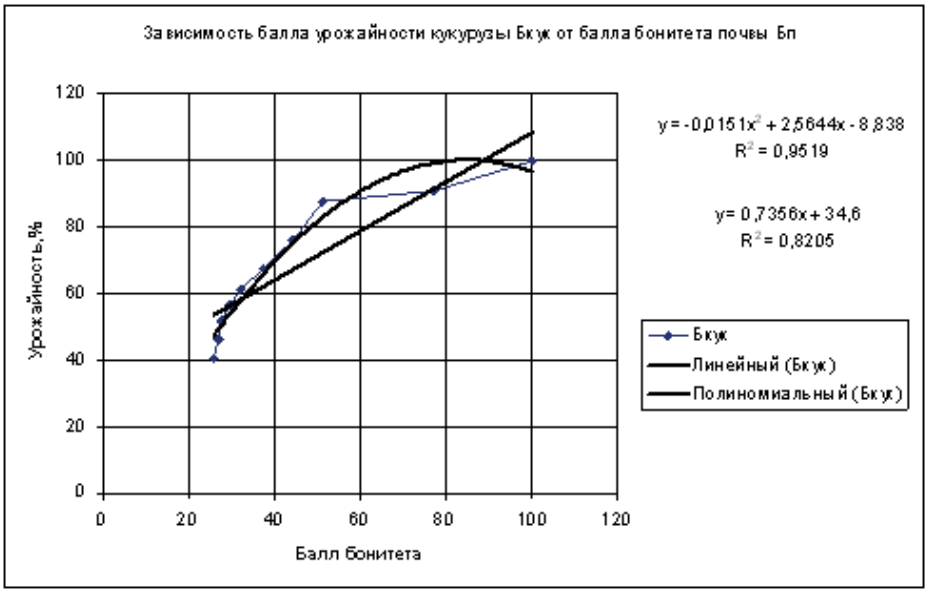


Рисунок 3. Залежність урожайності кукурудзи від бонітету ґрунту (за даними пошукового сервісу http://yandex.ua/)

де $К_{уж}$ – поправочний коефіцієнт урожайності для жита, $Б_і$ та $Б_О$ – бал бонітету і–ї земельної ділянки та базовий (середній) бал бонітету відповідно.

$$К_{ук} = \frac{-0{,}0151 \cdot Б_і^2 + 2{,}5644 \cdot Б_і - 8{,}838}{-0{,}0151 \cdot Б_0^2 + 2{,}5644 \cdot Б_0 - 8{,}838}, \quad (4)$$

де $К_{уж}$ – поправочний коефіцієнт урожайності для кукурудзи, $Б_і$ та $Б_О$ – бал бонітету і–ї земельної ділянки та базовий (середній) бал бонітету відповідно.

Наступним чинником, що впливає на прибуток користувача земельною ділянкою сільськогосподарського призначення, є прибутковість певного підприємства. Очікуваний дохід від продукції, одержаної на земельній ділянці, є добутком нормального (типового) урожаю сільськогосподарських культур та цін його реалізації на ринку. Нормальний (типовий) урожай сільськогосподарських культур включає їх природну урожайність та прибавку урожаю за рахунок застосування агротехнічних заходів. Для визначення нормальної урожайності можуть використовуватися багаторічні данні спостережень щодо фактичної урожайності ґрунтів у межах земельної ділянки або дані польових дослідів про урожайність культур у розрізі відповідних агровиробничих груп ґрунтів. До виробничих витрат належать:

– технологічні витрати на одержання сільськогосподарської продукції (включаючи загальногосподарські витрати);

– витрати первинної переробки;

– витрати реалізації.

Технологічні витрати на гектар вирощування сільськогосподарських культур на ґрунтах з різною урожайністю визначаються за типовими технологічними картами з прив'язкою до конкретної земельної ділянки або шляхом аналізу середньо багаторічних даних щодо їх рівня, який склався в районі розташування об'єкта оцінки. Для сільськогосподарських підприємств загальногосподарські витрати в частині віднесення їх до даної земельної ділянки включають:

– витрати системи управління сільськогосподарським підприємством;

– витрати на утримання загальногосподарських служб та підрозділів.

При віднесенні частки цих витрат до даної земельної ділянки їх загальна сума розподіляється пропорційно технологічним витратам або витратам праці на одержання сільськогосподарської продукції. Для сільськогосподарських підприємств до щорічних витрат включаються витрати на управління земельною власністю, упорядкування угідь та сплату земельного податку.

Прибутковість різних сільськогосподарських культур розглянемо на прикладі СТОВ «Михайлівське» (Вінницька область) та ТОВ «Рутенія–М» (Миколаївська область). Для цього проаналізуємо данні статистичної звітності, а саме форми №50–сг (табл. 1).

Варто звернути увагу, що прибутковість, вказана у табл. 1, відповідає конкретному значенню балу бонітету. Тому для розрахунку прибутковості конкретної земельної ділянки у конкретному господарстві необхідно вводити поправочний коефіцієнт, який розраховується за формулою:

$$К_{пі} = \frac{К_у \cdot ЧОД_і - С_в}{ЧОД_і - С_в}, \quad (5)$$

де $К_{пі}$ – поправочний коефіцієнт прибутковості для конкретної земельної ділянки, $ЧОД_і$ – чистий операційний дохід господарства за певною сільськогосподарською культурою, $С_в$ – виробнича собівартість за цією культурою, $К_у$ – поправочний коефіцієнт урожайності для певної культури.

Наступним чинником, що впливає на прибуток користувача земельною ділянкою сільськогосподарського призначення є розмір орендної плати. Він залежить від вартості земельної ділянки за нормативною оцінкою та ставки орендної плати (відсотку від нормативної оцінки земельної ділянки).

Таким чином, чистий річний прибуток користувача земельною ділянкою сільськогосподарського призначення визначатиметься за формулою:

$$ЧП_{оі} = (П_г \cdot К_{пі} \cdot S_і - С_{ні} \cdot \delta) \cdot (1 - \gamma), \quad (6)$$

де $ЧП_{оі}$ – річний чистий прибуток за і–ю земельною ділянкою, $П_г$ – прибуток господарства до вирахування орендної плати у розрахунку на один гектар, $К_{пі}$ –поправочний коефіцієнт прибутковості для певної культури сільськогосподарських рослин, яка вирощується на і–й ділянці, $S_і$ – площа і–ї земельної ділянки, $С_{ні}$ – нормативна оцінка і–ї земельної ділянки, $\delta_і$ – ставка орендної плати, γ – ставка податку на прибуток.

На прикладі СТОВ «Михайлівське» (Вінницька обл.) та ТОВ «Рутенія–М» (Миколаївська обл.) розглянемо розрахунок вартості права користування землями сільськогосподарського призначення (табл. 2).

На прикладі ТОВ «Рутенія–М» (Миколаївська обл.), використовуючи формулу (6), побудуємо графіки залежності вартості права користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення від залишкового строку дії договору оренди при різних значеннях балу бонітету (рис. 4).

Криві, зображені на рис. 4, можуть використовуватись як ілюстрація ефективності діяльності конкретного сільськогосподарського підприємства або для обґрунтування вирощування певних сільськогосподарських культур. Критерієм ефективності ведення господарства та планування сівозміни буде максимізація вартості корпоративних прав підприємства. Для ілюстрації швидкості зміни вартості від залишкового строку оренди наведемо рис. 5.

З рис. 5 ми бачимо, що для земельних ділянок із залишковим строком оренди більше п'ятнадцяти років при збільшені цього строку вартість права користування майже не змінюється. Таким чином, для максимізації вартості корпоратив–

Таблиця 1. Прибутковість сільськогосподарських підприємств за даними форми №50–сг

Продукція рослинництва	Площа, га	Вироблено продукції, т	Виробнича собівартість, тис. грн.	Чистий дохід (виручка), тис. грн.	Прибуток господарства до вирахування орендної плати, грн./га	Середній бонітет
СТОВ «Михайлівське» (Вінницька обл.)						
Кукуруза на зерно	190,0	1104,1	1711,0	2167,0	2400,00	51
ТОВ «Рутенія–М» (Миколаївська обл.)						
Зернові та зернобобові	1 854,0	6481,3	7011,1	10 550,5	1909,06	47

Таблиця 2. Розрахунок вартості права користування землями сільськогосподарського призначення

№з/п	Площа, га	Розмір орендної плати, грн.	Залишковий строк дії договору, років	Поточна вартість ануїтету (ставка капіталізації 20%)	Прибуток до вирахування орендної плати, грн./га.	Бал бонітету	Поправочний коефіцієнт урожайності	Чистий річний прибуток, грн.	Вартість права користування, грн.
СТОВ «Михайлівське» (Вінницька обл.)									
1	2,42	873,91	4	2,59	3198	57	1,07[1]	5629,51	14580,43
2	2,07	873,94	2	1,53	2400	51	1,00[1]	3357,13	5136,41
3	2,08	877,89	1	0,83	2286	50	0,99[1]	3179,13	2638,68
4	2,07	877,89	5	2,99	1944	48	0,96[1]	2579,88	7713,84
5	2,07	873,95	4	2,59	3655	61	1,11[1]	5487,36	14212,26
...	...	...	...	...	....	...	...	...	...
ТОВ «Рутенія–М» (Миколаївська обл.)									
1	2,07	877,94	10	4,19	3275	67	1,24[2]	4839,07	20275,70
2	2,57	1010,37	15	4,68	2535	54	1,11[2]	4513,76	21124,40
3	2,54	877,68	5	2,99	2023	48	1,02[2]	3493,81	10446,49
4	2,07	873,92	7	3,60	1909	47	1,00[2]	2523,72	9085,39
5	2,12	877,68	12	4,44	1738	45	0,97[2]	2301,64	10219,28
6	2,07	877,94	10	4,19	3275	67	1,24[2]	4839,07	20275,70
...	...	....	...	...	....	...	...	...	...

[1] *Для кукурудзи.*
[2] *Для жита.*

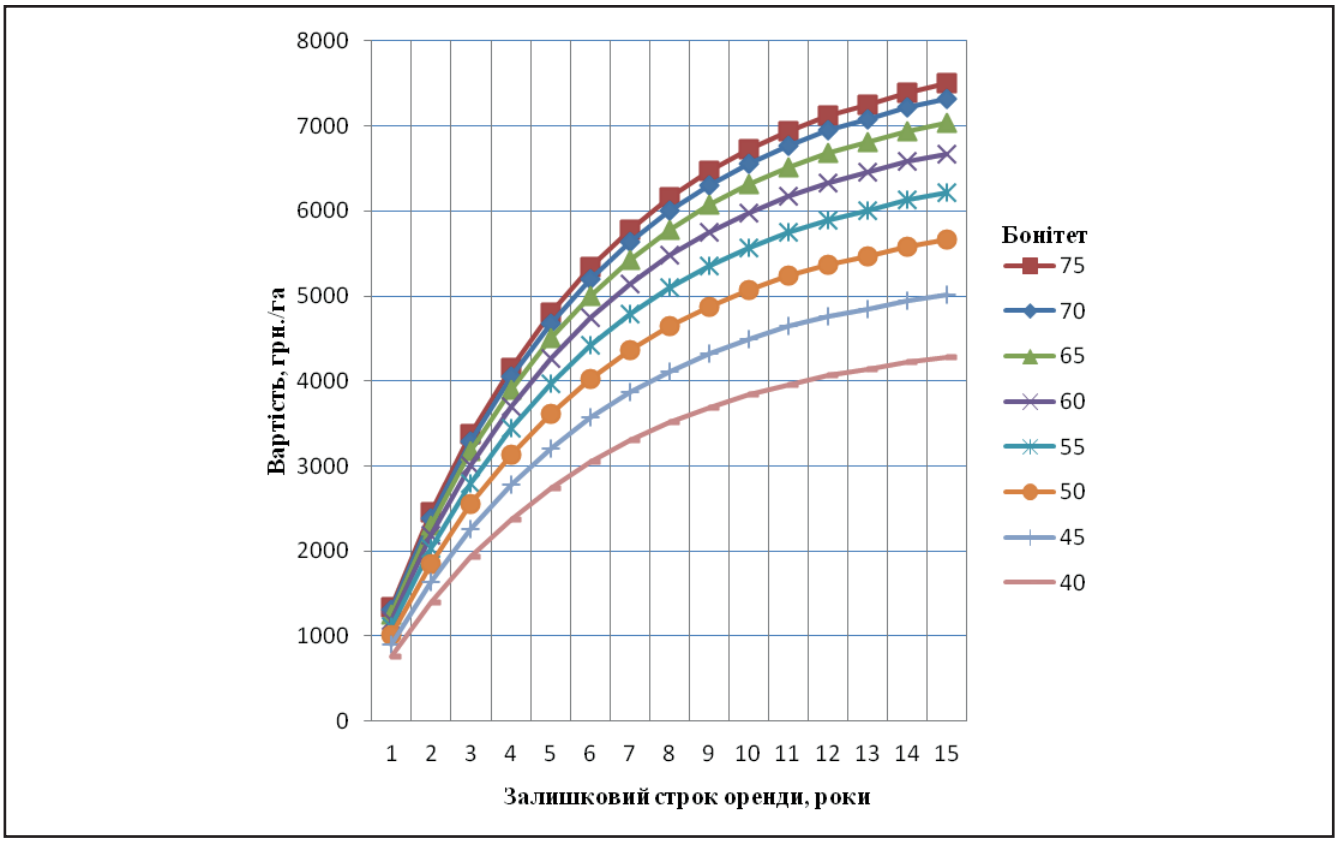


Рисунок 4. Залежності вартості права користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення від залишкового строку дії договору оренди при різних значеннях балу бонітету
Власні дослідження.

них прав сільськогосподарського підприємства необхідно щоб залишковий строк оренди земельних паїв був більше п'ятнадцяти років.

Чутливість факторів, що впливають на вартість права користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення проілюструємо на рис. 6.

Рисунок 5. Динаміка темпу зростання вартості права користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення

Власні дослідження.

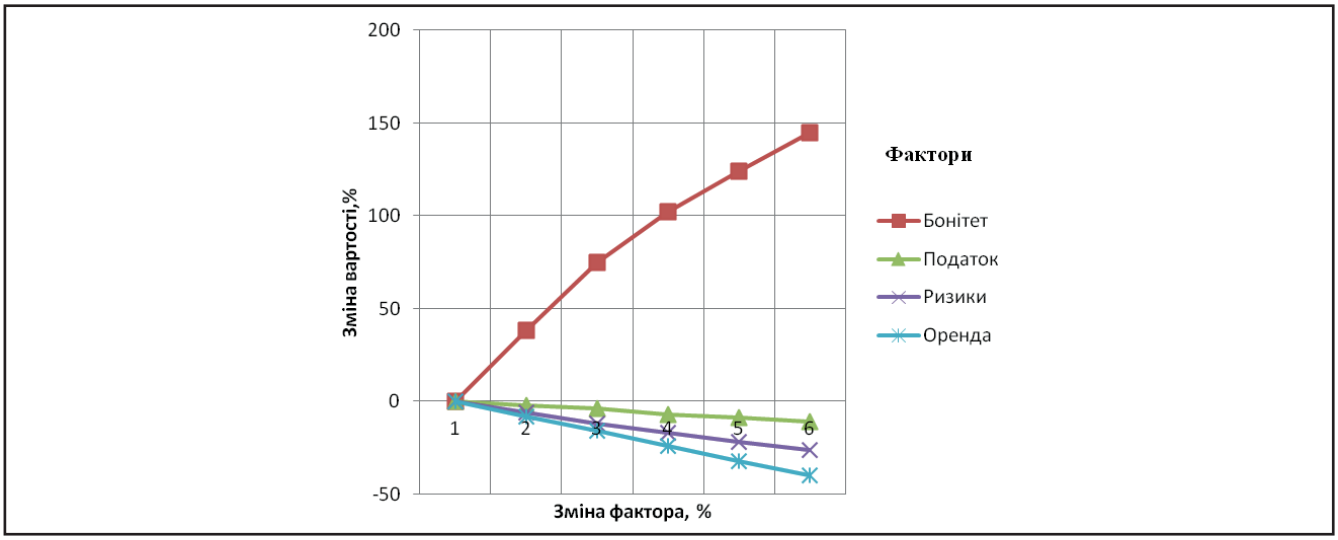


Рисунок 6. Динаміка темпу зростання вартості права користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення

Власні дослідження.

З рис. 6 ми бачимо, що основний вплив на вартість має якість ґрунту, потім розмір орендної плати, ризики ведення бізнесу та податок на прибуток.

Висновки

1. На основі проведених досліджень, розроблено уніфікований механізм визначення ринкової вартості права користування землями сільськогосподарського призначення, в умовах обмеженої вихідної інформації про об'єкт оцінки.

2. Визначено фактори, що впливають на вартість права користування землею сільськогосподарського призначення та встановлено аналітичний зв'язок між якістю ґрунту (балом бонітету) та прибутковістю сільськогосподарського підприємства. Зроблено конкретні розрахунки ринкової вартості права користування землею сільськогосподарського призначення на прикладі СТОВ «Михайлівське» (Вінницька обл.) та ТОВ «Рутенія–М» (Миколаївська обл.).

3. Автором запропоновано використовувати криві залежності вартості права користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення від залишкового строку дії договору оренди при різних значеннях балу бонітету, як ілюстрацію ефективності діяльності конкретного сільськогосподарського підприємства або для обґрунтування вирощування певних сільськогосподарських культур. Критерієм ефективності ведення господарства та планування сівозміни буде максимізація вартості права користування землею, що зумовить максимізацію вартості корпоративних прав підприємства.

4. Доведено, що для земельних ділянок із залишковим строком оренди більше п'ятнадцяти років при збільшені цього строку вартість права користування майже не змінюється. Таким чином, для максимізації вартості корпоративних прав сільськогосподарського підприємства необхідно щоб залишковий строк оренди земельних паїв був більше п'ятнадцяти років.

5. Встановлена чутливість факторів, що впливають на вартість права користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення. Основний вплив на вартість має якість ґрунту, потім розмір орендної плати, ризики ведення бізнесу та податок на прибуток.

Реалізація проведених досліджень дозволить досягти поставленої мети.

Список використаних джерел

1. Земельний кодекс України.

2. Закон України «Про оцінку земель» від 11.12.2003 №1378–IV.

3. Постанова КМ України «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок» від 11.10.2002 №1531.

4. «Оцінка земельних ділянок» / Драпіковський О.І., Іванова І.Б. – К.: «ПРІНТ–ЕКСПРЕС», 2004. – 296 с, іл.

5. «Методичні основи грошової оцінки земель в Україні»: Навчальний посібник Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха. – К. Профі, 2007. – 624 с, 8 іл.

6. Наказ Міністерства аграрної політики України та Української академії аграрних наук від 23.10.2007 №757/101 КОМПЛЕКСНА ГАЛУЗЕВА ПРОГРАМА «Розвиток зерновиробництва в Україні до 2015 року».

УДК 339

А.Є. АВЕР'ЯНОВ,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Застосування інформаційної системи управління контентом веб–ресурсу для ведення електронної комерції

У статті обґрунтована необхідність впровадження інформаційної системи керування контентом веб–ресурсу для ведення електронної комерції. За результатами дослідження сформульовані висновки щодо критеріїв вибору інформаційної системи керування вмістом веб–ресурсу у розрізі оптимізації витрат підприємства та особливостей ведення електронного бізнесу в Україні.

Ключові слова: *електронна комерція, інтернет–магазин, система керування вмістом веб–ресурсу, оптимізація витрат.*

А.Е. АВЕРЬЯНОВ,
аспирант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Применение информационной системы управления контентом веб–ресурса для ведения электронной коммерции

В статье обоснована необходимость внедрения системы управления контентом веб–ресурса для ведения электронной коммерции. По результатам исследования сформулированы выводы относительно критериев выбора информационной системы управления контентом в разрере оптимизации затрат предприятия и особенностей ведения электронного бизнеса в Украине.

Ключевые слова: *электронная коммерция, интернет–магазин, система управления контентом веб–ресурса, оптимизация затрат.*

The article considers the need of implementation a content management system of web resource for e–commerce. According to the results of the research the criteria for selecting information content management system at the meaning of cost optimization and enterprise features of e–business in the Ukraine are presented.

Keywords: *e–commerce, Internet services shop, content management system web resource, cost optimization.*

Постановка проблеми. У зв'язку зі стрімким розвитком інформаційних технологій, збільшенням ролі глобальної мережі Інтернет та комплексною автоматизацією галузей економіки, використання електронної комерції для підприємств стало важливим не тільки для збереження, але і для розширення позицій на ринку. Використання Інтернету для ведення бізнесу є просто необхідною умовою для компаній в умовах сьогодення. Розвиток IT створив новий вид економіки, темпи зростання якої настільки колосальні, що вона вже встигла змінити традиційні поняття торгівлі, яка набуває все більшої ефективності саме у мережі Інтернет та має вагоме підґрунтя для здобуття лідерства серед векторів орієнтації підприємства на ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Загалом проблематика даної статті має досить мізерне висвітлення у вітчизняній літературі. Більш актуальними є іноземні публікації наукових досліджень та технічна інформація від компаній–виробників систем управління вмістом інтернет–магазину, але все ж слід зазначити такі наукові публікації: Наошад Кабір «Переваги ведення бізнесу в мережі Інтернет» [2]; Д. Козьє «Електронна комерція» [11]; Я.П. Кісь «Реалізація інтернет–магазину з використанням інтелектуальної компоненти» [10]; А.Ю. Берко «Системи електронної контент–комерції» [8]; А.Ю. Берко, В.М. Дорош, Л. В. Чирун «Інтелектуальна система управління контентом сайтів електронного бізнесу» [7].

Метою статті є обґрунтування необхідності застосування та визначення аспектів впровадження інформаційної системи керування вмістом інтернет–магазину відповідно до потреб українського ринку.

Об'єктом дослідження виступає механізм надання послуг та реалізації товарів підприємства шляхом створення інтернет–магазину. Предметом дослідження даної статті є інформаційна система керування вмістом веб–ресурсу.

Виклад основного матеріалу. Глобальна мережа Інтернет стала невід'ємною частиною життя величезної кількості людей. З кожним днем з'являється все більше нових веб–служб, які по функціональним можливостям та інтерфейсу не поступаються звичайним Windows–програмам. Із кожним роком веб–сайти стають усе більш складними і інтерактивними, а інформація, розміщена на них, – повнішою і якіснішою. Дослідження, проведене компанією Brunswick Warburg, показало, що щорічне зростання ринку електронної комерції становить 245%. Корпорації, подібні Amazon.com і Ebay.com, успішно домінують у галузях, в яких усього кілька років назад переважали компанії з традиційним типом ведення бізнесу [2]. Проте для успішності такого бізнесу не обов'язково бути великою компанією. Підприємства малого і середнього класу мають ті ж шанси на прибутковість, і більш того – відповідно до проведених досліджень саме такі підприємства стануть рушійною силою електронної комерції. Отже, за сучасних умов ведення бізнесу складно переоцінити актуальність вивчення аспектів функціонування механізму надання послуг та реалізації товарів підприємства

© А.Є. АВЕР'ЯНОВ, 2014

шляхом створення інтернет–магазину, що і є об'єктом дослідження даної наукової статті.

Такий веб–ресурс має бути динамічним, містити як інтерфейс взаємодії з користувачем (замовлення товару, зворотній зв'язок, відгуки та інш.), так і «бек–енд» інтерфейс, за допомогою якого працівник компанії зможе відстежувати активність на сайті, приймати замовлення, взаємодіяти з клієнтом, формувати звітність, редагувати контент (додавати нові товари, акції, змінювати ціни, зображення товарів, видаляти непотрібну інформацію тощо). Виконання даних завдань потребує впровадження сучасної інформаційної системи керування вмістом веб–ресурсу (CMS) для будь–якого інтернет–магазину, що є обов'язковим завданням будь–якої компанії даного типу. Саме інформаційна система керування вмістом веб–ресурсу є предметом дослідження даної наукової статті.

У простому випадку сайт є сукупністю статичних документів HTML (Hyper Text Markup Language). Інформація, розміщена на такому сайті, як правило, постійна. Цей підхід у розробці є виправданим лише в тих випадках, якщо не потрібно отримувати інформацію від користувача або генерувати електронні документи автоматично. Сучасні вимоги до веб–вузлів зобов'язали використовувати новий підхід до розробки. Інформація, що розміщується на веб–вузлах, повинна швидко оновлюватися. Для вирішення цієї проблеми створюються системи управління вмістом (CMS), які дозволяють легко змінювати наповнення сайту через інтуїтивно зрозумілий інтерфейс [1].

«Система управління контентом», або CMS, останнім часом один із найпоширеніших способів адміністрування веб–порталу. Система управління контентом – це інформаційна система або комп'ютерна програма, яка використовується для забезпечення та організації спільного процесу створення, редагування та управління контентом [3]. Головною метою такої системи є можливість збирати в одне ціле та об'єднати на основі ролей та задач усі різнотипні джерела знань та інформації, доступні як усередині організації, так і ззовні, а також можливість забезпечення взаємодії робітників, робочих груп та проектів зі створеними базами знань, інформацією та даними так, щоб їх легко можна було знайти та неодноразово використати звичним для користувача способом.

Дослідник Х.В. Середа у своїй праці «Контент–адміністрування інформаційної системи планування наукових досліджень в Національній академій педагогічних наук України» зазначає, що: «У більшості випадків система управління контентом веб–ресурсу дозволяє здійснювати централізоване керування накопичуваними даними, відокремлюючи зміст від представлення (тобто від дизайну сайту чи застосування, що виступає як клієнт CMS–рішення), автоматизацію керування життєвим циклом інформаційного наповнення, використання інформаційного наповнення різними користувачами для виконання різних задач. Дана система є програмним комплексом, що допомагає автоматизувати ряд важливих функцій, а саме: процес інформаційного наповнення сайту, керування структурою, користувачами, макетами сторінок і т.д. Сучасні CMS побудовані таким чином, що дозволяють редагувати сайт в онлайн–режимі за допомогою редактора WYSIWYG («What You see is what you get», в перекладі: «Отримуєш те, що бачиш»)» [4].

Використання системи управління вмістом веб–ресурсу не вимагає встановлення спеціального програмного забезпечення на робочому місці. Для редагування й адміністрування використовується звичайний браузер (Internet Explorer або аналогічний). Інтуїтивний інтерфейс і простота роботи із системою полегшує управління сайтом і знижує подальші витрати на підтримку веб–ресурсу. Для роботи із системою необхідні лише початкові навички роботи в Інтернеті [7].

З появою CMS управління сайтом перестало бути рутинним «перебиванням коду», що дозволило компаніям зосередитися на якості змісту інформації, яка публікується. Практично всі сайти (e–commerce, блоги, сайти соціальних мереж, портали) потребують функціонування інформаційної системи управління контентом веб–ресурсу. Будь–які статичні сайти, в тому числі старі інтернет–магазини, легко перевтілюються в динамічні шляхом інтеграції CMS. Графічний інтерфейс користувача (GUI) системи управління контентом відділяє користувача від технічної частини реалізації і надає можливість вносити зміни на сайт без знань технічних аспектів системи [5].

Принцип роботи всіх CMS заснований на поділі контенту (наповнення) і дизайну (оформлення) сайту. Зазвичай дизайн сайту змінюється рідко, тоді як зміни контенту можуть відбуватися не тільки щодня, а й навіть щогодини. Тому у своїй роботі CMS використовують так звані шаблони – спеціальні «порожні» заготовки сторінок, в яких дизайн сайту вже прописаний і залишилося лише наповнити їх інформацією. Наявність у системі великої кількості готових шаблонів дає можливість вибрати потрібний дизайн магазину буквально за лічені хвилини. Інформація системи зберігається в базі даних, наприклад MySQL, і викликається з неї при завантаженні сторінок сайту. Робота ж CMS не вимагає інсталяції додаткового ПЗ, оскільки сама система знаходиться на сервері, а доступ до неї здійснюється через звичайний інтернет–браузер. Більшість CMS мають модульну архітектуру, а їх функціональність легко розширюється за допомогою плагинів. Наприклад, якщо на сайт потрібно додати форум, достатньо встановити і налаштувати відповідний модуль для CMS. Навіть безкоштовні системи керування контентом веб–ресурсу мають непогану «технічну підтримку» у вигляді спільноти користувачів, які можуть не лише надавати допомогу, але і займатися розробкою, що гарантує безперервне покращення ядра CMS і створення нових модулів [5].

Зазвичай інтернет–магазин – це сайт, на якому міститься інформація про деяку продукцію з можливістю її інтерактивного замовлення чи купівлі. Традиційний асортимент інтернет–магазинів – меблі, побутова техніка, книги, компакт–диски з музикою та фільмами тощо [10].

Електронні магазини складаються з кількох компонент. Залежно від того, скільки компонент реалізовано, визначається функціональність магазина [11]:

– надання інформації про товари і послуги (інтернет–вітрина);
– прийом і опрацювання замовлень (торговий автомат);
– оплата товарів і послуг (автоматичний магазин);
– доставка товару (реалізується автоматизованим магазином, якщо товар нематеріального характеру).

Як правило, інтернет–магазини працюють так: переходячи від однієї сторінки до іншої та ознайомлюючись із асортиментом продукції, користувач, рухаючись по віртуальній вітрині

магазина, відкладає продукцію, яка йому сподобалася у віртуальний кошик покупця. Відклавши всю необхідну продукцію, користувач переглядає її вміст і за необхідності вносить корективи. Далі клієнт інтернет–магазину залежно від його реалізації може оформити замовлення або дізнатись найближчу адресу, за якою можна оплатити та забрати продукцію.

Платіжна система є найскладнішою компонентою систем електронної комерції як з технічного, так і з правового погляду. Для того щоб розв'язати ці проблеми, компанії–провайдери традиційних платіжних систем (VISA, MasterCard, American Express тощо) разом із банками та фірмами–розробниками програмного забезпечення створили протоколи безпечних електронних платежів кредитними картками через відкриті мережі SET (Secure Electronic Transaction), особливістю яких є використання електронного підпису [11].

Способи оплати, доставки, характеристика продукції тощо – все це є внутрішнім контентом інтернет–магазину, який зберігається у спеціальній базі даних та керується певною CMS. Основою інтелектуальної системи управління контентом типу e–commerce є ядро – модуль, який пов'язує в єдине ціле всі частини застосування. Ядро відповідає за завантаження і конфігурування модулів, під'єднання загальних залежностей і надання точок інтеграції. Для збереження конфігурації системи і модулів використовують окремі файли конфігурації. Система аутентифікації і розподілу прав потрібна практично всім компонентам і тому входить до складу ядра [7]. При виборі користувачем певного розділу сайту ядро системи керування контентом відповідно до заданих параметрів генерує (збирає по частинам) потрібну сторінку.

Сторінки (Pages) – це те, що бачить користувач, і те, що надає користувачу весь контент сайту. Сторінки можуть використовувати для розмітки звичайний HTML й мови розмітки. Вони складаються із множини фрагментів, таких як body (основний вміст), header (верхня частина сайту, в якій звичайно міститься логотип, контактна інформація підприємства і головне меню), sidebar (бокова панель для навігації по товарам), footer («підвал сайту», в якому міститься контактна інформація, додаткове меню та інформація щодо захисту прав веб–ресурсу), container (є найбільшим блоком сайту, як правило, містить у собі каталог товарів чи послуг відповідно до обраного пункту меню).

Широко вживаними на сторінках інтернет–магазинів є сніпети (Snippets) – фрагменти або просто частки коду, які часто використовуються і є однією із складових сторінки. Контент, який міститься в декількох місцях, може зберігатися в сніпетах, які використовують, якщо виникає потреба у виконанні певних дій [7].

При побудові інтернет–магазину в першу чергу після розгортання системи управління контентом на локальній машині потрібно вибрати макет шаблону майбутнього сайту в панелі адміністратора, при необхідності завантаживши його з мережі Інтернет. Макет шаблону (Layout) – тема оформлення, містить загальну розмітку, яка відповідає за дизайн сторінок. Такі макети забезпечують формування частини сторінок відповідним способом.

Панель адміністратора інтернет–магазину в сучасних CMS не тільки дозволяє користувачеві змінювати інформаційне наповнення сайту, редагувати дизайн його елементів, додавати та змінювати пункти меню, категорії товарів, асортимент товарів і послуг, а й є потужним інструментом ведення фінансової звітності, відстеження поведінки користувачів, роботи з цільовою аудиторією і, звичайно одержання структурованої інформації про купівлю товару.

За допомогою інтеграції CMS у системи підтримки обраного хостингу доступною є функція Smart SMS, за допомогою якої менеджер компанії має змогу отримувати СМС–повідомлення про купівлю товару на сайті.

За допомогою підключення додаткових модулів можна інтегрувати інтернет–магазин у соціальні мережі, додати блоки відгуків, галереї товарів, створювати акційні пропозиції, розіграші, опитування чи навіть підключити сайт до платіжної системи для спрощення купівлі товару клієнтом.

Гнучка структура інтернет–магазину, побудованого на сучасній CMS, дає змогу створювати ієрархію сторінок магазину. Інтернет–магазин, створений за принципами e–commerce, – це проста, зрозуміла ієрархічна структура товарів (згенерованих під них сторінок сайту).

Система для управління контентом інтернет–магазину передбачає:

– створення/редагування контенту;

– автоматичне перетворення контенту під різні формати представлення;

– надійне розмежування доступу до публічної і непублічної інформації;

– гнучке налаштування шаблонів відображення для наявного і нового контенту;

– розширюваність системи за рахунок додаткових плагінів і модулів;

– оновлення і відповідність сучасним стандартам;

– підтримка інформаційної залежності та послідовність рішень і задач (наприклад, контент–менеджер додасть новий товар на сайт, але він не буде опублікований доти, доки керівник відділу не перевірить коректність інформації);

– розмежування і контроль доступу до інформації на основі створення користувацьких ролей;

– візуалізація контенту до розміщення на сайті (попередній перегляд);

– відображення контенту різними мовами [8];

– ведення звітності;

– накопичення знань про діяльність користувачів;

– підтримка регіональних налаштувань (мова, валюта, способи оплати та доставки товарів);

– пакетна можливість проведення SEO–оптимізації.

Як правило, контент веб–сторінки інтернет–магазину містить:

– логотип і назву інтернет–магазину;

– меню товарів і послуг;

– кошик придбань;

– посилання на інформаційні сторінки стосовно інформації про компанію, контактів, сплати, доставки, гарантійних обов'язків тощо;

– список товарів і послуг;

– модулі соціальних мереж, коментарів;

– банери внутрішньої реклами;

– банери акційних пропозицій.

Висновки

Інтернет–магазин будь–якої компанії налічує величезну кількість товарів, поділених за категоріями та групами; гігабайти тек–

стової та графічної інформації, відеороликів, аудіо–файлів і документів. Веб–ресурс має бути динамічним, містити як інтерфейс взаємодії з користувачем (замовлення товару, зворотній зв'язок, відгуки та інш.), так і «бек–енд» інтерфейс, за допомогою якого працівник компанії зможе відслідковувати активність на сайті, приймати замовлення, взаємодіяти з клієнтом, формувати звітність, редагувати контент (додавати нові товари, акції, змінювати ціни, зображення товарів, видаляти непотрібну інформацію тощо). Перелічені завдання потребують постійної наявності штатного розробника, великих затрат праці і коштів як при створенні такого магазину «з нуля», так і при його подальшій підтримці.

Використання системи управління контентом при створенні інтернет–магазину дозволяє зробити готовий інтернет–магазин зручним для адміністрування і привабливим для використання кінцевим користувачем [6]. Сучасна CMS дозволяє підключити до інтернет–магазина весь потрібний функціонал. Отже, впровадження інформаційної системи керування вмістом веб–ресурсу (CMS) для будь–якого інтернет–магазину є обов'язковим завданням компанії, орієнтованої на ведення бізнесу в мережі Інтернет.

Список використаних джерел

1. Балашов О.Ф., Скорін Ю.І., Лосєв М.Ю. Система управління контентом та безпека web–сайту: Стаття – Харків: ХНЕ, 2012.

2. Наошад Кабір. Переваги ведення бізнесу в мережі Інтернет. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу URL: http://ukrarticles.pp.ua/biznes–i–finansy/16435–preimushhestva–vedeniya–biznesa–v–internet.html

3. Система керування вмістом. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електрон. ресурс]. – Режим доступу URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/Система_керування_вмістом

4. Середа Х.В. Контент–адміністрування інформаційної системи планування наукових досліджень в Національній академій педагогічних наук України: Стаття. – Київ: КПІ, 2013.

5. Що таке CMS? Блог веб–студії «ВебКо» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу URL: http://webko.com.ua/cms.html

6. Види CMS. Блог веб–студії «WebStudio2u» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу URL: http://webstudio2u.net/ua/programming/96–cms.html

7. Берко А.Ю., Дорош В.М., Чирун Л.В. Інтелектуальна система управління контентом сайтів електронного бізнесу: Стаття – Львів: Львівська політехніка, 2011.

8. Берко А.Ю. Системи електронної контент–комерції: Стаття. – Львів: Львівська політехніка, 2009.

9. OpenCart documentation. Official web–site [Електрон. ресурс]. – Режим доступу URL: http://docs.opencart.com/display/opencart/OpenCart+1.5+Home

10. Кісь Я.П. Реалізація інтернет–магазину з використанням інтелектуальної компоненти: Стаття – Львів: Львівська політехніка, 2010 http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/6713/1/14.pdf

11. Козье Д. Електронна комерція: Стаття – М.: Русская редакция Microsoft Press, 1999.

УДК 336.14

Н.В. САВЧУК,
докторант кафедри фінансів, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Природна нормалізація податкових надходжень держави та їх апроксимація аналітичною функцією

У статті представлена динаміка податкових надходжень України за період 1998–2013 років із застосуванням до табличних даних природної нормалізації. Показано, що динаміку точок безрозмірної величини податків із статті державного бюджету можна розглядати за два періоди – з 1998 по 2006 рік та з 2006 по 2013 рік. Тенденція розташування точок за період з 1998 по 2006 рік носить характер, наближений до гілки кубічної параболи, а за період з 2006 по 2013 рік – представлена поліноміальна апроксимація точок податкових надходжень України за допомогою многочлена 5–го порядку зі стандартною похибкою відхилення 0,8472. За такою апроксимацією розраховується прогнозне значення на 2014 рік, яке має тенденцію до зростання на рівні початку 2012 року.

Ключові слова: *податкові надходження, природна нормалізація даних, апроксимація аналітичною функцією.*

Н.В. САВЧУК,
докторант кафедры финансов, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Естественная нормализация налоговых поступлений государства и их аппроксимация аналитической функцией

В статье представлена динамика налоговых поступлений Украины за период 1998–2013 годов с применением табличных данных естественной нормализации. Показано, что динамику точек безразмерной величины налогов из статьи государственного бюджета можно рассматривать за два периода – с 1998 по 2006 год и с 2006 по 2013 год. Тенденция расположения точек за период с 1998 по 2006 год носит характер, приближенный к ветке кубической параболы, а за период с 2006 по 2013 год – представлена полиномиальная аппроксимация точек налоговых поступлений Украины с помощью многочлена 5–го порядка со стандартной погрешностью отклонения 0,8472. По такой аппроксимации рассчитывается прогнозное значение на 2014 год, которое имеет тенденцию к росту на уровне начала 2012 года.

Ключевые слова: *налоговые поступления, естественная нормализация данных, аппроксимация аналитической функцией.*

The paper presents the dynamics of tax revenues Ukraine for the period 1998–2013 years. Using tabular data for natural normalization. It is shown that the dynamics of dimensionless points taxes from the state budget article can be viewed in two periods of 1998 year in 2006 year and 2006 year to 2013 year. Trend point location for the period from 1998 year in 2006 year is in the nature close to the branches of the cubic parabola, and for the period from 2006 year to 2013 year – presented

 © Н.В. САВЧУК, 2014

polynomial approximation points of revenue Ukraine using polynomial 5th order with a standard deviation error of 0.8472. Using this approximation calculated predictive value in 2014 year, which tends to increase at the beginning of 2012 year.

Keywords: *tax revenues, balance of trade, natural normalization of data, approximation of analytic functions.*

Постановка проблеми. Функції податків, як і самі податки, є явищем об'єктивним і незалежним від волі держави впливають на підприємницьку діяльність. Але держава може свідомо використовувати цю функцію для регулювання певних пропорцій у соціально–економічному житті суспільства. Використання податків як фінансових регуляторів – це складова справа, для якої на різних етапах розвитку суспільства можуть використовуватись різні податки, змінюватись об'єкти і ставки оподаткування, а також надання пільг. Зауважимо, що у податковій системі повинні реалізовуватись обидві функції податків. З одного боку, податки мають бути інструментом, який забезпечить бездефіцитність бюджету, а з іншого – стимулювати підприємницьку діяльність.

Проаналізуємо прямі та непрямі податки у деяких країнах [14]. На рис. 1 представлено динаміку часток прямих та непрямих податків у доходах державних бюджетів країн Європи.

З рис. 1 видно, що рівень прямих податків близько 70%. Рівень непрямих податків говорить про позитивні перетворення у податкових системах країн Європи, що розглянуті нами. Ці перетворення стосуються перш за все скорочення частки податків на споживання.

За формою оподаткування виділяють податки: прямі (встановлюються безпосередньо щодо платника, їхній обсяг залежить від розміру доходу або майна); непрямі (в цінах товарів, і їхній розмір не залежить прямо від доходів; конкретні платники не завжди є їх носіями). Основні прямі податки: податок на прибуток, податок з доходів фізичних осіб, фіксований сільськогосподарський податок, плата за землю та інші. Непрямі податки: податок на додану вартість, мито, акцизний збір.

У табл. 1 представлені основні джерела фінансування відповідно до проблем ринкової економіки та державних функцій.

Зауважимо, що завдання дослідження податкових надходжень та їхнього впливу на дефіцит державного бюджету України пов'язані з використання статистичного матеріалу, який для подальшого прогнозування потребує математичних методів його обробки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В сучасній економічній літературі представлено різні моделі впливу основних податкових надходжень на дефіцит державного бюджету. В основному це економетричні моделі як однофакторні, так і багатофакторні моделі лінійної регресії, які описують вплив податків на ВВП, або вплив податкових надходжень на видатки бюджету країни тощо.

У статті [1] представлено моделювання взаємозв'язків дефіциту державного бюджету України з показниками макроекономічної динаміки, що ілюструється моделлю впливу величини податків на величину державного бюджету України у вигляді двофакторної регресійної моделі:

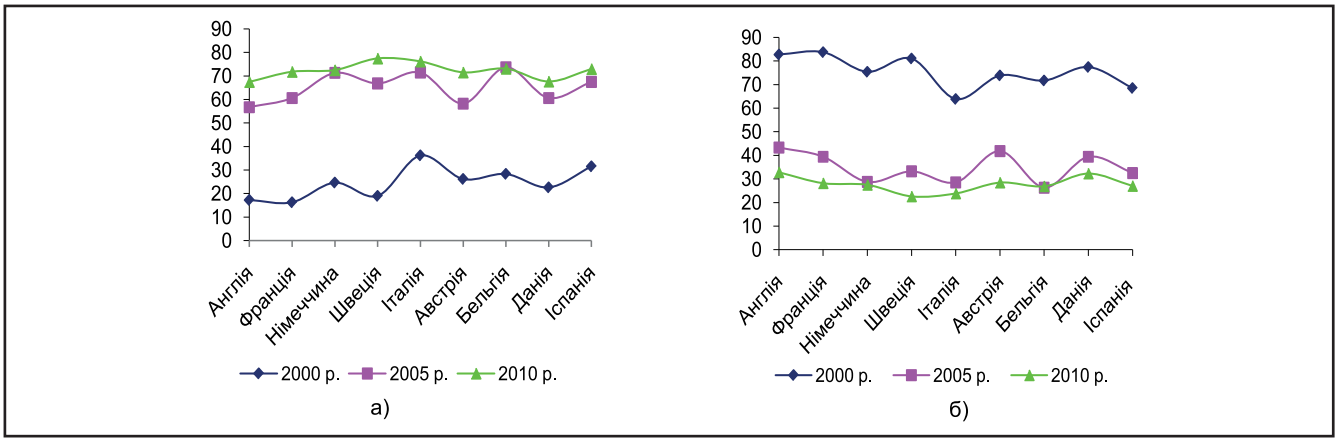


Рисунок 1. Частка прямих (а) та непрямих (б) податків у доходах державних бюджетів країн Європи

Таблиця 1. Джерела фінансування та відповідні їм державні функції

Проблеми ринкової економіки	Державні функції	Джерела фінансування
Циклічний характер розвитку	Державне регулювання стимулювання, програмування та індикативне планування	Доходи державного бюджету, податкові доходи
Монополізація економіки	Антимонопольна політика	Податкові та інші доходи державного бюджету
Проблеми безробіття	Державна проблематика зайнятості	Дохідна частина бюджету
Проблеми бідності	Державне регулювання, державні програми	Бюджетні доходи, податкова політика
Проблеми соціально–економічного, екологічного, культурологічного розвитку, фінансування науки та інноваційного розвитку економіки	Соціальна спрямованість державного регулювання економіки	Доходи бізнесу в цільових державних програмах. Податкові доходи держави
Макроекономічні проблеми глобалізації	Пріоритети економічної політики, в тому числі у сфері зовнішньоекономічної діяльності	Податки, митні платежі і збори та інші регулюючі інструменти, що використовуються державою

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2, \quad (1)$$

де функція y – видатки бюджету країни в % до ВВП, що залежить від незалежних змінних: x_1 – податкові надходження, x_2 – час (роки).

Рівняння багатофакторної лінійної регресії знаходиться у вигляді:

$$y = 6{,}633 + 1{,}504x_1 - 0{,}613x_2 \quad (2)$$

На нашу думку, невдало обрано другу змінну, бо відома з літератури крива Лаффера, що показує ефект збільшення ставки податків, приводить до зменшення податкових надходжень.

У роботах В.В. Вітлінського [2–6] аналізується важливість оптимального компромісу між прагненням держави позбутися дефіциту бюджету і негативним ефектом збільшення податків на виробництво з урахуванням перспективного розвитку макроекономіки і підкреслюється, що якщо економіка зростаюча, податки можуть зростати, і навпаки, якщо економіка спадає, значні податкові ставки поглиблюють рецесію.

Взаємозв'язки між ставкою оподаткування і надходженнями до бюджету є нелінійними і формалізуються математичною залежністю у вигляді кривої Лаффера $L(t)$ – обсягу податкових надходжень у частках від ВВП (t — ставка оподаткування).

Зауважимо, що податкові надходження, виражені, наприклад, у частках від ВВП, подають як нелінійну, неперервну, диференційовану криву $L(t)$, задану на відрізку [0, 1], на якому відкладаються ставки оподаткування. Для t = 0 значення $L(t)$ дорівнює нулю (відсутність податкових надходжень), якщо ставка t = 1, то податків немає.

У роботі [7] представлено задачу оптимізації непрямих податків з цільовою функцією вигляду:

$$У = У\,(X, E, A) = У\,(x; e1, e2, ..., ee; a1, a2, ..., aa) = \sum_{к=1}^{p} У_к, \quad (3)$$

де $У$ – базовий стан податкової системи; X – податок; E – технічна складова формування доходу; A – податкова ставка; $Ук$ – компонента базового стану податкової системи, $к = \overline{1,p}$.

На основі цієї моделі з урахуванням статистичного матеріалу визначені межі оптимальності параметрів запропонованої системи, що обумовлюється часткою податків на додану вартість до 15%, що забезпечить, своєю чергою, зниження величини базової ставки.

На нашу думку, зниження ставки ПДВ без підстав не може привести до зниження базової податкової ставки, тому в моделі допущена суттєва похибка.

Метою статті є дослідження динаміки податків України за період 1998–2013 років та аналіз динаміки податкових надходжень і його наближення аналітичною функцією.

Виклад основного матеріалу. Проаналізуємо такі макроекономічні показники – державні податки (зі статті державного бюджету). Відомо, що податки відіграють значну роль у ринковому регулюванні економіки.

Динаміка статистичних даних податків України за період 1998–2013 років у млн. грн. представлена на рис. 2.

Після перерахування статистичного ряду даних податків України за період 1998–2013 років у млн. грн. за формулою (.12) одержимо безрозмірні значення цієї динаміки, що відтворено на рис. 3.

Як видно із рис. 3, конфігурація кривої безрозмірного ряду динаміки податків України аналогічно кривій на рис. 18, але зараз усі дані динамічного ряду знаходяться в діапазоні [0;1] і, що важливо, вони не мають розмірності.

Як видно з рис. 3, з огляду на різний характер поведінки точок динаміку безрозмірної величини податків зі статті державного бюджету можна розглядати за два періоди з 1998 по 2006 рік та 2006 по 2013 рік. Тенденція розташування точок за період з 1998 по 2006 рік носить характер, наближений до гілки кубічної параболи, а за період з 2006 по 2013 рік – зовсім іншу тенденцію.

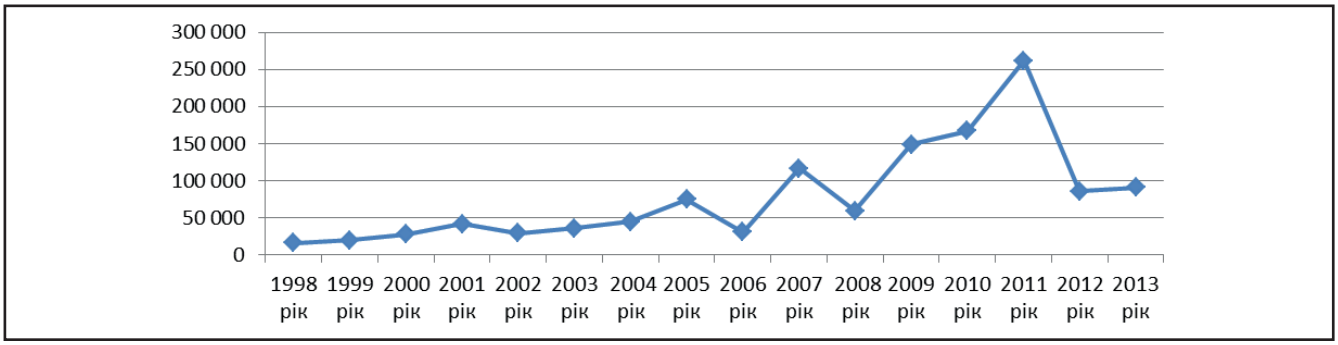


Рисунок 2. Динаміка податків із статті державного бюджету за період з 1998 по 2013 рік у млн. грн.

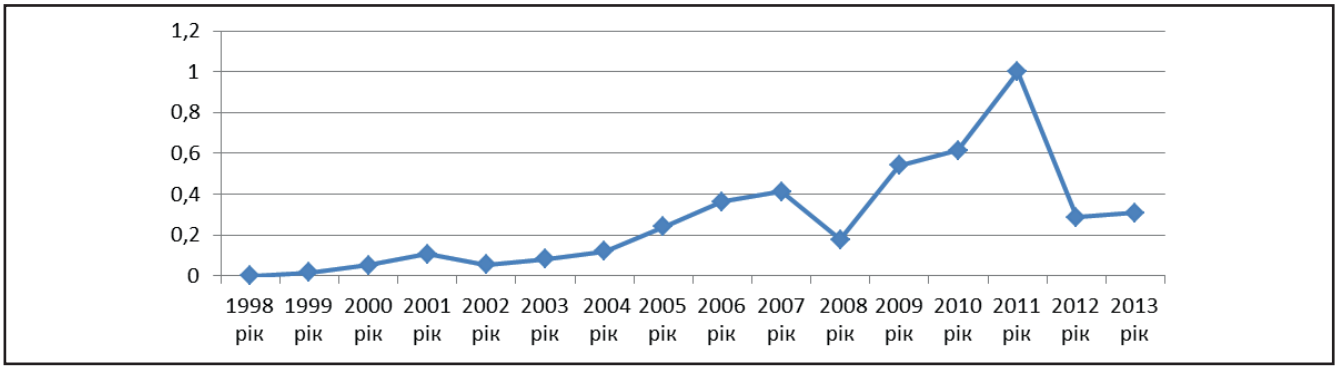


Рисунок 3. Динаміка безрозмірної величини податків із статті державного бюджету за період з 1998 по 2013 рік

Рисунок 4. Динаміка безрозмірної величини податків зі статті державного бюджету за період з 1998 по 2006 рік

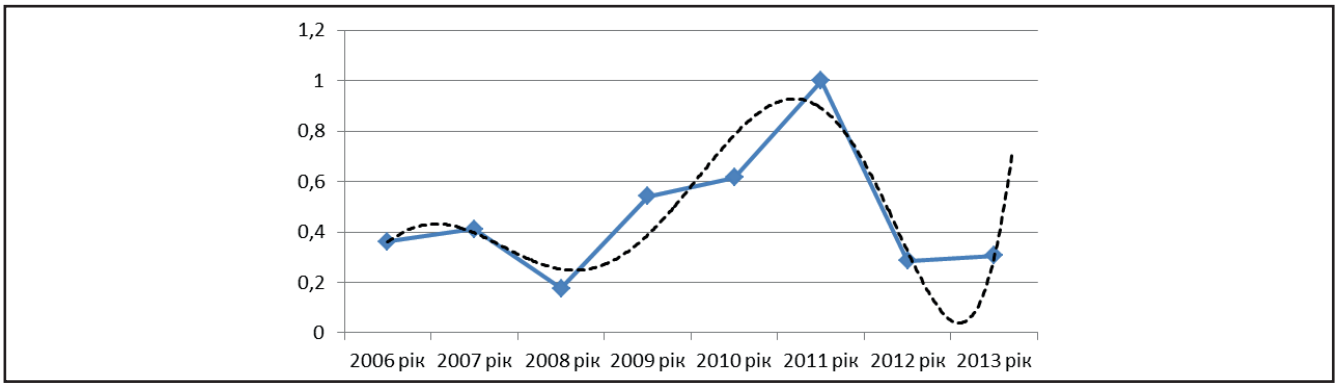


Рисунок 5. Динаміка безрозмірної величини податків зі статті державного бюджету за період з 2006 по 2013 рік

Будемо вважати, що представлена динаміка податків України за період 1998–2013 років у безрозмірному вигляді, що представлена на рис. 3, є заданою табличною функцією y_i.

Таким чином, знайдемо аналітичну функцію $Y(x_i)$, яка б наближалася до заданої табличної функції y_i податків України за умови виконання критерію (.12) з прийнятною апроксимацією.

На рис. 4 представлена поліноміальна апроксимація точок безрозмірної величини податків зі статті державного бюджету за період з 1998 по 2006 рік за допомогою многочлена 3–го порядку вигляду:

$$y = 0.0024x^3 - 0.0292x^2 + 0.1206x - 0{,}1047 \quad (1)$$

зі стандартною похибкою відхилення: 0,9696.

Розглянемо другий умовний період динаміки безрозмірної величини податків зі статті державного бюджету з 2006 по 2013 рік.

На рис. 5 представлена поліноміальна апроксимація точок безрозмірної величини податків із статті державного бюджету за період з 2006 по 2013 рік за допомогою многочлена 5–го порядку вигляду:

$$y = 0.0013x^5 - 0.1496x^4 + 0.6384x^3 - 1.0204x^2 + 0.7725x \quad (2)$$

зі стандартною похибкою відхилення: 0,8472.

Така апроксимація була вибрана через прийнятну стандартну похибку відхилення 0.8472, що являється достатнім критерієм апроксимації. За такою апроксимацією розраховується прогнозне значення на 2014 рік (продовження пунктирної лінії за межі точок), яке має тенденцію до зростання на рівні початку 2012 року.

Отже, представлені ряди динаміки податків у безрозмірному вигляді та за представленою апроксимацією:

– для періоду 1998–2006 років многочленом 3–го порядку за формулою (1) (рис. 4).

– для періоду 2006–2013 років многочленом 5–го порядку за формулою (2) (рис. 5).

Висновки

У статті представлена поліноміальна апроксимація точок безрозмірної величини податків зі статті державного бюджету за період з 1998 по 2006 рік за допомогою многочлена 3–го порядку зі стандартною похибкою відхилення 0,9696. За такою апроксимацією розраховується прогнозне значення на 2014 рік, яке має тенденцію до зростання на рівні початку 2012 року.

Список використаних джерел

1. Pradeep Mitra, Nicholas Stern. Tax System in Transition // The World Bank, January 2003. – 53 p.

2. Економічний ризик і методи його вимірювання: підручник для студ. екон. спец. / В.В. Вітлінський [та ін.]; Інститут змісту і методів навчання, Київський держ. економічний ун–т. – К.: [б.в.], 1996. – 398 с.

3. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.– метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко; Київський національний економічний ун–т. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.

4. Математичне програмування: навч.–метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни / В.В. Вітлінський [та ін.]; Київський національний економічний ун–т. – К.: КНЕУ, 2001. – 248 с.

5. Моделювання економіки: навч. посібник / В.В. Вітлінський; Київський національний економічний ун–т. – К.: КНЕУ, 2003. – 406 с.: рис. – Бібліогр.: с. 403.

6. Ризикологія в економіці та підприємництві / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко; Київський національний економічний ун–т. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.

7. Голик Е.Н. Проблемы формирования оптимальных уровней ставок НДС // Экономика и производство. – 2007. – №3.

8. Блудова Т.В., Джаладова І.А., Макаренко О.І., Шуклін Г.В. Математична економіка. Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2009. – 464 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 711.432

М.М. ГАБРЕЛЬ,
д.т.н., Інститут регіональних досліджень НАН України

Показники і методи оцінки стану простору метрополій в Україні

Досліджуються проблеми творення й розвитку метрополій, ширшого використання метрополійних ефектів у розвитку регіонів держави. Обґрунтовано показники і методики оцінки стану метрополій.

Ключові слова: *метрополія, показники оцінки стану, простір, просторова організація.*

М.М. ГАБРЕЛЬ,
д. т. н., Институт региональных исследований НАН Украины

Показатели и методы оценки состояния пространства метрополий в Украине

Рассматривается целесообразность выделения метрополийных территорий как административно–территориальных единиц вокруг городов – областных центров (город – регион) и ведения общего социально–экономического и пространственного планирования, а также управления на них. Исследуются проблемы создания и развития метрополий, более широкого использования метрополийных эффектов в развитии регионов государства. Обоснованы показатели и методики оценки состояния метрополий.

Ключевые слова: *метрополия, показатели оценки состояния, пространство, пространственная организация.*

Considered the appropriateness of the allocation metropoline territories of administrative–territorial units around the cities – regional centers (city – region), and of the General socio–economic and spatial planning and the control on them. Examines the problems of creation and development of Metropolitan areas, greater use of Metropolia effects in developing regions of the state. Justified indicators and methods for assessing the status of metropolises.

Keywords: *mother country, indexes of estimation of the state, space, spatial organization.*

Постановка проблеми. В умовах сьогодення ведеться активний пошук шляхів розвитку України. Важливою складовою при цьому є політика держави в сфері просторової організації територій, особливе місце в якій посідають великі й найбільші міста. Значні проблеми і протиріччя концентруються в просторово–часовому неузгодженні урбаністично–розпланувальних, природно–ландшафтних, соціально–економічних та інших умов взаємозв'язку «місто – оточення». Не знаходять свого ефективного та узгодженого вирішення питання управлінського, правового, економічного та урбаністичного характеру. Розглядається доцільність виділення метрополійних територій як адміністративно–територіальних одиниць навколо міст – обласних центрів (місто – регіон), та ведення спільного соціально–економічного й просторового планування, а також управління на них.

Гострою є проблема формування системи показників і методів оцінки стану простору метрополій для нових умов в Україні.

Мета статті – обґрунтування показників та методик оцінки стану простору метрополій. Об'єктом дослідження виступає метрополійний простір, а предметом – показники й методи оцінки його стану.

Основні визначення. Існують різні трактування *метрополії*. Перше – метрополії як історичного міста–держави, материнського стосовно до закладених ним міст–колоній, з якими його пов'язують тісні господарські та культурні зв'язки.

© М.М. ГАБРЕЛЬ, 2014

Друге – метрополія як місто з населенням понад 500 тис. мешканців зі значним історичним, духовним і культурним потенціалом, що зумовлює його особливий вплив на оточення, а також власну систему цінностей і унікальність. Такі метрополії характеризуються моноцентричною просторовою структурою зі складеною ієрархією внутрішніх і зовнішніх (регіональних, надрегіональних) функцій.

У дослідженні метрополійну територію трактуємо як моноцентричну цілісну систему населених пунктів і територій їх землекористування, об'єднаних спільними інтересами зростання соціально–еколого–економічної ефективності функціонування. Об'єднання відбувається навколо домінуючого населеного пункту і має забезпечувати корисні результати взаємодій складових системи (системні ефекти). Місто–центр домінує в усіх ділянках суспільного, політичного й господарського життя метрополії, інформаційного обслуговування та культури. Роль центру зумовлена не тільки його масштабом, а й розміщенням в оточенні, концентрацією та вагомістю функцій. *Ефективність метрополій* забезпечується їх спільним розвитком і проектуванням, що включає спільну просторову організацію складових, раціональний розподіл внутрішніх і зовнішніх функцій, а також узгодження функцій управління. Через систему метрополій держава може приєднуватись до масштабних проектів світової економіки та глобальних процесів.

Головні терміни, що використовуються у публікації, – простір, просторова цілісність, територія метрополії, інфраструктурна пов'язаність, просторові «нерівноваги», стан простору. Поняттю «*простір*» надається широка інтерпретація, що охоплює людський вимір (людина), сферу діяльності (функція), природні умови, територіальні (геометричний вимір) та часові характеристики. Таке сприйняття зумовлює трактування метрополійного простору як «багатовекторного простору людських, природних, функціональних, геометричних і часових характеристик, у яких реалізується життєвий цикл систем» [1]. *Просторова цілісність* визначається як стан ефективного функціонування зв'язків між елементами простору, які нівелюють наявні в ньому «нерівноваги». *Територія метрополії* – це територія великого міста з функціонально пов'язаним з ним оточенням зі значним щоденним впливом (місця праці та проживання), а також перспективні території, в яких спостерігаються процеси метрополізації. На таких територіях спостерігається концентрація важливих надлокальних функцій міста–центру, висока функціональна інтеграція та розвинутість комунікаційної мережі. *Інфраструктурна пов'язаність* – розвинутість автомобільних доріг і залізничних колій, газо–, водо– і енергопостачання, а також утилізації відходів. *Просторові «нерівноваги»* – це нерівномірності, які існують між вимірами простору міста і його оточення, а також між вимірами окремих елементів приміської зони (аграрної, рекреаційної, урбанізованої).

Стан простору метрополії сприймається як поєднання властивостей його вимірів, які, з одного боку, підкреслюють індивідуальність, а з другого – вказують на рівень придатності простору до життя та діяльності людини. Це онтологічна інтерпретація предмета досліджень, що визначає якість простору як поєднання об'єктивно існуючих властивостей, розглядає загальні основи, принципи, структуру та закономірності його існування.

Оцінювання стану простору є системною перевіркою того, наскільки середовище придатне для задоволення вимог користувачів, які має проблеми і якими ресурсами для їх вирішення володіє. Метрополійний простір характеризується кількісними показниками та якісними властивостями. Можна умовно виділити два типи оцінювання його стану – безпосереднє та порівняльне: перший застосовуємо, коли існує можливість однозначної оцінки без залучення та порівняння з іншими подібними об'єктами; другий тип базується на сприйнятті людей або порівнянні з вимогами нормативів. Опосередковані оцінки використовуються також у порівняльному аналізі при доборі об'єктів зі схожими просторовими характеристиками. Порівняльна оцінка є зручнішою для виявлення тенденцій, а також визначення місця метрополії в рейтингу метрополій держави.

Виклад основного матеріалу. Оцінка стану простору метрополій має формуватись у контексті побажань та очікувань певних суспільних груп і спільноти загалом. Більшість вимог установлено нормативами, однак вони ще не гарантують високої якості простору метрополії й достатнього задоволення вимог споживачів. Проектування та реалізація проектів, управління й функціонування системи й оточення характеризується складними відносинами і взаємодіями. Доречно виділити критерії стану простору метрополії щодо його атрактивності для мешканців, для ведення діяльності та відвідувачів, зокрема коли йдеться про території з високим туристично–рекреаційним потенціалом.

У багатьох питаннях оцінки стану можуть суттєво різнитися за складом показників, їх рангом та інтерпретацією.

1. Обґрунтування показників оцінки стану простору метрополій

Базуючись на модель п'ятивимірного містобудівного простору «людина – функція – умови – геометрія – час», сформуємо матрицю основних характеристик метрополійного простору [1]. Вони трактуються як базові, є істотними стосовно аналізованого явища (оцінки простору метрополій), мають репрезентативний характер, практичні в застосуванні, а також наявні можливості їх отримання у відповідних структурах або розрахунку експертами. Базові показники характеризують властивості, що описують вибраний вимір, який ще не був агрегований та обумовлений відповідними зв'язками. Вони мають відповідати вимогам – бути безпосередніми та мати відповідний кількісний вираз. Різнорідність може бути знівельована наданням показникам безрозмірної величини, що дозволить спростити саму процедуру оцінки. Показник може мати стимуляційний чи дестимуляційний характер і бажано, щоб така залежність мала лінійний характер. Аналогічних показників відповідно до обґрунтованої моделі приймаємо 15.

Інші показники оцінки утворюються накладанням базових показників і надаються для визначення різних аспектів та стану простору в цілому. Наголосимо, що, крім характеристик п'яти основних вимірів метрополійного простору, потрібно враховувати їх взаємодії (дво–, три–, чотири–, п'ятивимірні). Подвійні взаємодії наведемо в табл. 1.

Базові характеристики розташовані по діагоналі матриці й властиві для окремого виміру (вектора). кожен вимір простору включає кількість характеристик, що описують його стан. Їх зміни повинні вказувати на покращення чи погіршення

Таблиця 1. Виміри та їх подвійні взаємодії в метрополійному просторі

Вимір	Людина L	Функція F	Умови U	Геометрія G	Час T
1	2	3	4	5	6
Людина L	Кількість жителів якісний склад використання людського потенціалу	економічна діяльність якість трудових ресурсів Рівень обслуговування населення	рівень життя екологічна безпека криміногенна безпека	щільність населення територіальна структура територіальні конфлікти	динаміка чисельності населенні Вікова структура населення часові пріоритети
Функція F	функціональна достатність зайнятість населення Трудомісткість функцій	Структура економіки ефективність функцій Якість зовнішньоекономічних зв'язків	Конкурентоспроможність Ресурсне забезпечення функцій Утилізація відходів	функціональна структура території виробничі площі ступінь освоєння земель	Продуктивність функцій Динаміка функцій Функціональний розвиток
Умови U	рівень забезпечення житлом рівень якості умов Рівень безпеки	інвестиційний потенціал ресурсна залежність техногенні впливи на довкілля	ресурсний потенціал якість ресурсів Рівень використання ресурсів	заповідні території рекреаційні зони забруднені території рівень озеленення території	динаміка умов інтенсивність споживання і відновлення природних ресурсів
Час T	Приріст і міграція населення рівень стратегій розвитку міста	Актуальність функцій сезонність функцій	стабільність умов	територіальна стабільність	Своєчасність рішень історичний потенціал Наявність стратегічних документів

якості елементів метрополійного простору і, відповідно, стимулювати певні дії щодо розвитку.

Виділені вектори простору характеризуються багатьма компонентами. Можна виокремити щонайменше по три групи показників окремого вектора, що розкриватимуть кількісні й якісні його властивості, а також використання наявних можливостей. взаємодії базових просторових характеристик творять системну множину нових похідних показників, окремі з яких наведено в табл. 2.

Показники, що містять більше інформації, є істотнішими відповідно до вибраного фрагмента аналізу та відносно мети оцінки, а також володіють високим рівнем репрезентативності, можна вважати сигнальними. Найбільш інформативні та репрезентативні показники стосовно обґрунтованої мети і завдань можна вважати індикаторами стану системи.

Базовий рівень творять 15 показників. Так, для *виміру умов* це: 1 – стан природного середовища; 2 – ресурсний потенціал; 3 – рівень використання ресурсів. Наприклад, стан природного середовища визначається відсотком територій, охоплених охороною природи та історичного середовища. Вимір умов характеризується оцінкою наявних ресурсів розвитку, а саме: земельних, водних, сировинних, рекреаційних, відновлюваної енергії. Ефективне використання природних ресурсів і відновлюваної енергії є вимогою сталого розвитку, підвищення соціально–еколого–економічної ефективності метрополії та її населених пунктів.

Вимір людини: 1 – кількість жителів; 2 – використання людського потенціалу; 3 – якісний склад. У цьому вимірі важливими є кількісні й якісні характеристики населення. Кількість жителів населеного пункту характеризує масштаб населеного пункту й має вагоме значення щодо вирішення задач розміщення продуктивних сил. Якісними характеристиками людського виміру є вікова структура і рівень освіченості населення. Кількість жителів віком 60 років і старше, а також рівень освіченості населення входять до числа показників моніторингу сталого розвитку. Додатково до них потрібно дати оцінку трудових ресурсів метрополії, необхідних для розвитку функціональної сфери, зокрема кількість і частку працездатного населення.

Вимір функції: 1 – структура економіки; 2 – ефективність функціонування; 3 – якість зовнішньоекономічних зв'язків. Зокрема, підтримка підприємливості визначається кількістю агенцій і фундацій регіонального розвитку на 10 тис. мешканців, числом банків, кредитних спілок тощо. У функціональному вимірі моніторинг сталого розвитку передбачає оцінку прибутковості окремих галузей сфер виробництва й обслуговування: аграрного виробництва, промисловості, будівництва, транспорту, науки й освіти, сфери обслуговування, рекреації. Кількісно оцінка приводиться у процентах від загального валового доданого продукту. Оцінка економічної ефективності окремих функціональних сфер дасть необхідну інформацію для можливої їх реструктуризації з відповідними змінами в зонуванні та розміщенні інвестиційних об'єктів.

Вимір *геометрія простору* метрополії (територія, транспортна мережа, розселення) описується: 1 – площа території метрополії; 2 – розвитком розпланування; 3 – якіс-

Таблиця 2. Структура показників аналізу метрополій

Виміри простору	Характеристики виміру	Показники
Людина L	К–сть населення Якісний склад Використання людського потенціалу	Загальна кількість жителів міста, метрополії
		Рівень освіченості й професійності
		Частка працездатного населення
		Рівень безробіття
		Структура безробітних
Функція F	Структура економіки ефективність функцій Рівень технологій	Структура функціональної сфери
		Відносна прибутковість функцій
		Рівень конкурентоспроможності продукції
Умови U	ресурсний потенціал якість ресурсів використання ресурсного потенціалу	наявність економічних ресурсів
		якість природних ресурсів, краєвидів
		рівень використання ресурсів
		рівень безпеки
Геометричний вимір G	територія Розташування міста Компактність міста Використання території	Площа території метрополії
		Показник компактності
		Територіальні резерви
		Використання географічного положення
Час T	Вік міста Історичний потенціал Перспективи розвитку	Вік історичного середовища
		Показник якості і стану історичного середовища
		Динаміка розвитку
FL	функціональна повнота якість і використання трудових ресурсів Рівень технологій	Показник функціональної достатності
		рівень обслуговування населення
		якість трудових ресурсів (вік, професійність)
		Структура зайнятості населення
		Трудомісткість функцій
UL	Рівень і умови життя	Рівень соціальних витрат
		Забезпеченість житлом
		Узагальнений показник якості житла
		рівень екологічної і криміногенної безпеки
		Частка жителів, що проживає в небезпечних зонах
GL	Територіальний потенціал	Щільність населення
		Питома житлова площа на одну людину
		Відстані переїздів населення
TL	Кількісні зміни Якісні характеристики Перспективи розвитку	Динаміка чисельності населення
		Міграція (прибуття – вибуття)
		Вікова структура населення
		Стратегії соціального розвитку
UF	Стан умов функціональної сфери Якість умов функц. сфери Техногенні впливи	Наявність і стан функціональних об'єктів
		Ресурсна забезпеченість функцій
		Інвестиційна привабливість функцій
		Шкідливі відходи
		Сумісність функцій і умов середовища
		Утилізація та очистка відходів
GF	Територіальне забезпечення функцій Відстані перевезень Ефективність використання площ і положення	Функціональна структура території
		Виробничі площі
		Частка заповідних територій
		Відстані функціональних перевезень
		Ефективність використання території та розташування
TF	Часові особливості Якість функцій функціональний розвиток	сезонність функцій
		Вік функціональних об'єктів
		Продуктивність функцій
		Виробництво і споживання продукції
		Тенденції функціонального розвитку
		Скорочення відходів
GU	Територіальні умови	Площі зелених і рекреаційних зон
		Території особливого режиму і небезпеки
TU	Розвиток умов	Часові тенденції у зміні умов
		Емісія газів парникового ефекту
		Емісія важких металів і органічних сполук
TG	Територіальні зміни	динаміка територіальних змін
	Стан доріг	Середня швидкість транспортних потоків
	Розвиток територій	Перспективи розвитку територій
UFL	Безпека життєдіяльності	Показник безпечності життя і праці
TGL	Темпи введення житла	Показник інтенсивності введення житлової площі
GUFL	Стан містобудівного простору на час T	Оцінка містобудівної ситуації
		Умови життєдіяльності
TGUFL	Ефективність міста	Соціально–еколого–економічна ефективність

тю зв'язків з надсистемою. Якість зв'язків з надсистемою визначається: центральними адміністративно–обслуговуючими функціями надрегіонального та державного рівнів; станом та віддалю до аеропорту; наявністю готельної бази; кількістю фестивалів, конференцій, конкурсів і т.д. Геометричний вимір характеризується площами території населеного пункту та метрополії, структурного землекористування та окремих функціональних зон, а також відстанями до адміністративних центрів і між окремими об'єктами. Геометричні дані є важливими для вибору й розміщення нових інвестиційних об'єктів у просторі.

Вимір час (історія, сучасність, перспективи) включає такі показники: 1 – історичний потенціал; 2 – своєчасність рішень; 3 – наявність стратегічних документів розвитку. Наявність стратегічних документів розвитку включає наявність і якість: стратегії реструктуризації і розвитку системи; стан оновлення містобудівної та кадастрової документації тощо. Часовий вимір характеризується й даними щодо віку населеного пункту та його окремих об'єктів, їх історичного минулого і перспективи. Характеристики мають значення для обґрунтування соціально–економічних та проектних рішень, а також оцінки динаміки процесів функціонування й окреслення шляхів розвитку.

Принципове значення для оцінки стану простору має спосіб збирання вихідних даних та розрахунку взаємодій. Важливим завданням є підвищення зайнятості населення та ефективності їх праці. Для цього у взаємодії LF (людина – функція) потрібно оцінити рівень і структуру зайнятості населення. До важливих соціальних чинників відноситься рівень зареєстрованого безробіття, що визначається відношенням числа безробітних до кількості працездатного населення.

Динаміка чисельності населення відноситься до взаємодії LT (людина – час) і виражається природним приростом (народжуваність – смертність) та міграцією (прибуття – вибуття). Кількісні та якісні характеристики населення й їх динаміка визначають людський потенціал метрополії, який впливає на вибір і прогнозування напрямів розвитку.

Важливим чинником розвитку є забезпеченість населення житлом і відповідність житла сучасним стандартам як за площею, так і за якісними характеристиками (залишковий ресурс, наявність водопроводу, газо– і теплопостачання, каналізації). Ці показники відносяться до взаємодії LU (людина – умови) і до групи показників моніторингу сталого розвитку. Кількісно вони можуть бути оцінені: забезпеченістю сімей житлом; якістю житла за наявними вигодами (вода, газ, центральне опалення, гаряча вода, каналізація, телефонний зв'язок); якістю житла за величиною залишкового ресурсу; узагальненим показником якості житлового фонду населеного пункту. Невідповідність кількості та якості житла сучасним стандартам і вимогам сталого розвитку зумовлює необхідність розширення житлового будівництва, а в багатьох випадках залучення додаткового територіального ресурсу.

Серед показників моніторингу сталого розвитку, що відносяться до соціальної групи метрополії, важливе значення має питома площа орних земель на одну людину. Цей показник має особливе значення для сільських територій метрополії, оскільки відображає їх аграрний потенціал розвитку. Доповнює характеристику потенціалу структура земель низької якості, а саме: деградованих, забруднених, з кислими ґрунтами, заболочених, засолених, еродованих. Саме ця категорія земель переважно може бути використана для розміщення інвестиційних об'єктів різного функціонального призначення. Їхня частка визначається як площа земель низької якості до загальної площі землі.

Функціональна структура поселень метрополії є визначальною в його економіці й просторовій організації. У загальному вигляді будемо розрізняти такі види діяльності: аграрне виробництво, промисловість, будівництво, транспорт, наука і освіта, рекреація, сфера обслуговування. З економічної точки зору використання земельних ресурсів можна оцінювати прибутковістю площі за функціональною ознакою. Проте більш загальним показником доцільності функціональних зон і об'єктів є їх корисність. Так, низка неприбуткових зон і споруд має важливе значення для життєдіяльності міста–центру і метрополії й потребують значних територіальних ресурсів (цвинтарі, очисні споруди, сміттєзвалища тощо).

З економікою територіального утворення тісно пов'язана проблема енергозабезпечення, яка, крім того, виступає складовою його безпеки. В руслі сучасних завдань державного значення є виробництво відновлювальної енергії, що входить також до числа показників сталого розвитку. У багатьох розвинутих країнах світу для виробництва біопалива відводяться земельні площі під енергетичні культури. Це дає можливість підвищити ефективність використання земельних ресурсів, а особливо неуживаних й еродованих земель, що відповідає вимогам сталого розвитку. Крім того, використовуються органічні відходи, що сприяє також покращенню санітарного стану території. Процент відновлюваної енергії в загальній величині енергоспоживання метрополії – важливий показник стану її простору.

Екологічно сприятливий розвиток міста–центру й прилеглих територій передбачає зниження частки екологічно небезпечних зон, утилізацію відходів, очищення стічних вод, зменшення витрат непоновлюваних ресурсів, зниження емісії важких металів, токсичних газів і тих, що сприяють утворенню парникового ефекту. Важливе значення має також кількість і щільність жителів, що проживають в екологічно небезпечних зонах.

У структурі запропонованих нами показників аналізу стану простору метрополії є й показники моніторингу сталого розвитку. У сукупності вони дозволяють з достатньою повнотою оцінити соціальний, екологічний і економічний стан метрополії та обґрунтувати адекватну стратегію її просторової організації та розвитку. Важливо також, що наведені показники аналізу мають, як правило, кількісний вираз, даючи можливість формувати на їх множині часткові й узагальнені критерії дерева цілей, а також обмеження, необхідні для прийняття раціональних рішень розвитку. Із множини показників метрополійного простору виділяються ті, що в найбільш узагальнений спосіб характеризують його якість. Йдеться про показники комфортності, ефективності, екологічності та естетичності простору, тобто виділяємо групу інтегральних показників якості простору метрополії, які класифікуються за однорідними властивостями.

2. Методики оцінки стану простору метрополійних систем

Серед багатьох методик, які розв'язують задачу оцінки стану простору метрополій, вибрано методики ранжування, що досліджують вплив аналізованого явища на загальну оцінку; побудови матриці зв'язків між характеристиками

простору; аналізу пов'язаності функцій та оцінки цілісності простору; узгодження просторових характеристик; побудови та аналізу карти втрат у просторові метрополії; оцінки потенціалу розвитку метрополій тощо. Окремі методики охарактеризовано стисло, оскільки вони детально окреслені в монографії автора [1], а тут лише робимо їх уточнення для задач оцінки стану простору метрополії. Інші характеризуються широко, адже вони спеціально обґрунтовані чи адаптовані для порушеної в публікації проблеми.

2.1. Методика оцінки вагомості характеристики простору і встановлення пріоритетів

Уже на першому етапі аналізу просторової організації метрополій для побудови матриці зв'язків і її дослідження складається і впорядковується множина характеристик основних вимірів, а також часткових показників стану системи. Складання переліку та його впорядкування за вагомістю окремих характеристик доцільно здійснювати з використанням експертних процедур попарного порівняння елементів і встановлення коефіцієнтів переваг [1]. Сутність методики полягає в тому, що експерту легше оцінити перевагу одного елемента над іншим при їх попарному порівнянні, ніж упорядкувати всі елементи множини в цілому. Крім того, методика дозволяє встановити кількісні значення коефіцієнтів вагомості для кожного показника.

2.2. Методика побудови матриці зв'язків між характеристиками простору

Оцінка стану простору метрополії передбачає встановлення числових значень параметрів систем і умов її існування, виявлення наявних диспропорцій і суперечностей. Просторова організація має на меті підвищення їх якості за рахунок взаємної узгодженості складових частин як у межах системи, так і з надсистемою. Для досягнення мети потрібно встановити зв'язки показників якості стану системи з просторовими характеристиками. Багатовекторність простору зумовлює необхідність його структуризації до рівня окремих елементів і зв'язків між ними. Таку структуризацію доцільно здійснювати з використанням багатовимірної матриці [1, с. 55].

2.3. Аналіз пов'язаності функцій та оцінки цілісності простору

Зміст поняття просторова цілісність (спільність) і методики її дослідження не до кінця визначені й залишаються неоднозначними, проте розвинутість інфраструктури визначається за її головну детермінанту. Випливає це з того, що розвиток інфраструктури виявляє сильну взаємозалежність із суспільно-економічними процесами та середовищем.

Позитивний вплив розвитку інфраструктури проявляється через підвищення атракційності території для людей (покращення умов проживання та якості середовища), а також активізації господарських процесів. Зростання просторової мобільності збільшує доступність ринків праці й збуту, унаслідок чого території вищого рівня розвитку інфраструктури отримують конкурентні переваги та уникають загроз маргіналізації.

Мережі інфраструктури метрополій стають осями експансії розселення і промисловості, а також послуг, визначають спосіб і межі процесів розвитку міста-центру [1–2]. Завдячуючи збільшенню припливу людей, матеріалів, інформації та капіталу внаслідок розбудови інфраструктури, зменшується «опір» простору, що сприяє зміцненню його цілісності, а також відкриттю цієї території на використання її ресурсів (наприклад, рекреаційних). Розвиток інфраструктури пов'язується з освоєнням природних ландшафтів і виступає чинником активізації антропогенних процесів. У такий спосіб проявляється агресивний вплив інфраструктури на середовище. Стосовно метрополійних територій може виникнути явище «дренажу» приміських територій, тобто швидкий відбір ресурсів на користь міста-центру [3].

Слід виявити зв'язки між функціональною структурою та показниками цілісності простору. Дослідження функцій і функціональних пов'язань можна проводити з використанням методик: подвійних матриць, графів, гравітаційних та просторових кореляцій. Використовуються показники сили інфраструктурних пов'язань та подібності рівня розвитку. У кожному з випадків (структур використання землі, ведення господарської діяльності й зайнятості населення) максимальна подібність цих структур спостерігається на фрагментах метрополії в межах груп спільних територіальних одиниць. У результаті виявляється залежність між функціональною структурою й цілісністю території. Території, які характеризуються принципово відмінними функціональними характеристиками, мають і різний рівень інфраструктурних пов'язань (від найбільшого до найменшого).

На наступному етапі слід проводити попарне порівняння територіальних громад, використовуючи бінарну матрицю. Тут доцільно розглянути пов'язання, що виникають з наявності автомобільних доріг державного та регіонального рівнів, а також залізничних колій, ліній електропередач, газової мережі, водопостачання й каналізації. Виділяються пов'язання безпосередні та опосередковані. Визначається сила інфраструктурних пов'язань між територіальними одиницями з використанням інтегрального показника, який включає: показник пов'язань автомобільними дорогами, залізничними коліями та сумарних пов'язань іншими інженерними і технологічними системами. З урахуванням неоднорідності показників прийнято їх експертну оцінку від 0 до 1 з відповідною градацією, та оцінюється сила пов'язань між територіальними одиницями.

2.4. Методика узгодження просторових характеристик

Виявлення суперечностей між окремими характеристиками простору і властивостями містобудівних систем, а також їх просторова гармонізація здійснюється з використанням багатовимірної матриці. При детальному дослідженні узгодженості властивостей містобудівної системи з просторовими характеристиками або його окремої зони доцільно будувати матрицю узгодження, яка за своєю суттю є варіантом або фрагментом багатовимірної матриці. Основною метою такого узгодження є гармонізація системи, що аналізується, з надсистемою [1].

2.5. Методика побудови та аналізу карти втрат у просторі метрополій

Зміна стану простору зумовлена переважно використанням потенціалу простору та втратами ресурсів (праці, енергії, матеріалів, інформації, часу). Існує багато експертних методів ситуаційного аналізу систем, зокрема пошуку втрат [4]. Для специфіки задач аналізу стану метрополій пропонується використовувати модифіковані нами варіанти карти втрат, які враховують виміри простору та основні функціональні компоненти метрополії [1, с. 176–227].

Основна ідея побудови карти втрат полягає у застосуванні алгоритмізованих процедур формування переліку можливих джерел і причин втрат, а також шкали оцінки розмірів цих втрат. Очевидно, що втрати потенціалу можуть виникати у кожному вимірі простору: людському, функціональному, умов, геометричному, часовому. Кожен з вимірів включає набір характеристик, які стосуються кількісних показників виміру, його якісних властивостей, а також рівня використання наявних можливостей.

Поряд з оцінкою стану окремих складових простору метрополії важливо оцінити його якість загалом як системи. Відповідно до теорії оцінювання виділяються три елементи: об'єкт (простір метрополії); суб'єкт (експерт, що здійснює оцінку); база оцінки (інформація). Ці складові взаємодіють між собою при оцінці з урахуванням обґрунтованого алгоритму як сукупності визначених оціночних дій.

2.6. Методи аналізу та оцінки композиційної структури простору

Метрополія є системою, якість структури якої зумовлюється параметрами складових елементів та їх взаємозв'язками. Ієрархічність структури міста добре простежується в його просторовій організації та визначається в цілісності функціонально–планувального утворення. Поняття композиційної структури є фундаментальним в урбаністичній методології і містить у собі такі властивості, як: наявність необхідного і достатнього складу елементів, які б забезпечили функціонування саме цього об'єкта відповідно до його цільової функції; існування критерію оптимальності, якому підпорядковуються усі часткові критерії, що діють на рівні окремих підсистем.

Існує багато методів кількісної оцінки, але не всі вони придатні для проведення аналізу об'єктів високого рівня функціонально–планувальної ієрархії. Метод повинен охоплювати суттєві точки зору цільової функції об'єкта, бути кількісним, базуватись на використанні «інтегральних» критеріїв оптимальності; універсальним та оперативним, тобто таким, що дає змогу вирішити завдання за заданий термін.

Інтенсивність використання територій – одна з найважливіших характеристик метрополії як систем. Вона визначає не тільки функціонально–планувальну і економічну доцільність того чи іншого рішення, але й сприяє виникненню гармонійних чи гармонійних композицій. Інтенсифікація забудови (урбанізація метрополій) є шляхом задовольнити суспільні потреби.

Містобудівна наука має передбачити поведінку і розвиток системи і показати можливість ефективного цілеспрямованого впливу на неї. У зв'язку з цим на перший план виступає вимога системного підходу до вивчення просторових ситуацій. Основою системного підходу є системно–структурний аналіз, що передбачає диференціацію системи на складові підсистеми і першоелементи та встановлення усіх форм функціональних взаємозв'язків між ними. Стосовно метрополії доречно виділити структурні елементи, що складають її матеріальну основу (територія, споруди, мережі тощо) і функціональну основу (виробництво, обслуговування, управління). При цьому має встановлюватися ієрархічний принцип, іншими словами багатоступенева структура аналізу від верхніх рівнів будови системи розселення до нижніх. Ієрархічні рівні утворюють вертикальні зв'язки підсистем та елементів. Горизонтальні зв'язки утворюються якісними характеристиками об'єктів. Цей метод є основою передпроектного аналізу композиційної структури простору і розділяється на:

• Графічний аналіз функціонально–планувальної композиції метрополії, що включає:

– аналіз напрямів формування та розвитку транспортних мереж, який дозволяє судити про можливість забезпечення зв'язку внутрі даної території, а також з найближчими поселеннями. Наявність інженерних комунікацій дозволяє виявити резерви її розвитку;

– ландшафтний аналіз рельєфу метрополії. У результаті аналізу виявляються композиційні точки–вершини, що дозволяють її візуально сприйняти;

– аналіз функціонального зонування районів метрополії. Унаслідок цього виявляються зони її функціонального наповнення та взаємодія між ними.

Аналіз функціонально–планувальної композиції метрополії призводить до виявлення характеру і функціонально–планувальних параметрів композиції.

• Графічний аналіз об'ємно–просторової композиції метрополії включає:

– виявлення композиційних осей кварталів, просторів та інших структуроформуючих елементів. Аналіз розкриває інтенсивність скупчення основних осей, що мають спільний спектр перетину;

– вивчення взаємодії окремих районів метрополії, в процесі якого райони сприймаються як великі ділянки, які мають загальний характер взаємодії;

– вивчення домінант як системи просторових елементів, що фіксують композицію простору.

Аналіз об'ємно–просторової композиції спрямований на виявлення комплексу факторів, які розкривають стійкість організації метрополії, визначають стабільність композиції і розвиток її властивостей.

• Графічний аналіз архітектурно–художньої композиції простору метрополії передбачає

– дослідження взаємодії історичної забудови з новою, областей взаємодії історичного середовища з новими ділянками;

– характеристику забудови та виявлення композиційного каркасу панорам метрополії.

Результатом даного етапу є визначення зон, наділених історичними об'єктами, виявляються вузлові області, що показують інтенсивність скупчення природних атракторів та історичної забудови. Підсумком дослідження на проведеному етапі служить виявлення головного засобу гармонізації для простору метрополії.

2.7. Методика оцінки потенціалу розвитку метрополій

Сталий розвиток місцевості може здійснюватися шляхом реалізації відповідних функцій за наявності необхідних умов і ресурсів. Функції виконуються системами, до складу яких входять об'єкти, засоби і ресурси. Для оцінки потенціалу розвитку метрополій наведемо класифікацію функцій, виділимо їх певні групи: виробничі, результатом яких є певна кінцева або проміжна продукція; послуги, які забезпечують потреби населення та виробництва; рекреації, спрямовані на використання природних умов для оздоровлення та відпочинку людей; функції, що забезпечують безпеку проживання та діяльності людини.

У групі виробничих функцій стосовно розвитку метрополій виділимо підгрупи: аграрне виробництво – кінцевим резуль–

татом є сільськогосподарська продукція рослинництва, тваринництва, овочівництва тощо; а також переробка сільськогосподарської сировини; промислове виробництво, пов'язане з випуском промислової продукції з місцевої чи завезеної сировини; ремісничі функції, що виконуються індивідуально або невеликими колективами і мають місцеву специфіку.

У *групі послуг* виокремимо виробничу інфраструктуру, що забезпечує ефективне функціонування виробництва (склади, під'їзні шляхи, водо й енергопостачання тощо); транспортну мережу загального призначення; соціальну інфраструктуру, яка забезпечує духовні, освітні та культурні запити населення, потреби в закладах дошкільного типу й утримання людей похилого віку, медичне обслуговування населення тощо; побутове обслуговування, що забезпечує функціонування й утримання житла, комунальні послуги, побутову санітарію тощо; торгівельні послуги, що забезпечують постачання і продаж товарів, а також закупівлю продукції від підприємств і населення; послуги зв'язку; інформаційне обслуговування (дорадницькі функції, вивчення й формування громадської думки щодо ефективного функціонування та розвитку території, управління процесами).

Основними *функціями сфери рекреації* є: оздоровлення людей з використанням природно–ландшафтних умов місцевості, санаторно–курортні заклади; туристичні послуги, включаючи особливості інфраструктури туризму; послуги відпочинку для населення.

Безпеку життєдіяльності населення пов'язують із: захистом від стихійних лих (повені, пожежі, зсуви); техногенною безпекою території; охороною правопорядку в населеному пункті. Кожна підгрупа може бути деталізована до елементарних функцій. Повноту реалізації функцій можна оцінити відношенням числа реалізованих до необхідних (обов'язкових) для ефективного функціонування.

Реалізація будь–яких функцій потребує відповідних ресурсів (трудових, матеріальних, територіальних, часових, фінансових). Ресурси розмежуємо за векторами обґрунтованого нами п'ятивимірного простору. Характеристики окремих видів ресурсів подамо за ознаками кількості, якості та рівня використання. *У вимірі «людина»* знаходяться трудові ресурси, які кількісно оцінюються числом працездатного населення. Показником якості ресурсу буде рівень освіченості та кваліфікації працівників. Використання трудових ресурсів оцінюється рівнем зайнятості населення. Незайняте працездатне населення становить вільний ресурс, який потрібно ефективно використати.

У *функціональному вимірі* стосовно життєвих потреб населення виділимо ресурси житла з оцінками його кількості, якості та використання. Ресурсами виробничої сфери у функціональному вимірі є будівлі та споруди, засоби виробництва, зокрема техніка, технологічні матеріали, інформація, що визначає виробничі технології. Вони також можуть бути оцінені за кількісними та якісними показниками, рівнем використання.

Умови, в яких реалізуються функції, розділимо на природні, сировинні, енергетичні, інформаційні та фінансові. *Природні ресурси* мають особливе значення для розвитку прилеглих до міста територій. Величина земельних ресурсів, якість ґрунтів безпосередньо впливають на ефективність рослинництва і тваринництва. Використання цього ресурсу залежить від рівня технологій і технологічної дисципліни. Важливе значення природні фактори мають і для функцій рекреації. Унікальність і привабливість природних умов сприяє розвиткові туризму й відпочинку, а також залученню інвестицій для формування необхідної інфраструктури.

Місцеві сировинні ресурси значною мірою зумовлює структуру виробничих функцій. Зокрема, основна і побічна продукція сільськогосподарського виробництва є сировиною для переробних підприємств, лісове господарство забезпечує сировиною деревообробні підприємства.

Інформаційні ресурси – необхідна складова сталого розвитку місцевості. Сюди віднесемо виробничу інформацію, що зумовлює рівень технологій, оперативне й перспективне планування та прогнозування. Науково–інформаційний супровід просторової організації і розвитку метрополій доцільно здійснювати відповідними центрами управління, у функції яких потрібно включати накопичення, обробку та передачу інформації, прийняття рішень щодо планів розвитку, а також організацію самоврядних функцій. Оцінку інформаційних ресурсів можна давати за показниками кількості (достатність), якості (достовірність, своєчасність) та рівня їх використання для ефективного розвитку метрополії.

Фінансові ресурси визначають можливості адміністративно–територіальних утворень впливати на величину, якість і використання всіх інших видів ресурсів (трудових, матеріальних, енергетичних, інформаційних). Їх можна оцінювати за величиною та ефективністю використання. Якість фінансових ресурсів метрополії можна оцінювати за рівнем інвестицій та умовами кредитування проектів.

У *геометричному вимірі* потрібно виділити територіальні ресурси, що характеризуються площею певних функціональних зон, складеним землекористуванням. До якісних геометричних характеристик відноситься конфігурація зон, рельєф, пересіченість території. Важливими геометричними характеристиками, що визначають просторовий потенціал, є розташування населених пунктів, функціональних зон і об'єктів до адміністративних центрів, розвинутість та локалізація транспортних вузлів, кордонів та інших об'єктів, що суттєво впливають на рівень просторової організації місцевості.

Часові ресурси розвитку місцевості доцільно розмежувати в ретроспективному та перспективному аспектах. Часова ретроспектива має історичний характер і оцінюється віком як населеного пункту, так і окремих його об'єктів. Якісними характеристиками тут буде духовна, історична чи культурна цінність об'єктів. Оперативний ресурс часу стосується тривалості реалізації окремих заходів, що стосуються функціонування та розвитку території. У цьому аспекті важливо враховувати, що час є обмеженим і не поновлюваним ресурсом. Рівень використання часу можна характеризувати величиною втрат часу, а також показником своєчасності робіт. Перспективний час задається у прогнозах і планах розвитку метрополії.

Оцінку просторового (ресурсного) потенціалу розвитку метрополії пропонується здійснювати експертними методами. Для експертної оцінки потенціалу розвитку метрополій застосуємо 10–бальну шкалу. Для кількості наявного ресурсу: 0–1 – ресурс, відсутній або неістотний; 2–3 – невелика кількість; 4–6 – середня кількість; 7–9 – достатня кількість; 10 – надлишок ресурсу. Для якості ресурсу: 0–1 – якість низька; 2–3 – недостатня; 4–6 – середня; 7–9 – висока; 10 – еталонна.

Для рівня використання ресурсу: 0–1 – не використовується; 2–3 – низький рівень; 4–6 – середній рівень; 7–9 – достатній рівень; 10 – надмірний рівень використання ресурсу. Оцінка потенціалу розвитку метрополії здійснюється групою експертів з наступною обробкою результатів за відомими методами.

Висновки

1. Запропонована система показників оцінки стану простору метрополії, яка базується на моделі п'ятивимірності простору (людина – функції – умови – геометрія – час) творить систему базових і сигнальних показників, а також інтегральних параметрів. Подальше дослідження має концентруватися на поглибленому осмисленні детермінант простору та їх взаємодій для різних задач організації та розвитку метрополій.

2. Для дослідження та оцінки стану простору метрополій із множини можливих вибрано та конкретизовано під задачі наступні методики: оцінки вагомості характеристик простору і встановлення пріоритетів; побудови матриці зв'язків між характеристиками простору; аналіз пов'язаних функцій та оцінки цілісності простору; узгодження просторових характеристик; побудови та аналізу карти втрат у просторі; аналізу та оцінки композиційної структури простору; оцінки потенціалу розвитку метрополій. Система показників та методів є достатньою для оцінки стану та обґрунтування підходів до їх просторової організації і розвитку.

Список використаних джерел

1. Габрель М.М. Просторова організація містобудівних систем: моногр. / М.М. Габрель; [Нац. акад. наук України; Ін–т регіональних досліджень НАН України]. – К.: Видавничий дім А.С.С, 2004. – 400 с.

2. Клюшниченко Є.Є. Житлово–комунальне господарство міст: навч. посіб. / Клюшниченко Є.Є., Лісниченко С.В., Рейцен Є.О., Денисенко Н.О. – К.: КНУБА, 2010. – 248 с.

3. Нагірний Ю.П. Аналіз технологічних систем і обгрунтування рішень: практикум / Нагірний Ю.П., Бендера І.М., Вольвак С.Ф. – Кам'янець–Подільський: ФОП Сисин О.В., 2013. – 240 с.

4. Kozlowski S. Obszary metropolitalne w Polsce – kontekst spojnosci terytorialnej i wspolpracy miedzygminnej / S. Kozlowski, T. Marszal // BWS. – 2010. – T. 63. – S. 124–133.

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 657.7:656.7(045)

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

Соціально–економічна ефективність створення корпоративних пенсійних фондів як ефект накопичувальної економіки

У статті обґрунтовано соціально–економічну ефективність створення та функціонування корпоративних пенсійних фондів як ефект накопичувальної економіки на основі реалізації корпоративно–галузевої моделі забезпечення пайової участі працівників.

Ключові слова: *корпоративні пенсійні фонди, накопичувальна економіка, економічна ефективність, соціальний ефект, корпоративно–галузева модель.*

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

Социально–экономическая эффективность создания корпоративных пенсионных фондов как эффект накопительной экономики

В статье обоснована социально–экономическая эффективность создания и функционирования корпоративных пенсионных фондов как эффект накопительной экономики на основе реализации корпоративно–отраслевой модели обеспечения паевого участия работников.

Ключевые слова: *корпоративные пенсионные фонды, накопительная экономика, экономическая эффективность, социальный эффект, корпоративно–отраслевая модель.*

S.L. KUCHER,
Ph.D. in economics, associate professor, Kyiv National University Technology and Design

Socio–economic efficiency of the creation of corporate pension funds as the effect of accumulative economics

In the article, socio–economic efficiency of creation and functioning of corporate pension fund is reasonable in agglomeration economies on the basis of realization of corporately–branch model of providing of a ration participation of workers.

Keywords: *corporate pension fund, agglomeration economies, economic efficiency, social effect, corporately–branch model.*

Постановка проблеми. Економічна ефективність як ефект накопичувальної економіки – результативність діяльності об'єкту як ефект накопичувальної економіки, здійснення процесу, реалізації заходу як ефект накопичувальної економіки. Звідси ефективність процесу виробництва у накопичувальній економіці – це співвідношення між результатами господарської діяльності та витратами на виробництво. Показниками ефективності у накопичувальній економіці виступають продуктивність праці, фондовіддача, оборотність коштів та інші. Створення корпоративних пенсійних фондів (КПФ) і їх працівниками також є економічним процесом. Особливості методичних підходів до оцінки ефективності формування та функціонування КПФ в накопичувальній економіці зведено до наступного: при аналізі та оцінці використовуються обмеження кількості економічних показників; у порівняльному аналізі використовується система вар–

© С.Л. КУЧЕР, 2014

тісних показників; інтегральний показник розраховується за допомогою різних систем рангової кореляції та кластерного аналізу; ступінь впливу головних показників на кінцеві результати функціонування КПФ, які створюють підприємства перевіряється за допомогою регресійних моделей; визначення закономірностей зміни головних показників ефективності функціонування КПФ і обґрунтування їх прогнозних величин. Проте залишається відкритим питання щодо визначення ефективності використання корпоративно–галузевої моделі створення КПФ та забезпечення подальшої функціональності на основі рефлексивного управління пайовою участю фізичних осіб.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фундаментальні дослідження способів і методів оцінки ефективності інституціональних утворень відображені у працях О. Ареф'євої [1], Г. Астапової [2], Р. Лепи [3], В. Матвєєва [4] та інших. Ними охарактеризовано та розроблено значну кількість методів і прийомів розрахунку та прогнозування величин ефекту, в основі яких лежить два підходи – математичний і евристичний.

Проте не розглянуто специфіку соціально–економічної ефективності формування та функціонування КПФ, що створюються, не визначено її види та показники, не визначено напрями її оцінювання через показники корпоративної участі фізичних осіб у статутному капіталі КПФ.

Метою статті є обґрунтування соціально–економічної ефективності створення та функціонування КПФ як ефект накопичувальної економіки на основі реалізації корпоративно–галузевої моделі забезпечення пайової участі працівників.

Виклад основного матеріалу. Корпоративно–галузева модель створення КПФ передбачає пайову участь фізичних осіб, які є працівниками підприємств та юридичних осіб – підприємств єдиної галузі. Рефлексивне управління визначення пайової участі передбачає, по–перше, дві ознаки формування корпоративно–галузевої моделі створення КПФ – міжгалузеву та внутрішньогалузеву; по–друге, два різні підходи до визначення пайової участі юридичних та фізичних осіб у КПФ – персоніфікований та соціально орієнтований (рис. 2).

Персоніфікований підхід щодо визначення пайової участі кожного працівника у створенні КПФ передбачає використовування коефіцієнтів:

Кзп – коефіцієнт пайової участі залежно від рівня заробітної платні. Основою визначення даного коефіцієнта є посадові оклади працівників. Найнижчий з них приймається за «1». Індивідуальні коефіцієнти розраховуються розподілом решти окладів на найнижчий.

Кст – коефіцієнт пайової участі залежно від стажу роботи в авіапідприємстві. Якнайменший стаж роботи на авіапідприємстві приймається за «1» і, отже, розрахунок даного коефіцієнта аналогічний попередньому.

Кс – коефіцієнт трудової участі залежно від складності умов праці з погляду безпеки життєдіяльності. Значення даного коефіцієнта визначається по таких же критеріях, як і надбавка до зарплати «за шкідливість».

Усі умови праці по ступеню відсутності гарантій безпеки діляться на три групи: гарантія повністю відсутня з об'єктивних або суб'єктивних причин; є часткова гарантія; є повна гарантія. Значення коефіцієнта відповідають: 2; 1 і О балам.

Кпр – коефіцієнт пайової участі залежно від можливості отримання професійно–обумовлених захворювань. Значення даного коефіцієнту встановлюється аналогічно визначенню розміру регресійних виплат. Найвища виплата пов'язана із отриманням групи з інвалідності. Бали призначаються згідно групи: 1 – 6 б., 2 – 5 б., 3 – 4 б. Хронічні захворювання з частими загостреннями, які вимагають регулярної госпіталізації оцінюються в 3 б., не потребуючі регулярної госпіталізації – 2 б. Не тяжкі та разові захворіння, що обумовлені специфікою діяльності оцінено в 1 б.

Кта – коефіцієнт пайової участі залежно від прояву творчої активності працівників. В даному випадку виявляються критерії творчої активності: вживання (або спроби вживання) нових підходів і методів в роботі, наявність результативних пропозицій по вдосконаленню виконуваної роботи на авіатранспортному підприємстві. Максимально оцінюється в 12 балів за кожною пропозицією; наявність позитивних відгуків про виконання обов'язків працівником від незацікавлених в цьому осіб (професійних експертів). Максимально оцінюється в 12 балів за кожною пропозицією.

Зведений коефіцієнт пайової участі (КПФзві) працівників підприємств визначається за формулою 1:

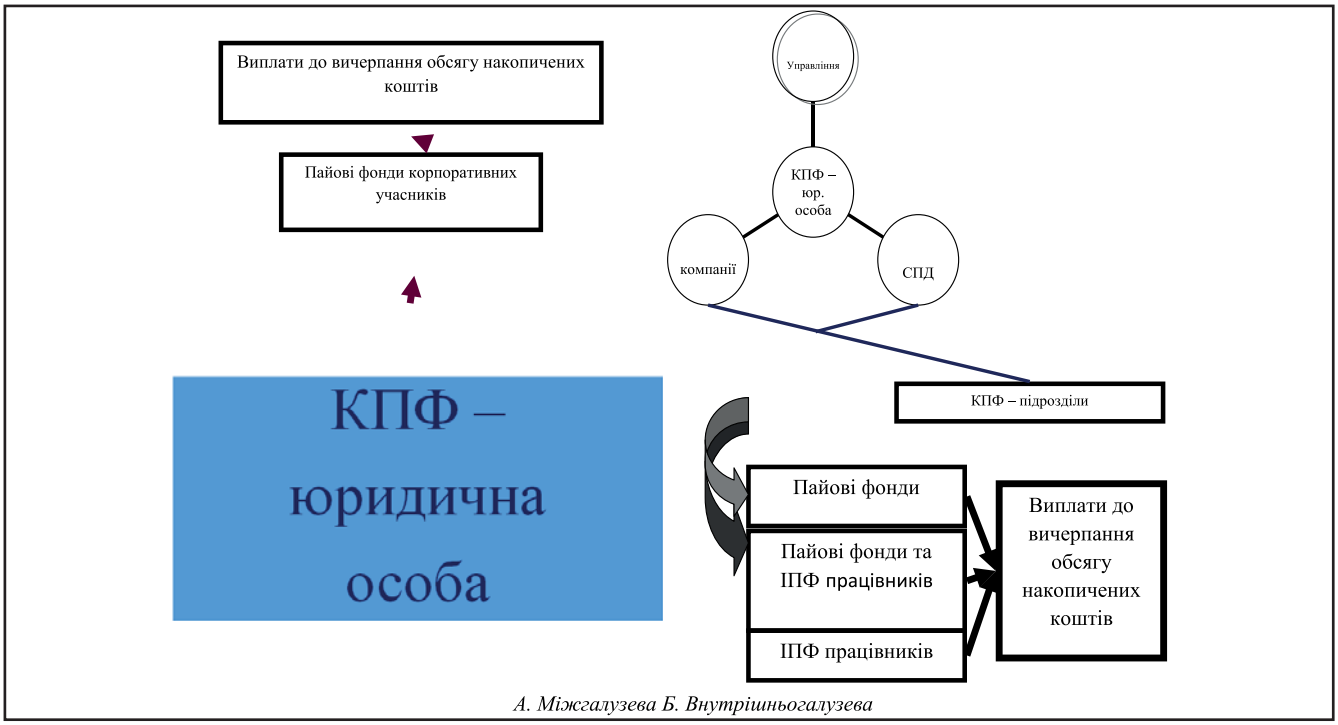
$$КПФзві = Кзп+Кст+Кс+Кпр+Кта. \quad (1)$$

Критерії коефіцієнта творчої активності визначаються не за фактичними даними (за винятком критерію – наявність позитивних відгуків про виконувану роботу, у разі збереження письмових свідоцтв), а на основі суб'єктивної думки адміністрації (керівництва) і незалежних спостерігачів або експертів, які можуть бути запрошені з товариства споживачів, у вигляді атестації працівників. Бальна оцінка критерію вживання нових методів і способів вдосконалення роботи визначається на основі аналізу результатів діяльності працівника по вдосконаленню виконуваної роботи або виявлення цінності пропозицій працівника з цього питання, які були винесені на розгляд.

Атестаційна комісія може використовувати двохбальну систему. Виявлена цінність кожної дії або представленої пропозиції приймається за 1. Відсутність фактів дій в цілях вдосконалення роботи, а також обґрунтованих пропозицій оцінюється в О балів. Це простіший спосіб визначення цінності результатів роботи працівників. Важливим питанням є ретельне (складне) визначення цінності результатів роботи працівників, що покладається в основу процесу визначення розмірів корпоративної участі у КПФ у напрямі розрахунку показника Кта.

У якості метода отримання шкали субординації показників цінності результатів роботи запропоновано використання математичного методу відстаней, згідно котрому кожному результату роботи працівника встановлено відповідність певним ефектам, що мають еталонне значення прийняте за 1.

Означеними ефектами виступають: 1) економічний ефект у вигляді приросту прибутку (або операційного доходу); 2) екологічний ефект у вигляді економії частини експлуатаційних витрат; 3) ефект диверсифікації у вигляді приросту виробничого потенціалу; 4) техніко–технологічний ефект у вигляді приросту виробничих потужностей; 5) фінансовий ефект у вигляді приросту обсягу фінансових ресурсів за рахунок кредитів або інвестицій; 6) маркетинговий ефект у вигляді зрос–



А. Міжгалузева Б. Внутрішньогалузева

Рисунок 1. Корпоративно–галузева модель створення КПФ

тання збутового потенціалу підприємства; 7) корпоративний ефект у вигляді зростання сукупної корпоративної частки активних учасників; 8) соціальний ефект у вигляді зменшення втрат підприємства; 9) інноваційний ефект у вигляді абсолютної економії матеріальних та інших витрат; 10) комунікаційний ефект у вигляді зростання господарської активності підприємства за рахунок збільшення обсягу інформації про його діяльність у професійних колах; 11) ефект ресурсозбереження у вигляді відносної економії витрат; 12) менеджеральний ефект у вигляді зменшення адміністративних витрат.

Значення кожного з ефектів («П») перебуває у межах з 0 до 1 балів за кожним окремим результатом роботи. 1 бал означає абсолютне досягнення ефекту. 0,8–0,9 бали – створення комплексу умов, за якими ефект буде обов'язково досягнутий. 0,6–0,7 бали – створення комплексу умов, за якими досягнення ефекту є вірогідним. 0,4–0,5 бали – створення комплексу умов, за якими досягнення ефекту є сумнівним без здійснення окремих додаткових заходів. 0,2–0,3 бали – створення комплексу умов, за якими досягнення ефекту є неможливим без здійснення значного переліку додаткових заходів. 0,1 бали – досягнення ефекту є неможливим у будь–якому випадку, але у наявності спроба отримати позитивний результат роботи. 0 балів – досягнення ефекту неможливо. Визначення величини Кта здійснюється за прикладом, що наведений на рис. 2.

Запропонована система коефіцієнтів може бути зміненою, доповненою або скороченою залежно від особливостей фінансово–господарської діяльності, фінансово–господарських можливостей підприємства і стану системи економічного стимулювання.

Вживання зведеного коефіцієнта пайової участі для визначення індивідуальних розмірів часток працівників у статутному капіталі *КПФ* (*СКкпф*) можливо на основі використовування формули 2:

$$КПФі = (СКкпф / \sum КПФзві) * КПФзві, \quad (2)$$

де *КПФі* – величина пайової участі працівника у статутному капіталі *КПФ*.

Застосування коефіцієнтного методичного підходу до визначення розміру пайової участі працівників авіатранспортного підприємства розповсюджується на величину частини чистого прибутку, що має назву персоніфікованого чистого прибутку (*ПЧП*).

Відсотковий розмір персоніфікованого чистого прибутку, котрий спрямований на утворення *КПФ* у складі визначається за корпоративним принципом шляхом згоди більшості власників за результатами голосування на загальних зборах учасників, що регламентовано законодавством. Розподіл коштів КПФ рекомендовано здійснювати за формулою 3, яка аналогічна формулі 2 і має вигляд:

$$ПКПФі = (ПЧП / \sum КПФзві) * КПФзві, \quad (3)$$

де *ПКПФі* – величина частки персоніфікованого чистого прибутку, що належить працівнику і підлягає використанню для участі у статутному капіталі *КПФ*.

Таким чином, працівники матимуть різні розміри пайової участі у *КПФ* та частки *ПЧП*, які обумовлені різними значеннями індивідуальних зведених коефіцієнтів пайової участі. Використання коефіцієнтного методу розрахунку величин індивідуальних корпоративних часток над зрівнюючим має перевагу у тому, що ліквідується порівнянний підхід щодо визначення розмірів участі і подальших виплат, що, своєю чергою, сприяє зростанню економічної зацікавленості працівників в результатах роботи, і як наслідок ефективності праці та ефективності діяльності.

Своєю чергою, ефективна діяльність зумовлює зростання його фінансових вкладень у капітал КПФ і подальше збільшення ефективності його функціонування. Ефективність діяльності КПФ є комплексним відображенням кінцевих результатів використання фінансових ресурсів, матеріаль–

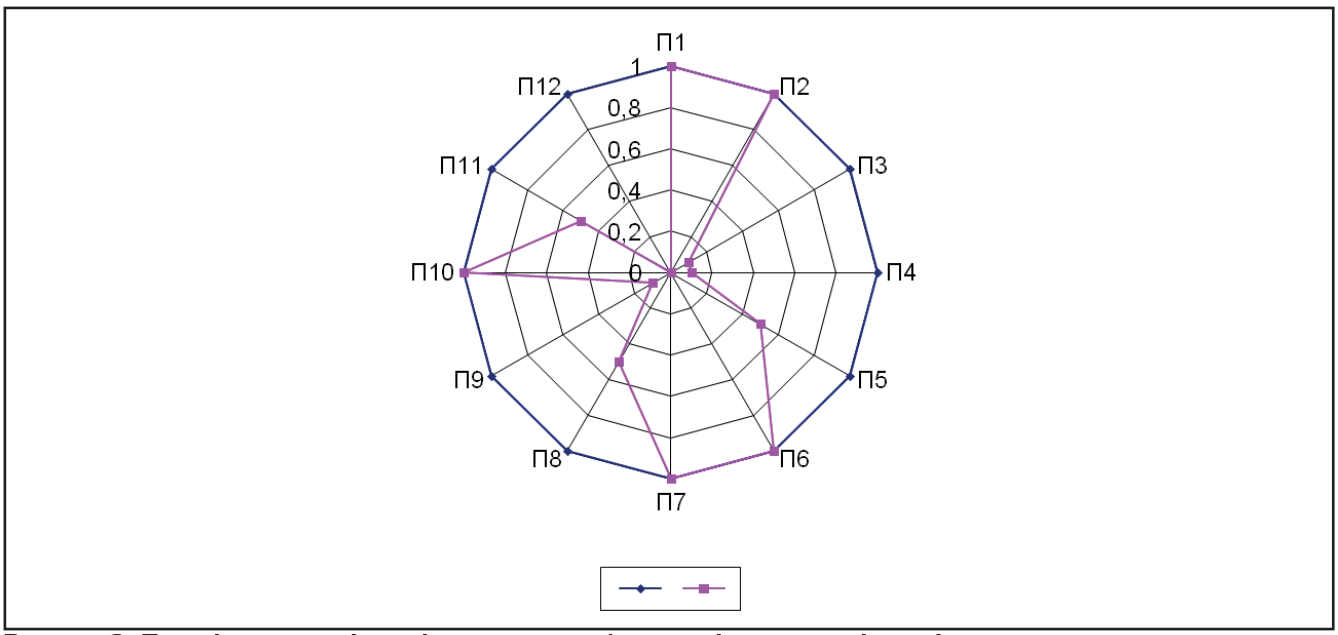


Рисунок 2. Позиціонування цінності результату роботи працівника у порівнянні з еталонним значенням

но–технічних засобів та робочої сили за визначений період часу. Ефективність діяльності може мати абсолютний вираз через розрахунок економічного ефекту, котрий відображують різними вартісними показниками, котрі є характеристиками проміжних та кінцевих результатів діяльності КПФ. До таких показників відносяться абсолютні прирости статутного, іншого додаткового та власного капіталу.

Економічна ефективність КПФ характеризується системою показників, які розрізняються за рівнем узагальнення (узагальнюючі та приватні) та рівнем управління.

Важливим показником, який також характеризує діяльність КПФ, є соціальний ефект. Цей ефект виражається в покращенні умов соціального забезпечення працівників; у наявності надійного об'єкта фінансовий вкладень для подальших пенсійних накопичень. Соціальну ефективність діяльності КПФ як ефект накопичувальної економіки зведено до двох характеристик. По–перше, вона визначається за ступенем надання якісних фінансових послуг. Відповідні показники розрізняються за рівнями управління. Вони містять: коефіцієнт повноти надання послуги, безперервність надання фінпослуг, відсутність скарг з боку споживачів, широта додаткових фінансових послуг. По–друге, соціальна ефективність КПФ визначається витратами часу споживачів на користування фінансовими послугами.

Висновки

За результатами проведеного дослідження визначений вплив реалізації рефлексивного методичного підходу щодо обґрунтування величин пайової участі працівників у КПФ на соціально–економічну ефективність діяльності зазначених інституцій та на стан накопичувальної економіки. Сутність визначеного підходу полягає у встановленні залежності суми подальших пенсійних виплат працівникам від ефективності праці, що дає можливість оцінювати величину цієї складової накопичувальної економіки. Вплив реалізації даного підходу на соціально–економічну ефективність діяльності КПФ здійснюється через зростання фінансових результатів у накопичувальній економіці за рахунок підвищення ефективності праці.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Розвиток підприємств авіаційної галузі в контексті економіки знань: [монографія] / О.В. Ареф'єва, А.М. Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2011. – 242 с.

2. Астапова Г.В. Вдосконалені механізми економічного і матеріального стимулювання працівників корпоративних підприємств авіаційного транспорту [монографія] / Г.В. Астапова, Н.І. Новікова, О.К. Костенко, Р.Є. Щербань, О.В. Устинова. – Донецьк: ТОВ «Юго–Восток», 2012. – 193 с.

3. Лепа Р.Н. Ситуационный механизм подготовки и прияния управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы: [монографія] / Р.Н. Лепа, НАН Украины. Ин–т экономики пром–ти. – Донецк: Юго–Восток, 2006. – 308 с.

4. Матвєєв В.В. Сучасні підходи до управління фінансовими взаємовідносинами підприємств / В.В. Матвєєв, О.В. Попович. // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – №8. – С. 29–31.

УДК 336.027

Т.Я. МАРШАЛОК,
к.е.н., доцент кафедри податків і фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет,
О.С. ЗАКЛЕКТА–БЕРЕСТОВЕНКО,
к.е.н., доцент, кафедра податків і фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет

Фінансова деструктивність добробуту громадян в Україні

З'ясовано економічний зміст добробуту громадян згідно з різними економічними концепціями. Проведено аналіз окремих глобальних індексів, що характеризують рівень життя громадян. Здійснено оцінку показників доходів та витрат населення в Україні та виокремлено ряд проблем, що негативно впливають на його добробут. Окреслено шляхи підвищення рівня життя громадян через забезпечення сталого соціально–економічного розвитку держави.

Ключові слова: *добробут громадян, економіка добробуту, рівень доходів, заробітна плата, заощадження.*

Т.Я. МАРШАЛОК,
к.е.н., доцент, кафедра налогов и фискальной политики, Тернопольский национальный экономический университет,
Е.С. ЗАКЛЕКТА–БЕРЕСТОВЕНКО,
к.е.н., доцент, кафедра налогов и фискальной политики, Тернопольский национальный экономический университет

Финансовая деструктивность благосостояния граждан в Украине

Выяснено экономическое содержание благосостояния граждан согласно различным экономическим концепциям. Проведен анализ отдельных глобальных индексов, характеризующих уровень жизни граждан. Осуществлена оценка показателей доходов и расходов населения в Украине, обозначен ряд проблем, негативно влияющих на его благосостояние. Определены направления повышения уровня жизни граждан путем обеспечения устойчивого социально–экономического развития государства.

Ключевые слова: *благосостояние граждан, экономика благосостояния, уровень доходов, заработная плата, сбережения.*

T.Y. MARSHALOK,
candidate of economic sciences, associate professor Tax and Fiscal Policy Department, Ternopil National Economic University,
E.S. ZAKLEKTA–BERESTOVENKO,
candidate of economic sciences, associate professor Tax and Fiscal Policy Department, Ternopil National Economic University

Financial disruptiveness of welfare of citizens in Ukraine

The economic maintenance of welfare of citizens according to various economic concepts is found out. The analysis of the separate global indexes characterizing a standard of living of citizens is carried out. The assessment of indicators of the income and population expenses in Ukraine is carried out, a number of the problems which are negatively influencing his welfare is designated. Ways of increase of a standard of living of citizens are determined by a way of ensuring sustainable social and economic development of the state.

Keywords: *welfare of citizens, welfare economy, level of the income, salary, savings.*

Постановка проблеми. В умовах фінансової кризи домінуючими є проблеми розвитку промислового та аграрного виробництва, активізації інвестиційної та інноваційної діяльності, подолання безробіття та інфляційних процесів, реалізації належного соціального захисту та забезпечення населення. Все вищезазначене характеризує рівень соціально–економічного розвитку держави, який, своєю чергою, обумовлює рівень добробуту громадян. Існує й обернений взаємозв'язок – за рівнем забезпеченості населення визначають місце держави у світових рейтингах економічного розвитку. Саме тому дослідження та аналіз обсягів доходів населення, купівельної здатності громадян та можливості заощаджувати є важливими завданнями на нинішньому етапі розвитку країни. Аналіз зазначених показників дасть змогу отримати відповідь на запитання щодо стану соціально–економічних настроїв вітчизняного суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Рівень добробуту населення, фінансове забезпечення життя та діяльності громадян є актуальними проблемами, яким присвячено значну кількість наукових досліджень. Так, проблеми фінансового забезпечення населення, рівномірності розподілу доходів та податкового навантаження розглядали у своїх працях В.Л. Андрущенко, О.М. Десятнюк, Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, Т.О. Кізима, О.П. Кириленко, В.М. Опарін, О.М. Тимченко, В.М. Федосов, К.І. Швабій, С.І. Юрій та ін. Вчені комплексно підійшли до вирішення проблем фінансової стабільності життя людей, можливостей вирішення питань соціального забезпечення громадян та підвищення рівня їх добробуту. Разом із тим недостатньо дослідженими залишаються окремі аспекти даної проблеми, а саме – природа та можливості подолання фінансової деструктивності добробуту громадян.

Метою статті є з'ясування сутності і критеріїв досягнення добробуту громадян, аналіз окремих його вимірників, а також – пошук шляхів подолання фінансових дисбалансів у забезпеченні добробуту громадян України.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж здійснювати аналіз окремих показників добробуту, необхідно з'ясувати його суть та умови забезпечення.

У зарубіжній економічній науці виділено окремий напрям – економіка добробуту, в межах якого досліджуються проблеми використання рідкісних ресурсів та розподілу вироблених у суспільстві благ, загальної економічної ефективності, умови досягнення економічного оптимуму в суспільстві та ін. Економіка добробуту спрямована на забезпечення суспільного достатку із врахуванням ринкових дисбалансів та необхідності державного втручання в економічні процеси.

Досягнення стійкого рівня суспільного добробуту обумовлює необхідність реалізації державою соціальної політики,

© Т.Я. МАРШАЛОК, О.С. ЗАКЛЕКТА–БЕРЕСТОВЕНКО, 2014

спрямованої на забезпечення соціальних благ і послуг, а також – регулювання приватної діяльності, яка безпосередньо змінює умови життєдіяльності окремих соціальних груп. Зважаючи на вищезазначене, уряд повинен взяти на себе матеріальне забезпечення громадян, які самостійно неспроможні досягти належного рівня власного існування [1, с. 119].

Представники різних наукових шкіл економічної думки намагалися обґрунтувати сутність та критерії економіки добробуту, в результаті чого було сформовано кілька основоположних теорій та концепцій, серед яких: утилітарна теорія І. Бентама, концепція оптимуму В. Парето, критерій компенсації Дж. Хікса, теорема можливості К. Ерроу, критерій справедливості Дж. Роулза, принцип А. Сена, концепція егалітаризму та ін.

Основоположники класичної політичної економії А. Сміт та Д. Рікардо вважали, що досягнення суспільного добробуту відбувається на основі зростання суспільного багатства, тобто обсягу національного доходу на одну особу. При цьому суспільний розвиток має відбуватися в ситуації вільної конкуренції, яка уможливлює поєднання суспільних та приватних інтересів.

Прихильник вчення неокласичної економічної школи Г. Седжвік визначив, що держава має здійснювати розподіл створеного продукту і тим самим підвищувати загальний рівень добробуту. Одночасно Г. Седжвік стверджує, що державне регулювання послаблює стимули до праці і не повинно поширюватись на сферу виробництва.

Згідно з утилітарною концепцією І. Бентама головним завданням держави є забезпечення максимального рівня добробуту для максимальної кількості індивідів. На думку І. Бентама, загальна корисність максимізується не у випадку рівномірного розподілу багатства між усіма членами суспільства, а в результаті його пропорційного розподілу. Найбільшу частку суспільних благ має отримувати той, хто є найбільш корисним для суспільства [2, с. 11].

За теорією В. Парето умовою зростання суспільного добробуту є покращення рівня життя одних осіб без одночасного погіршення стану інших. Оптимальним вважається розподіл, що передбачає передачу частини доходів багатої меншості на користь біднішої, але більшої частини населення. Інструментами реалізації такого розподілу Парето вважав державні податки та видатки.

Окремі вчені дотримуються позиції, що суспільний добробут можна забезпечити лише за умови рівномірного розподілу доходів. Так, Дж. Роулз зазначає, що всі соціально важливіші блага повинні розподілятися порівно, а нерівний розподіл допускається лише в тому випадку, коли він сприятиме покращенню добробуту найбідніших верств населення. Справедливим вважає рівномірний розподіл доходу і концепція егалітаризму, за якою всі члени суспільства повинні отримувати рівні блага, а диференціація у доходах може здійснюватися за критерієм рівня трудового внеску окремого індивіда у суспільний добробут [3].

Свій підхід до визначення теорії добробуту запропонували представники інституціонального напряму економічної теорії К. Віксель, Дж. Б'юкенен, Дж. Стіглер та ін. у 80–90 роках XX ст. На їхню думку, проблему суспільного добробуту можна вирішити на основі етичних категорій. При цьому кожен індивід має власну цінність і несе відповідальність за існування в певних умовах у певному суспільстві.

Оцінка рівня суспільного добробуту в кожній окремо взятій країні дозволяє виявити наявні проблеми та на цій основі окреслити тактику і стратегію покращення життя громадян. При цьому дослідження має проводитися за однією уніфікованою методикою. Однією з найбільш важливих проблем є відбір та вдосконалення системи показників для оцінки рівня суспільного добробуту. Більшість загальноприйнятих методик базуються на сукупності показників оцінки добробуту суспільства, до яких належать: економічна активність населення; рівень особистого споживання; демографічна ситуація; стан здоров'я населення; рівень доходів; показники бідності; житлові умови; соціальне забезпечення; соціальне напруження у суспільстві; рівень культури та освіти тощо.

Уніфікованими вимірниками добробуту, на нашу думку, є індекс людського розвитку (Human development index) та індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom). Перший використовується для порівняння рівня життя громадян різних країн та регіонів, а другий відображає найбільш значимі для економічного зростання інституційні характеристики, такі як урядові обмеження, регуляторна ефективність, відкритість ринків.

Основними вимірниками людського розвитку згідно з першим індексом (HDI) є тривалість життя, освіченість, матеріальний рівень життя та ін. У 2013 році за Індексом людського розвитку Україна посіла 78–ме місце (серед 186 країн світу) із числовим значенням показника 0,74. Позиція України дає підстави віднести її до країн із високим рівнем людського розвитку, що можливо за рахунок достатньо високого значення вимірників окремих критеріїв, а саме: рівнем освіти та грамотності населення. Разом із тим числове значення показника економічного розвитку (рівня життя), який безпосередньо характеризує рівень добробуту громадян, є досить низьким та становить 0,61 у 2013 році [4].

За індексом економічної свободи Україна у 2013 році посіла 161 місце серед 177 країн та, як наслідок, належить до групи «економічно невільних країн». Оцінка індексу економічної свободи України в розрізі його окремих критеріїв показує, що значення лише двох компонентів (торговельної та фіскальної свободи) перевищують середньосвітові (84,4 та 78,2 бали із 100 можливих). Особливо низькі значення мають такі складові індексу: інвестиційна свобода – 20, вільність від корупції – 23, державне втручання в економіку – 29,4. Щодо останнього критерію, то дослідження науковців підтверджують, що в країнах із низьким рівнем державного втручання в економічні процеси набагато вищий рівень добробуту населення [5, с. 33–37].

Також варто згадати Індекс кращого життя (Better Life Index), розроблений Організацією економічного співробітництва і розвитку для виміру добробуту громадян країн світу з погляду фізичних умов та якості життя. У 2013 році Україна не увійшла до рейтингу тридцяти шести країн з індексом кращого життя, який очолили Австралія, Норвегія, США, Швеція та Данія.

Для більш детального дослідження рівня добробуту громадян України потрібно проаналізувати ряд економічних, фінансових та фіскальних показників. На нашу думку, одним із найважливіших показників добробуту населення є рівень заробітної плати, а також середні показники рівня доходів

Показники добробуту населення України у 2008–2013 роках*

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Середній рівень заробітної плати в Україні, грн.	2001	2233	2629	3054	3377	3274
Доходи всього, млн. грн.	845641	894286	1101175	1266753	1457864	1529406
Заробітна плата, млн. грн.	366387	365300	449553	529133	609394	633737
Витрати та заощадження – всього, млн. грн.	845641	894286	1101175	1266753	1457864	1529406
поточні податки на доходи, майно тощо, млн. грн.	46926	45368	51112	60683	68716	72943
внески на соціальне страхування, млн. грн.	11987	11796	13073	13827	16004	16492
нагромадження нефінансових активів, млн. грн.	29515	10493	19578	–1159	–2954	26102
приріст фінансових активів, млн. грн.	22496	69884	142289	124282	150234	106468
Наявний дохід, млн. грн.	634493	661915	847949	988983	1149244	1190351
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	13716,3	14372,8	18485,6	21637,9	25206,4	26196,2

** Складено автором за [6].*

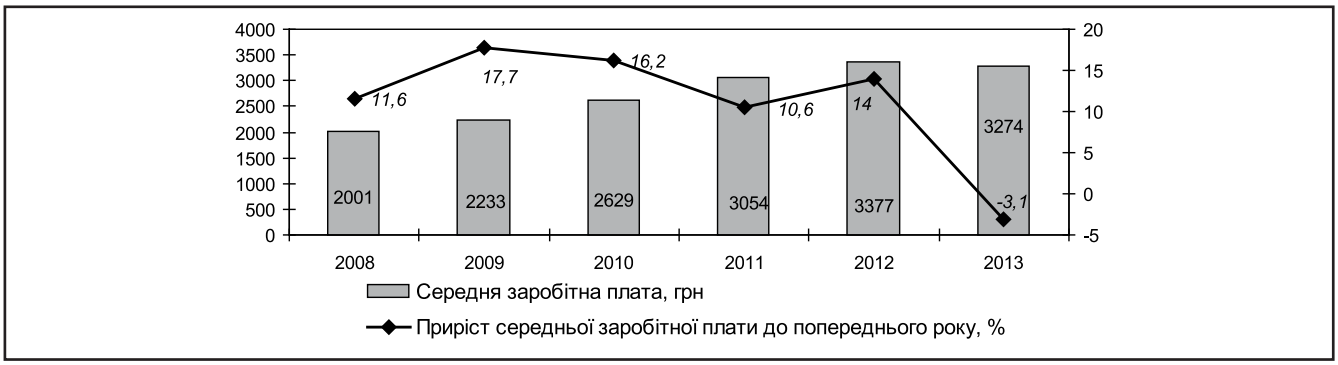


Рисунок 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати в Україні у 2008–2012 роках*

** Складено автором за [6].*

громадян в країні, заощаджень та поточних витрат населення. Щодо фіскальних інструментів виміру добробуту громадян, то до них варто віднести суми фактично сплачених податків та соціальних платежів з доходу громадян (див. табл.).

За даними таблиці можна констатувати, що більшість показників протягом 2008–2013 років мали позитивну динаміку. Зокрема, середньомісячна заробітна плата в Україні за аналізований період відзначалася тенденцією до зростання (окрім 2013 року). У 2008 році такий показник становив 2001 грн., тоді як у 2012 році вже 3377 грн. У 2013 році відбулося незначне скорочення аналізованого показника – до 3274 грн. (на 103 грн., або на 3,1% відносно попереднього року). Протягом аналізованого періоду щорічний приріст середньої заробітної плати по Україні становив 11, 17% (рис. 1).

Порівняння розміру середньої заробітної плати в Україні із аналогічними показниками в окремих країнах світу вказує на дуже низький її рівень. Так, у рейтингу величини середньої заробітної плати, складеному ООН, серед 72 країн світу Україна посідає 56–те місце із значенням показника $686 на рік. (Для порівняння: в Люксембурзі даний показник становить $4089, у США – $3263, у Німеччині – $2720, у Сінгапурі – $2616, у Чехії – $1786, у Польщі – $1536, у Білорусії – $959 [7].)

Аналіз темпів приросту реальних доходів громадян протягом 2008–2013 років дозволив виявити тенденції, відображені на рис. 2. Як видно з рис. 2, динаміка аналізованого показника носить коливальний характер. Зокрема, у 2009 році відносно попереднього реальні доходи громадян знизилися на 10%; у 2010/2009 роках приріст доходів становив 17,1%, у 2011/2010 роках – 8%, у 2012/2011 роках – 13,9%, а у 2013/2012 роках – 5,3%. Незважаючи на те що протягом аналізованого періоду абсолютний показник реальних доходів населення зростає, їхні темпи приросту щорічно скорочуються (за виключенням 2012 року) [6].

На основі проведеного аналізу нами виявлено нерівномірну тенденцію у зростанні середньої заробітної плати та прирості реальних доходів громадян. Зростання реальних доходів значно повільнішими темпами, ніж зростання середньої

Рисунок 2. Динаміка приросту реальних доходів громадян у 2008–2013 роках, %*

** Складено автором за [6].*

Рисунок 3. Динаміка показників нагромадження нефінансових активів громадянами України та наявного доходу у розрахунку на одну особу за 2008–2012 роки*

Складено автором за [6].

заробітної плати, свідчить про загальне зниження добробуту населення та його купівельної спроможності, а отже і знецінення вартості заощаджень. Нагромадження нефінансових активів протягом 2008–2012 років мало тенденцію до зниження, а у 2011–2012 роках взагалі було негативним. Лише у 2013 році даний показник досяг позитивного значення та становив 26102 млн. грн. Наявний середньомісячний дохід на одну особу також був меншим від середнього рівня заробітної плати, зокрема: у 2008 році – 1143 грн., що на 858 грн. менше, ніж середня заробітна плата, у 2013 році – 2183 грн., що менше на 1091 грн. (рис. 3).

Варто відзначити, що рівень нагромадження фінансових та нефінансових активів, наявний дохід є показниками, які безпосередньо відображають соціальний статус та рівень життя населення. Аналіз статистичних даних вказує на фактичне зниження рівня життя громадян, неможливість заощаджувати і вкладати власні кошти у нефінансові активи (житло, автомобілі та ін.). Також зауважимо, що в Україні зростає частка населення із середніми еквівалентними загальномісячними доходами, нижчими прожиткового мінімуму. У 2008 році питома вага таких осіб становила 5,8%, а у 2012 році зросла до 9,1% [6].

Висновки

Отже, аналіз показників, що характеризують добробут населення, вказує на негативні тенденції в економіці країни. Незважаючи на позитивну динаміку окремих номінальних вимірників, зокрема середньої заробітної плати та інших доходів населення, на практиці відбувалося реальне зниження купівельної спроможності громадян та знецінення їх заощаджень. Саме тому необхідно формувати якісну нову стратегію побудови економіки соціального добробуту з європейським рівнем доходів громадян. Для цього потрібно домогтися всебічної державної підтримки розвитку галузей економіки, модернізації виробництва, впровадження новітніх технологій, що дозволить створювати якісну та конкурентоспроможну продукцію. Окрім того, необхідно унеможливити прогресування корупції та максимально викорінити її прояви, перш за все у сфері державного управління. Саме корупція, на нашу думку, є першочерговою перешкодою зростання доходів громадян та найважливішим фактором зниження рівня їх життя в Україні. Подальше комплексне дослідження зазначених проблем дозволить віднайти альтернативні шляхи подолання дисбалансів як у фінансовій, так і в соціальній сфері та забезпечити сталі темпи економічного зростання та розвитку нашої держави. Це, своєю чергою, забезпечить високий рівень добробуту та якість життя українських громадян.

Список використаних джерел

1. Длугопольський О.В. Реформування суспільного сектору економіки та нові підходи до управління публічними фінансами [Текст]: [монографія] / О.В. Длугопольський; Держ. навч.–наук. установа «Акад. фін. упр.». – К.: Акад. фін. упр., 2012. – 279 с.

2. Bentham J. Introduction to the Principles of Morals and Legislation / J. Bentham. – London, 1970.

3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Дело, 1994. – 720 с.

4. Human Development Report 2013 / Published for the United Nations Development Programme [E–resource]. – Access mode: http://hdr.undp.org/sites/default/ files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf

5. Сучасні вимірники рівня розвитку структурних та інституціональних характеристик національної та глобальної економіки: навч. метод. посіб. / В.В. Козюк [та ін.]; за ред. В.В. Козюка. – Тернопіль: ТзОВ «Терно–граф», 2013. – 164 с.

6. Доходи та витрати населення у 2002–2013 роках / Державна служба статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

7. Заробітна плата робітників в світі. Звіт ООН. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.rate1.com.ua/ua/suspilstvo/2194/

УДК 378:001.891

Л.О. КАРБОВСЬКА,
к.е.н., Інститут міжнародної економіки і фінансів МАУП

Теоретико–методичні підходи до державного регулювання ринку праці фахівців з вищою освітою

У статті обґрунтовано економічний зміст ринку праці фахівців з вищою освітою та необхідність його державного регулювання.

Ключові слова: *державне регулювання, ринок праці, ринок освітніх послуг, фахівці з вищою освітою.*

Л.О. КАРБОВСКАЯ,
к.э.н., Институт международной экономики и финансов МАУП

Теоретико–методические подходы к государственному регулированию рынка труда специалистов с высшим образованием

В статье обосновано экономическое содержание рынка труда специалистов с высшим образованием и необходимость его государственного регулирования.

Ключевые слова: *государственное регулирование, рынок труда, рынок образовательных услуг, специалисты с высшим образованием.*

The article substantiates the economic content of the labor market specialists with high ereducation and the need for its regulation.

Keywords: *government regulation, labor market, highly educated specialists.*

Постановка проблеми. Головним фактором розвитку інноваційної моделі національної економіки є конкурентоспроможні фахівці, компетенції яких формуються на ринку освітніх послуг і відтворюються на ринку праці. Отже, діяльність вищої освіти має бути спрямована на підготовку кадрів за такими професіями й спеціальностями, яких сьогодні потребує ринок праці та буде потребувати у майбутньому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми функціонування ринку праці і ринку освітніх послуг їх взаємодії, прогнозування фахівців регулювання попиту і пропозиції на ринку праці фахівців з вищою освітою стали об'єктом дослідження багатьох вітчизняних науковців, таких як А.В. Базилюк, С.І. Бандур, Д.П. Богиня, В.Н. Васильєв, Н.О. Гаркавенко, О.А. Грішнова, В.А. Гуртов, А.М. Колот, О.М. Левченко, Е.М. Лібанова, І.Г. Манцуров, Ю.М. Маршавін, О.В. Морозова, В.С. Найдьонов, І.Л. Петрова, В.М. Петюх, О.В. Чернявська, та ін.

Невирішеними залишаються питання обґрунтування економічного змісту ринку праці фахівців освітою та необхідність його державного регулювання.

Мета статті – розкрити теоретичні положення щодо економічного суті та механізму ринку праці фахівців освітою.

Виклад основного матеріалу. Поняття «ринок праці» з'явилося в науковій термінології всередині XX століття. Класики економічної теорії (А. Сміт, Д. Рікардо [11], К. Маркс [7], пізніше А. Маршалл [8]) здебільшого використовували термін «ринок робочої сили», а «ринок праці» зустрічається вже у працях П. Самуельсона, К. Макконнелла та Л. Брю [6]. У вітчизняній науковій літературі це поняття було введене в науковий обіг лише у другій половині 80–х років XX століття.

У сучасній економічній літературі не існує однозначного трактування й поняття «ринок праці», відповідно розглядають його такі аспекти, як стадії процесу відтворення робочої сили, узгодження попиту і пропозиції, характер відносин між людьми тощо.

Частина науковців вважає, що ринок праці є сферою обігу специфічного товару – «робоча сила», де покупці та продавці здійснюють процеси купівлі–продажу, вступаючи у відносини товарного обміну [5, 12].

Деякі стверджують, що ринок праці – це сукупність економічних відносин, форм і методів узгодження і регулювання інтересів безпосередніх виробників і роботодавців, пов'язаних з організацією, використанням й оплатою найманої праці [10].

Під ринком праці розуміють складну систему економічних відносин з обміну індивідуальної здатності до праці на фонд життєвих благ, необхідних для відтворення робочої сили та розміщення працівника в системі суспільного поділу праці за законами товарного виробництва і обігу.

Досить поширеною є думка, що ринок праці – це передусім система суспільних відносин, пов'язаних із наймом і пропозицією робочої сили, тобто з її купівлею і продажем.

Крім того, ринок праці є сферою працевлаштування, формування попиту й пропозиції на робочу силу, а також механізмом, що забезпечує узгодження ціни та умов праці між роботодавцями і найманими працівниками.

Ринок праці займає особливе місце в системі ринкових відносин, саме на ньому відбувається купівля–продаж робочої сили, оцінюється її корисність і суспільна значущість, тому проблеми функціонування ринку праці, його державного регулювання стали об'єктом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців.

Ю. Маршавін вважає, що ринку праці притаманні такі особливості, як змінність параметрів системи; непередбачуваність поведінки в конкретних умовах; здатність до зміни своєї структури при збереженні цілісності і єдності елементів; висока життєздатність; гнучкість, адаптивність до змін середовища. Отже, ринок праці як складний динамічний комплекс потребує державного регулювання [9].

Теоретичні засади формування і функціонування економічних механізмів державного регулювання ринку праці та зайнятості були закладені класиками економічної теорії, такими як А. Сміт, К. Маркс, Дж. Кейнс, П. Самуельсон та ін.

© Л.О. КАРБОВСЬКА, 2014

Питання державного регулювання ринку праці стало предметом дискусій між прихильниками класицизму і неокласицизму (Дж. Мілль, А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл [104], А. Пігу, Дж. Перрі, М. Фелдстайн, Р. Холл, Д. Гиллер, А. Лаффер) та кейнсіанцями і неокейнсіанцями (Дж. Кейнс, Р. Гордон, Дж. Робінсон, Р. Хоррод, Е. Домара). Перші з них наполягали на мінімальному втручанні держави в економіку, тому що вважали ціну основним ринковим регулятором попиту і пропозиції, отже рівень зайнятості визначається дією вільних ринкових цін.

Позиція кейнсіанців і неокейнсіанців щодо державного регулювання ринку праці є протилежною. На їхню думку, механізм ринкового саморегулювання неспроможний забезпечити стабільність економічного зростання і вирішити ряд соціальних проблем, особливо у сфері зайнятості населення й регулювання ринку праці, тому для встановлення стійкої рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією робочої сили на макроекономічному рівні необхідне державне регулювання [3].

Серед відомих українських вчених прихильниками концепції щодо необхідності державного регулювання ринку праці на основі використання економічних механізмів є такі, як Д.П. Богиня, В.М. Геєць, А.П. Колот, Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор та ін.

На думку Е.М. Лібанової, необхідність державного впливу на ринок праці виникає внаслідок того, що демократична держава повинна створити рівні умови для реалізації можливостей всіх своїх громадян, тому метою державного контролю за ринком праці є не тільки вплив на систему економічного (промислового) розвитку, а й насамперед захист добробуту окремих осіб [5].

А.П. Колот вважає, що економіці ринкового типу притаманні соціально–трудові відносини, які мають розвиватися на основі вільного волевиявлення суб'єктів цих відносин, яке ґрунтується на економічній зацікавленості. Але свобода відносин у соціально–трудовій сфері завжди обмежена організаційними, економічними, національними, природними умовами, а також необхідністю державного регулювання цих відносин з метою розвитку суспільства в цілому та окремих його індивідів.

Державне регулювання ринку праці – це система правових та організаційно–економічних заходів держави щодо забезпечення ефективної зайнятості, нормальних умов праці та раціонального використання робочої сили.

Для здійснення цих заходів держава використовує механізм. У загальному розумінні, механізмом є «сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, за допомогою яких відбувається рух всієї системи і здійснюється досягнення певної мети» [4].

Нині в науковій літературі більшість авторів стверджують, що механізм державного регулювання необхідно розглядати як сукупність організаційно–економічних методів та інструментів, за допомогою яких виконуються взаємопов'язані функції для забезпечення безперервної, ефективної дії відповідної системи (держави) на підвищення функціонування економіки [4].

На думку М.І. Круглова, «комплексний механізм державного управління – це сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових засобів цілеспрямованого впливу суб'єктів державного управління та їх діяльність, що забезпечують узгодження інтересів взаємодіючих учасників державного управління» [10].

Отже, держава, виконуючи соціально–економічні та правові функції, регулює економічні процеси за допомогою комплексу засобів, важелів, методів та інструментів, у результаті чого забезпечується реалізація окреслених нею цілей, які трансформуються в основні завдання та функції органів державного управління та державної влади.

Державна політика у сфері зайнятості населення і регулювання ринку праці визначається Законом України «Про зайнятість населення». Відповідно до статті 15 основними її цілями є забезпечення економіки кваліфікованими кадрами; збалансування попиту на робочу силу (створення належної кількості робочих місць) та її пропонування (створення умов для професійного розвитку, гідних умов для праці); забезпечення професійного навчання відповідно до суспільних потреб; соціального захисту громадян від безробіття тощо [1].

Ринок праці фахівців з вищою освітою є сферою формування, з одного боку, попиту підприємств, установ й організацій державного і недержавного секторів економіки на кваліфіковані кадри з вищою освітою, з іншого – їх пропозиції ВНЗ I–IV рівнів акредитації.

На нашу думку, ринок праці фахівців з вищою освітою – це система соціально–економічних, організаційних і нормативно–правових відносин між суб'єктами ринку – висококваліфікованими працівниками, працедавцями, бізнесом і державою щодо регламентації взаємних прав й обов'язків, розподілу суспільних благ і регулювання попиту та пропозиції на фахівців з вищою освітою.

Соціально–економічна сутність категорії «ринок праці фахівців з вищою освітою» включає такі складові, як сфера обігу такого специфічного товару як висококваліфікована робоча сила; механізм ринкового саморегулювання попиту і пропозиції на фахівців з вищою освітою; сукупний попит і сукупна пропозиція на висококваліфіковану робочу силу; система суспільних відносин між державою, роботодавцями і працівниками з вищою освітою.

Попит на ринку праці фахівців з вищою освітою виражає наявну та потенційну щодо перспектив її інноваційного розвитку потребу економіки у висококваліфікованих фахівцях необхідної кількості, певного освітнього рівня, відповідної спеціалізації та професійно–кваліфікаційної структури.

Виділяють загальний попит, сукупний попит (на макрорівні), індивідуальний попит (на мікрорівні), потенційний попит, незадоволений попит на фахівців з вищою освітою.

Загальний попит характеризується загальною наявністю і структурою робочих місць у економіці країни. Сукупний попит відображає загальну потребу економіки в певній кількості працівників на даний момент часу і визначається кількістю та якістю робочих місць для висококваліфікованих працівників, які функціонують в економіці й зайняті або потребують заповнення.

Основними факторами, що визначають динаміку сукупного попиту на працю, є: тенденції розвитку та структура виробництва, кредитно–грошова і податкова політика держави, розвиток підприємництва, плинність кадрів.

Індивідуальний попит на фаховому ринку праці – це кількість працівників з вищою освітою, яких роботодавці реально можуть найняти з урахуванням потреб і можливостей підприємства відповідно до сформованого рівня продуктивності праці та її оплати. Індивідуальний попит на працю окремих роботодав–

ців визначають такі фактори, як: фонд заробітної плати фірми (висока заробітна плата обмежує роботодавця у кількості найманих працівників, у той же час дозволяє залучати більш кваліфікованих, і навпаки); попит споживачів на продукцію фірми; стан виробництва (особливості технології, розміри й ефективність капіталу, методи організації виробництва та праці); якість праці (освіта, професіоналізм, продуктивність тощо).

Потенційний попит характеризує кількість і структуру висококваліфікованих кадрів, які будуть потрібні для діяльності у майбутньому періоді для формування і розвитку інноваційної економіки. Це – кількість вакансій на принципово нові високотехнологічні робочі місця, які не існують на момент планування, але можуть з'явитися через певний проміжок часу.

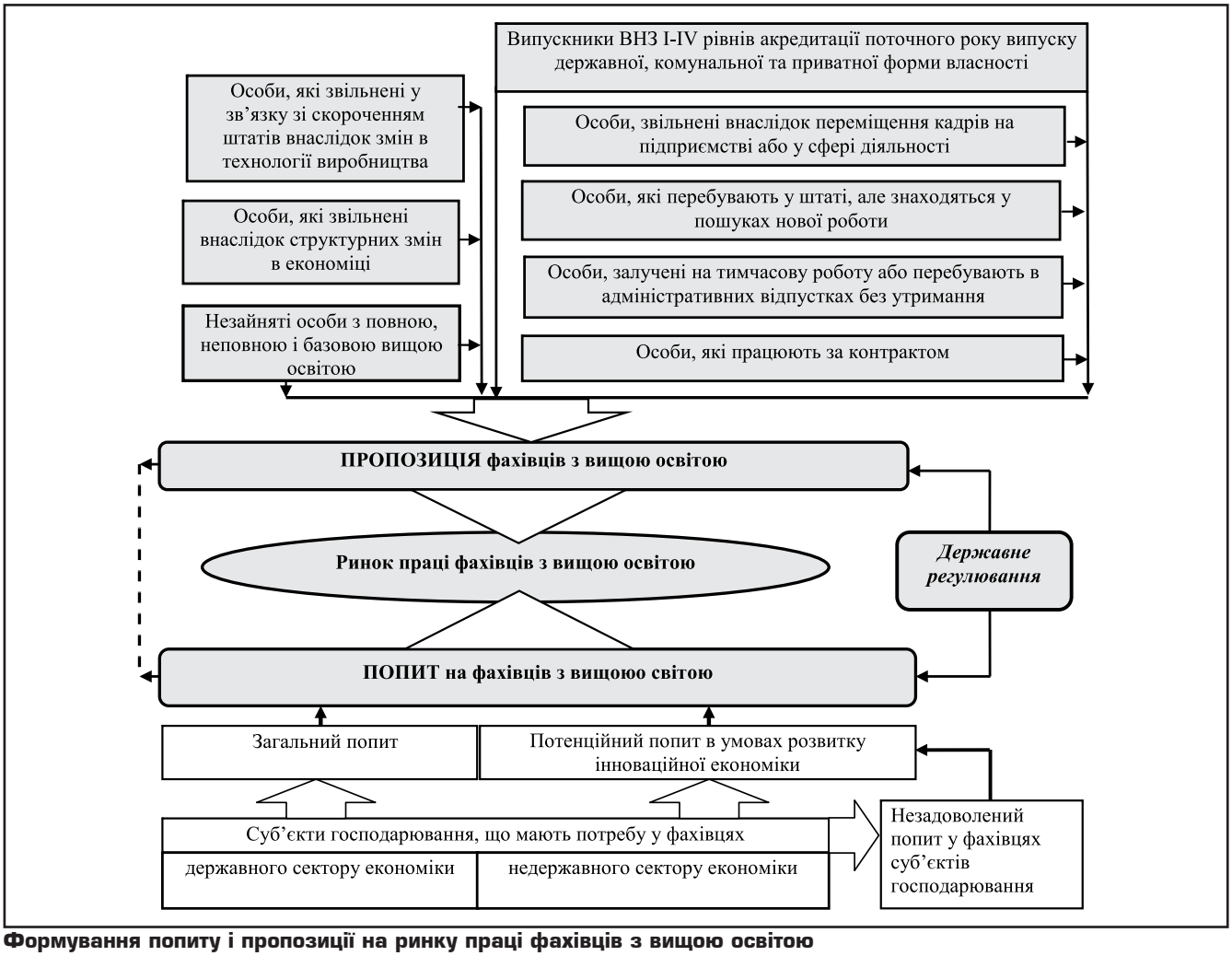
Незадоволений попит характеризується даними про наявність, рух і структуру вільних робочих місць та вакантних посад за різними ознаками (по секторах і сферах економіки, професіях і кваліфікаціях, рівнем запропонованої заробітної плати тощо). Незадоволений попит виникає внаслідок невідповідності професійно–кваліфікаційної структури підготовки кадрів, освітнього рівня, якісних параметрів, компетентісних характеристик випускників ВНЗ та інших претендентів на робочі місця вимогам працедавців (див. рис.).

Пропозиція на ринку праці фахівців з вищою освітою характеризується кількістю осіб, які здобули освітній рівень вищої освіти за відповідним напрямом підготовки або спеціальністю мають відповідний ступінь сформованості знань, умінь та навичок і згодні працювати в обмін на запропоновану їм винагороду.

Пропозицію формують такі категорії громадян, як: особи звільнені у зв'язку із скороченням штатів внаслідок змін в технології виробництва; особи, що звільнені внаслідок структурних змін в економіці; незайняті особи з повною, неповною і базовою вищою освітою; випускники ВНЗ I–IV рівнів акредитації державної, комунальної та приватної форми власності, які навчалися за державним замовленням (за кошти бюджету) або за кошти фізичних та юридичних осіб; особи звільнені внаслідок переміщення кадрів на підприємстві або в сфері діяльності; особи, які перебувають у штаті, але знаходяться у пошуках нової роботи; особи, що залучені на тимчасову роботу або перебувають в адміністративних відпустках без утримання; особи, що працюють за контрактом (див. рис.).

Сукупний обсяг пропозиції робочої сили на фаховому ринку праці дорівнює загальній чисельності осіб з вищою освітою – зайнятих і незайнятих, які мають роботу і шукають її.

Функціонування ринку праці фахівців з вищою освітою відбувається через взаємодію механізмів ринкової саморегуляції та державного регулювання. Ринковий механізм неспроможний самостійно збалансувати попит і пропозицію



Формування попиту і пропозиції на ринку праці фахівців з вищою освітою

Джерело: розроблено автором.

Чисельність незайнятих осіб з вищою освітою, які перебували на обліку в державній службі зайнятості у 2006–2011 роках

Рік	Усього, тис. осіб	Усього з вищою освітою		Повна вища		Базова та неповна вища	
		осіб	частка, %	осіб	частка, %	осіб	частка, %
2006	2700,4	747,1	28,0	262,7	9,7	484,4	17,9
2007	2417,0	674,8	28,0	249,8	10,3	425,1	17,6
2008	2500,7	724,0	29,0	283,3	11,3	440,7	17,6
2009	2143,3	716,3	33,0	308,0	14,4	408,3	19,0
2010	1847,4	661,4	36,0	302,2	16,4	359,2	19,4
2011	1855,0	680,9	37,0	320,3	17,3	360,6	19,4

Джерело: [2].

на фаховому ринку праці, тобто швидко і гнучко відреагувати, причому з упередженням (адже процес підготовки кадри триває щонайменше п'ять років), на зміни у наявному попиті на фахівців певних спеціальностей і професій, а тим паче, він не зорієнтований на перспективні потреби економіки у кадрах, виходячи із змін у її структурі. А система вищої освіти не може відповідно до змін попиту швидко перебудувати структуру підготовки кадрів за галузями знань, напрямами та спеціальностями; внаслідок цього значна частина випускників ВНЗ не затребувана ринком праці, а багато з них працюють не за спеціальністю (див. табл.).

Причинами, які обмежують можливості працевлаштування випускників, є такі, як: перенасичення ринку праці фахівцями деяких професій та спеціальностей, внаслідок чого пропозиція значно перевищує попит, а, це спонукає роботодавців висувати досить високі та жорсткі вимоги до професійної компетентності претендентів; низький рівень професійних компетенцій та якість підготовки – прогалини у знаннях і навичках випускників ВНЗ; недостатня мотиваційна готовність працювати за набутою професією та й до праці взагалі; високі запити випускників щодо рівня заробітної плати, в той же час відсутній досвід роботи за набутою професією тощо.

Це дало підставу зробити висновок про необхідність державного регулювання попиту і пропозиції на ринку праці фахівців з вищою освітою, що забезпечить баланс інтересів його суб'єктів – висококваліфікованих працівників, працедавців, бізнесу і держави шляхом приведення обсягу та структури підготовки кадрів з вищою освітою за галузями знань, напрямами та спеціальностями у відповідність до перспективних потреб економіки, визначеної на основі прогнозування структурних зрушень в економіці та моніторингу кон'юнктурних змін ринку праці.

Висновки

Ринок праці фахівців із вищою освітою – це складна система соціально–економічних, організаційних і нормативно–правових відносин між суб'єктами ринку: висококваліфікованими працівниками, працедавцями – представниками бізнесу і державою щодо регламентації взаємних прав й обов'язків, розподілу суспільних благ і регулювання попиту та пропозиції на фахівців з вищою освітою, яка потребує державного регулювання, щоб забезпечити баланс інтересів його суб'єктів – висококваліфікованих працівників, працедавців, бізнесу і держави шляхом приведення обсягу та структури підготовки кадрів з вищою освітою за галузями знань, напрямами та спеціальностями у відповідність до перспективних потреб економіки, визначеної на основі прогнозування структурних зрушень в економіці та моніторингу кон'юнктурних змін ринку праці.

Перспективи подальших розробок. Теоретичні розробки формування системи державного регулювання ринку праці фахівців з вищою освітою в Україні.

Список використаних джерел

1. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012. №5067–VI [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067–17.

2. Економічна активність населення України 2011: [стат. збірник] / Відповідальна за випуск І.В. Сеник. – Державна служба статистики України: [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://govuadocs.com.ua/tw_files2/urls_2/628/d–627033/7z–docs/1.pdf

3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос–АРВ, 2002. – 352 с.

4. Колот А.М. Економіка праці і соціально–трудові відносини: підручник / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д–ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К: КНЕУ, 2009. – 711 с.

5. Лібанова Е.М. Ринок праці: навчальний посібник / Е.М. Лібанова. – К.: ЦНЛ, 2003. – 224 с.

6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика: у 2 ч.: пер. з англ. С. Панчишина / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – Львів: Просвіта, 1997. – 672 с. – Частина 1. Макроекономіка.

7. Маркс К. Капитал: у 3 т. Т.1 / К. Маркс: [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://npu.edu.ua/!e–book/book/html/D/iplp_ket_Marx_kapital1/

8. Маршалл А. Принципы политической экономии: пер. с англ. Р.И. Столпера / А. Маршалл / общ. ред. С.М. Никитина. – М.: Издательство Прогресс, 1983. – 416 с.

9. Маршавін Ю.М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу: монографія / Ю.М. Маршавін. – К.: Альтерпрес, 2011. – 396 с.

10. Ринок праці та зайнятість населення: проблеми теорії та виклики практики: кол. монографія / ред.–координатор М.В. Туленков. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 363 с.

11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Наука, 1993. – 572 с.

12. Чернявська О.В. Регіональні аспекти аналізу та регулювання ринку праці України: монографія: у 2 ч. / О.В. Чернявська. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 366 с.

О.А. ГАЛИЧ,
к.е.н., доцент, директор навчально–наукового інституту економіки та бізнесу Полтавської державної аграрної академії

Роль інформаційно–консультаційного забезпечення в розвитку галузей сільськогосподарського виробництва

Стаття присвячена консалтинговій діяльності в аграрній сфері, ролі інформаційно–консультаційного забезпечення в інноваційному розвитку галузей сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: *консалтинг, інформаційно–консультаційне забезпечення, інновації, сільськогосподарське виробництво, галузі.*

О.А. ГАЛИЧ,
к.э.н., доцент, директор учебно–научного института экономики и бизнеса Полтавской государственной аграрной академии

Роль информационно–консультационного обеспечения в развитии отраслей сельскохозяйственного производства

Статья посвящена консалтинговой деятельности в аграрной сфере, роли информационно–консультационного обеспечения в инновационном развитии отраслей сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: *консалтинг, информационно–консультационное обеспечение, инновации, сельскохозяйственное производство, отрасли.*

O.A. GALYCH,
Ph.D., Associate Professor, Director of the Education and Research Institute of Economics and Business, Poltava State Agrarian Academy.

The Role of Information and Consultation in the Development Areas of Agricultural Production

The article is devoted to consulting activities in agricultural area its information and consultation activity for innovative development sectors of agricultural production.

Keywords: *consulting, information and consultation, innovation, agricultural production, sectors.*

Постановка проблеми. Посилення процесів глобалізації на шляху інтеграції України до світового економічного простору потребує подальшого удосконалення аграрної політики. Український аграрний сектор з його значним виробничим потенціалом та сільським населенням, кількість якого становить понад третину всього населення країни, сприятиме розвитку національної економіки та її ефективній інтеграції у світовий економічний простір. Особливого значення в цьому набуває інформаційно–консультаційна діяльність (сільськогосподарське дорадництво), що спрямована на підвищення доходів сільськогосподарських виробників завдяки запровадженню нових технологій, захисту земельних і майнових прав сільського населення і зростання його зайнятості, комплексне вирішення соціально–економічних проблем сільських громад, підвищення спроможності органів місцевого самоврядування вирішувати проблеми місцевих громад, розвиток громадського суспільства через допомогу у створенні і діяльності громадських організацій у сільській місцевості.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Дослідженню питань сутності та особливостей становлення системи інформаційно–консультаційного забезпечення АПК присвячені праці зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких В. Кошелев, К. Макхем, В. Рів'єра, С. Джонсон, Т. Кальна–Дубінюк, М. Кропивко, та інші [1–6].

Метою статті є розкриття ролі інформаційно–консультаційного забезпечення в розвитку галузей сільськогосподарського виробництва.

Виклад основного матеріалу. Створення системи інформаційно–консультаційного забезпечення сільськогосподарського виробництва відбувалось наприкінці XIX століття і сьогодні вона розвивається майже у всіх країнах світу. Основними її завданнями є поширення знань, інформації і передового досвіду шляхом інформування, консультування, навчання, впровадження нових технологій задля підвищення ефективності виробництва, добробуту людей [7].

В процесі інформаційно–консультаційного забезпечення аграрних виробників використовуються різні методи і форми роботи: індивідуальні зустрічі та групові консультації – поради, семінари–тренінги, виїзди в передові підприємства, короткотермінові навчальні курси; масові заходи – виставки, теле– та радіопрограми, розповсюдження друкованої інформації тощо [8].

Розбудова вітчизняної аграрної економіки на нових ринкових засадах ставить нові завдання перед аграрним сектором економіки України, базовою складовою якого є сільське господарство та його галузі. В аграрній сфері формуються передумови збереження суверенності держави, соціально–економічні основи розвитку сільських територій, забезпечується розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки. Подальше входження до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі потребує адаптації до умов, що постійно змінюються, а відповідно – подальшого удосконалення аграрної політики, інноваційною складовою якої є інформаційно–консультаційна діяльність.

Аналіз тенденцій розвитку аграрного сектору економіки України в останні роки вказує: на розбалансованість розвитку різних форм господарювання, послаблення позицій середніх та дрібних сільськогосподарських товаровиробників; відсутність мотивації до кооперації та укрупнення дрібних сільськогосподарських товаровиробників у межах сільських громад, ослаблення економічного підґрунтя розвитку сільських громад; нестабільність конкурентних позицій вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках внаслідок не

© О.А. ГАЛИЧ, 2014

завершення процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності харчових продуктів; низькі темпи техніко–технологічного оновлення виробництва; наявність ризиків збільшення виробничих витрат внаслідок зростання рівня зношеності техніки; переважання використання застарілих технологій; збільшення вартості не відновлюваних природних ресурсів у структурі собівартості виробництва вітчизняної сільськогосподарської продукції; втрати такої продукції внаслідок недосконалості системи логістики її зберігання та інфраструктури аграрного ринку в цілому; відсутність у сільськогосподарських товаровиробників мотивації до дотримання агроекологічних вимог; обмежена ємність внутрішнього ринку споживання сільськогосподарської продукції, що обумовлена низькою платоспроможністю населення; недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції, складність у виробленні сільськогосподарськими товаровиробниками консолідованої позиції щодо захисту своїх інтересів; непоінформованість значної частини сільськогосподарських товаровиробників про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі; незавершеність земельної реформи.

В цих умовах, пошук та розробка ефективних інформаційно–консультаційних заходів поширення інновацій для розвитку галузей сільськогосподарського виробництва стає пріоритетним напрямом аграрної політики, її спрямуванням на формування стратегічної основи сталого економічного зростання країни.

До інновацій відносяться матеріальні, технологічні та технічні нововведення в галузі, які направлені на зниження собівартості одиниці продукції та підвищення загальної рентабельності виробництва, при умові позитивного впливу на якість продукції та зменшення антропогенного впливу на довкілля.

Роль інформаційно–консультаційного забезпечення як сучасного високотехнологічного інструменту розповсюдження інновацій, полягає в наданні допомоги виробникам у формуванні ефективних управлінських рішень на етапі ринкових та технологічних змін в суспільстві, в його аграрній сфері.

Відповідно стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р., схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806–р, її стратегічними цілями є: гарантування продовольчої безпеки держави; забезпечення прогнозованості розвитку та довгострокової стійкості аграрного сектору шляхом розвитку різних форм господарювання; сприяння розвитку сільських населених пунктів та формування середнього класу на селі шляхом забезпечення зайнятості сільського населення та підвищення рівня доходів; підвищення рівня інвестиційної привабливості галузей аграрного сектору та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств; підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції, ефективності галузей, забезпечення стабільності ринків; розширення участі України у забезпеченні світового ринку сільськогосподарською продукцією; раціональне використання земель сільськогосподарського призначення та зменшення техногенного навантаження аграрного сектору на навколишнє природне середовище. Для реалізації розробленої Стратегії, як вказується в Розпорядженні, велике значення надається удосконаленню системи інформаційно–аналітичного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, запровадженню системи оперативного моніторингу ринку сільськогосподарської продукції, розбудові розвинутої системи сільськогосподарського дорадництва – агроконсалтингу.

Фахівці з сільськогосподарського дорадництва розрізняють чотири види консультування: інформування, експертне, процесне і навчальне [9, 10]. Вони доповнюються п'ятим видом – комплексним консультуванням [11], коли при вирішенні складних задач, що розподілені у часі, виникає потреба застосовувати різні комбінації видів та елементів процесу консультування. Такий комплексний підхід у кожній конкретній ситуації створює оригінальні варіанти інформаційно–консультаційних рекомендацій, що в інтегрованому процесі забезпечать вирішення завдань дорадчої діяльності.

В сучасних умовах інформаційно–консультаційне забезпечення галузей сільськогосподарського виробництва може бути представлено єдиним ланцюгом технологічного процесу консультування (див. рис.).

Особливості технологічного процесу консультування пов'язані як із відносинами між дорадником і клієнтом, так і з моделями консультування щодо управління змінами в сільськогосподарському підприємстві. В процесі інформаційно–консультаційного супроводу дорадники виконують наступні функції управління змінами:

1. Розвинути потреби у змінах – це означає допомогти клієнтам зрозуміти необхідність своєї зміни. Для цього, щоб досягти результату, дорадник показує можливі альтернативи існуючим проблемам, при необхідності драматизує ці проблеми, разом з тим переконуючи клієнтів, що вони здатні їх вирішити.

2. Встановити стосунки з клієнтами. Дорадник повинен створити гармонійні стосунки, працюючи у атмосфері довіри, надійності, з повагою до їхніх проблем і потреб. Клієнти повинні сприйняти дорадника до того, як вони сприймуть ті нововведення, які він пропонує.

3. Поставити діагноз проблемам. Дорадник несе відповідальність за аналіз проблемної ситуації (за аналіз ситуації з даної проблеми) своїх клієнтів, для того щоб визначити, чому існуючі альтернативи не відповідають їхнім потребам.

4. Сприяти намірам клієнта змінитися. Зміна ролі клієнта також може мотивувати бажання клієнта щось оновлювати.

5. Перетворити намір у дію. Дорадник шукає шляхи впливу на клієнта для сприйняття його рекомендацій, які ґрунтуються на потребах самих клієнтів.

6. Стабілізує зміни і запобігає припиненню дій. Дорадник може активно стабілізувати нову поведінку, підтримуючи клієнтів, які прийняли зміну. Така поведінка винагороджується.

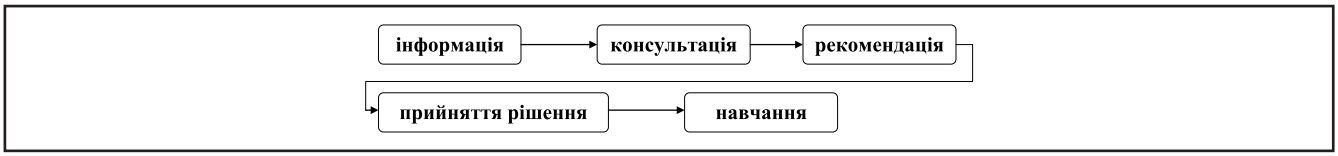


Схема технологічного процесу консультування

7. Досягає можливості закінчення стосунків. Кінцева мета для дорадника – це створити поведінку самооновлення у частини клієнтів. Дорадник повинен прагнути не залишити себе без роботи, розвиваючи здатність клієнтів стати агентами змін для самих себе.

Один з аспектів системи клієнтів, що завдає впливу на рівень впровадження змін – це розповсюдження інноваційності в соціальній системі. Інноваційність – це ступінь, до якого індивід є відносно ранньою особою в сприйнятті нових ідей, ніж інші члени системи. Всі індивіди соціальної системи не сприймають інновації одночасно. Першою сприймає тільки невелика кількість людей. Потім велика кількість людей зважується спробувати її. В кінці кінців, ті, що залишились сприймають ідею.

Процес консультування складається із фаз. За моделлю Kolb–Frohman розрізняють п'ять фаз процесу консультування: підготовку; діагностику; планування дій; впровадження та завершення, кожна з яких містить конкретні інформаційно–консультаційні заходи [12].

Висновки

Таким чином, створення умов для сталого і збалансованого розвитку сільськогосподарського виробництва у всіх формах господарювання потребує подальшого удосконалення аграрної політики, інноваційною складовою якої є інформаційно–консультаційна діяльність. Намічена Урядом стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. велике значення приділяє удосконаленню системи сільськогосподарського дорадництва, його інформаційно–консультаційного забезпечення, що сприятиме розвитку конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва, підвищенню рівня життя сільського населення.

Список використаних джерел

Кошелев В. М. Оценка эффективности консультационной деятельности в сельском хозяйстве/ В. М. Кошелев // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України / Серія «Економіка, аграрній менеджмент, бізнес». – 2011. – Вип. 163. – ч.3. – С. 48–51.

Макхэм К. Управленческий консалтинг / К. Макхэм // Пер. з. англ.. – М.: Дело и Сервис, 1999. – 288с.

Rivera W. M. Contracting for Agricultural Extension / W. M. Rivera, W. Zijp. – CAB International 2002. – 189 p.

Kalna–Dubinyuk T. The Development of Extension Service in Ukraine and the Worldwide Experience / T. P. Kalna–Dubinyuk, S.R. Johnson// Text–book.– Kyiv: Agrarna nauka, 2005.– 200 c.

Кальна–Дубінюк Т. П. Організація інформаційно–консультаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств: монографія / Т. П. Кальна–Дубінюк. – Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2012. – 363 с.

Кропивко М. Ф. Шляхи розвитку сільськогосподарського дорадництво в Україні / М. Ф. Кропивко // Науковий вісник НУБіП України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2011. – Вип. 168. – Ч. 3. – С.10 –16.

Галич О.А. Соціально–спрямовані дорадчі послуги в системі інформаційно–консультаційного забезпечення АПК / О.А. Галич, М.О. Маркеєва// Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Випуск 2. – Т. 1. Економічні науки. Полтава: ПДАА. – 2011. – С.64–71.

Галич О.А. Сільськогосподарське дорадництво. Навчальний посібник / О.А. Галич // К.: Центр учбової літератури, 2007 – 368 с.

Верба В. А. Організація консалтингової діяльності / В. А.Верба, Т.І.Решетпняк // Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.

10. Кропивко М. Ф. Управлінський консалтинг. Навчальний посібник / М. Ф. Кропивко, Т. П. Кальна–Дубінюк, М. Ф. Безкровний, М. Криворучко, В. М. Кошелев, В. В. Маковецький, Д. С. Алексанов – М.: Агроконсалт, 2004. – 348 с.

11.Кальна–Дубінюк Т.П. Управлінський консалтинг в сільському господастві: монографія / Т. П. Кальна–Дубінюк. – Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2011. – 360 с.

12.Основи сільськогосподарського дорадництва в Україні./ Навчальний посібник для дорадчих служб / За ред. Р. Шмідта. – Львів: Вид.–во НВФ «Українські технології», 2003 – 680 с.

УДК 339.138

Н.М. СОЛОМЯНЮК,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу, Національний університет харчових технологій

Дослідження поняття «метрика» при плануванні в маркетингу

Світовий досвід показує, що на сучасному етапі розвитку в умовах глобалізації економічних відносин, лібералізації механізмів державного регулювання економіки, загострення конкуренції товаровиробників, диференціації споживачів, скорочення життєвого циклу продукції основою конкурентного успіху підприємства є аналіз кон'юнктури ринку, прогнозування тенденцій її розвитку та розробка на цій основі заходів активного впливу на цільовий ринок. Особливої ваги набуває вміння швидкого реагування, нові можливості розвитку, зумовлені змінами ситуації на ринку, своєчасне виявлення зміни існуючих чи можливості виникнення нових потреб споживачів та передбачення шляхів їх задоволення більш ефективним, ніж конкуренти, способом. Однією з головних передумов розробки та реалізації плану маркетингу підприємства є чітке визначення та групування маркетингових метрик для конкретних умов бізнесу, застосування яких дозволить діагностувати на різних етапах досягнення рівня їх планових значень.

Ключові слова: *маркетинговий план, метрика, маркетингова метрика.*

Н.М. СОЛОМЯНЮК,
к.э.н., доцент кафедры маркетинга, Национальный университет пищевых технологий

Исследование понятия «метрика» при планировании в маркетинге

Мировой опыт показывает, что на современном этапе развития в условиях глобализации экономических отношений, либерализации механизмов государственного регулирования экономики, обострения конкуренции товаропроизводителей, дифференциации потребителей, сокращения жизненного цикла продукции основой конкурентного успеха предпри–

© Н.М. СОЛОМЯНЮК, 2014

ятия является анализ конъюнктуры рынка, прогнозирования тенденций ее развития и разработка на этой основе мероприятий активного влияния на целевой рынок. Особенное значение приобретает умение быстрого реагирования, новые возможности развития, предопределенные изменениями ситуации на рынке, своевременное выявление изменения существующих или возможности возникновения новых потребностей потребителей и предвидения их удовлетворения эффективнее, чем конкуренты, способом. Одной из главных предпосылок разработки и реализации плана маркетинга предприятия является четкое определение и группирование маркетинговых метрик для конкретных условий бизнеса, применение которых позволит диагностировать на разных этапах достижение уровня их плановых значений.

Ключевые слова:*маркетинговый план, метрика, маркетинговая метрика.*

N.M. SOLOMIANIUK,
Associate Professor, National University of Food Technology

The Concept «Metric»is research atthe Marketing Planning

World experience shows that on the modern stage of development in the globalization conditionsof economic relations, mechanismsliberalization of government control the economy, competition intensifying of commodity producers, consumersdifferentiation, life cycle reduction of products basis competition success of enterprise are an analysis of the state marketaffairs, prognostication her progress trends and development on this basis of activemeasures influence on a target market. The special weight is acquired by ability of the rapid reacting, new developmentpossibilities, situations predefined by changes at the market, timely exposure of existingchange or originpossibility of new necessities consumers and foresight ways their pleasure more effective, than competitors, by a method. One of main developmentpre–conditions and realization marketingplan at enterprise there are clear determination and grouping of marketing metrics for the concrete businessterms, application that will allow to diagnose on the different stages reaching level them planning values.

Keywords: *marketing plan, metric, marketing metric.*

Постановка проблеми. В процесі взаємодії комерційних структур мають місце інтеграція партнерів, наявність взаємних економічних і соціальних зобов'язань по створенню цінності з метою досягнення бажаної ефективності. Для здійснення ефективного процесу взаємодії, необхідно вимірювати характеристики кожного етапу цього процесу. На основі результатів вимірювань їх аналізу створюється можливість обґрунтування нових стратегій поведінки комерційної структури на ринку. Предметом економічних вимірювань маркетингової діяльності виступають методологія і методи економічних вимірювань, які забезпечують їх єдність і точність. Істотним для об'єктивної оцінки є питання про набір найважливіших показників (метрик) і їх достатності в процесі оцінки результату (витрат) маркетингової діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання маркетингу, заснованого на даних, висвітлені в працях іноземних і вітчизняних науковців, таких, як: Т. Амблер, Ф. Котлер, М. Джеффрі, Р. Каплан, Д. Нортон, Г. Л. Багієв, А. О. Шульга та ін.

На думку автора, в науковій літературі недостатньо висвітлені аспекти застосування маркетингових метрик при плануванні маркетингу на підприємстві.

Метою статті є розкриття сутності поняття «маркетингова метрика», дослідження їх класифікаційних ознак, аналіз функцій та критеріїв.

Виклад основного матеріалу. Значущість маркетингу оцінюється по фактичним результатам діяльності підприємства, за її загальноекономічними показниками. При цьому використовується вербальна оцінка, типу: «якщо справи організації йдуть успішно, означає і маркетинг цієї організації дуже ефективний» [1]. Оцінкою ж результату маркетингової діяльності або визначенням частки ефекту, що забезпечується здійсненням маркетингової діяльності на підприємствах і інших ієрархічних рівнях економіки, якщо і займаються, то учені, тоді як практики не вважають необхідним проводити порівняння витрат і результатів у сфері маркетингу.

Однією з головних причин відмови від потреби оцінки витрат на маркетинг і їх результатів вважають відсутність необхідної інформації в умовах невизначеності, складності економічних процесів ризику. Іншою причиною є відсутність методології, теорії і методики рознесення загальних результатів діяльності підприємства серед наявних в її діяльності функцій і продуктів.Існують виробництва і галузі, де виробляється цілий комплекс товарів і послуг, але сама специфіка галузі вимагає рознесення загальних витрат і результатів між продуктами, що реалізуються, і послугами (енергетика, хімія, машинобудування і т. д.). Причина відсутності необхідної інформації про маркетингову діяльність (витратах, результатах) в умовах активної інформатизації і впровадження медіа–технологій практично знімається.

Ф. Котлер [2] пропонує рівень маркетингової діяльності фірми оцінювати і контролювати через систему показників, до яких належать: сума обертання, грн./к–ть клієнтів;сума отриманих замовлень, грн./к–ть клієнтів; сума отриманих замовлень, грн./оборот, грн.;обсяг отриманих замовлень в натуральних одиницях/к–ть клієнтів;сума отриманих замовлень, грн./сума наявних замовлень, грн.;оборот, грн./сума наявних замовлень, грн.;оборот, грн./готові товари на складі, грн.;оборот грн./кількість рекламацій;витрат на усунення дефектів по рекламаціях, грн./оборот, грн.;оборот, грн./число співробітників у сфері збуту;оборот, грн./число продавців;сума комерційно–збутових витрат, грн./оборот, грн.;частка підприємства в загальних обсягах продаж на конкурентних ринках (сегментах);витрати на рекламу, грн./оборот, грн.;витрати на рекламу, грн./прибуток підприємства, грн.

Наведені показники ефективності діяльності відділу маркетингу хоча і можуть характеризувати загальну ефективність маркетингової діяльності, проте в цьому переліку не встановлена значущість кожного показника і не визначена їх важливість. Такий список повинен включати показники двох типів: короткострокові витрати і продуктивність та права володіння брендом (торговою маркою). Такий набір

таргет–індикаторів називають метрикою, яка дозволяє оцінювати міру наближення, виконання компанією її цілей (маркетингових, фінансових, ресурсних і т. д.) [3].

В маркетингу метрики (показники, індикатори) використовуються в першу чергу для пояснення дій на ринку, діагностування їх причин і прогнозування майбутніх подій. Метрики дозволяють проводити порівняння спостережень, отриманих в різних місцях в різний період часу.

Метрика (metric) є вимірювачем ефективності діяльності підприємства. Термін запозичений з музичної термінології і означає ритмічність, регулярність, правильність, порядок, систему, відповідно до визначення, вимірювання зазвичай повинні проводитися систематично – щомісяця, щорічно або через півроку. Метрики можуть бути фінансовими, а також визначатися з ринкових або з нефінансових внутрішніх джерел.

Т. Амблер [1] наводить наступну класифікацію маркетингових метрик:

– діагностики (diagnostics) зображують вимірювання нижчого рівня метрик, які пояснюють зміну, наприклад, обсягу продажів певного каналу розподілу;

– похідні (derivatives) – тенденції, наприклад, порівняння фактичного і минулого обсягів продажу;

– другі похідні (doublederivatives) показують швидкість зміни тенденції, наприклад, чи сповільнюється швидкість обсягу продаж.[1]

Оскільки цілі підприємств різні, то і метрики будуть неоднаковими. Класифікацію метрик в системі досягнення маркетингових цілей здійснюють по таким категоріям як: покупці; поведінка покупців; конкуренти; інновації; фінансові показники; акціонери або джерела капіталу.

Складність ведення маркетингового обліку обумовлена проблематичністю встановлення процедури розрахунку маркетингових метрик. На практиці існує близько 50 класичних метрик. Їх можна класифікувати за різними критеріями. М. Бєльскіх визначає десять класичних маркетингових метрик [4]: обсяг ринку, частка ринку, обізнаність про бренд / торгову марку, індекс розвитку бренду, проникнення на ринок, маржа, відсоток первинних покупів, середня кількість покупок по кожному маркетинговому каналу, прогноз продаж,ROI, ROMI.

М. Бєльскіх [4] в своїх роботах пропонує класифікації маркетингових метрик за наступними ознаками:

• моніторинг конкуренції – розрахунок частки продаж підприємств на ринку, індекс розвитку бренду, коефіцієнт просування продукції на ринку, ступінь просування бренду на ринку, ступінь обізнаності, купівельні звички та лояльність;

• розрахунок маржі та прибутку – приймають до уваги такі маркетингові метрики як маржа на одиницю продукції, маржа по окремому маркетинговому каналу, постійні та змінні витрати, фінансування маркетингових програм;

• метрики продовольчого менеджменту – описують обсяг повторних продаж, проби, проникнення;

• прибутковість покупця – новизна, коефіцієнт утримання, прибутковість покупця, майбутня цінність клієнта (LCV);

• оптимізація управління маркетинговими каналами – прогноз продаж, ефективність роботи менеджерів з продажу;

• робота з новими клієнтами – рівень обізнаності, драйвери прийняття рішення про покупку, кількість нових клієнтів, частка ринку, ROMI, витрати на одного нового клієнта;

• ступінь задоволення продукцією – простота в навчанні, легкість в використанні, ступінь задоволення по відношенню до очікувань;

• утримання клієнтів – відсоток утримання, відсоток втрати покупців, RFM –анализ;

• результативність участі в маркетингових заходах – валовий продаж до та після заходу; зміни в тривалості циклу продаж; зміни трафіку до сайту або магазину, збільшення частки ринку, збільшення проникнення на ринок, коефіцієнт нових покупців порівняно з кількістю, які повертаються, коефіцієнт нових / унікальних покупців, порівняно з тими, що повертаються, підвищення взаємодії з брендом, підвищення виставлення бренду, підвищення обізнаності.

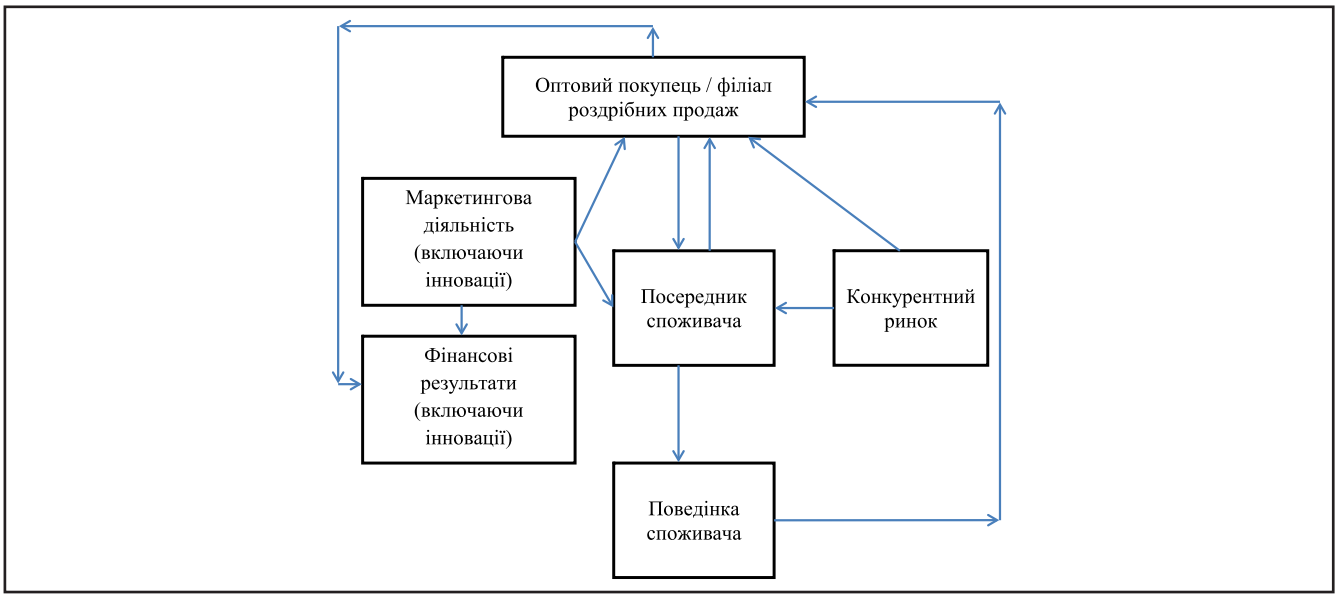
Маркетингова метрика є списком заходів (характеристик, показників, оцінок), що характеризують, за допомогою тих, що постійно повторюються (стандартизованих топ–менеджментом), несуперечливих вимірів, межа досягнення компанією маркетингових цілей [2].

Метрика є вимірювачем ефективності маркетингової діяльності. Вона показує міру того, наскільки швидко досягаються мета і ключовий показник ефективності маркетингу.

Управлінський вплив в системі управління маркетингом

Напрям впливу	Об'єкт впливу	Результати впливу
На об'єкт	Товар Покупець Посередники Конкуренти	Покращення споживчих властивостей товару; підвищення якості товару;зміна стилю і марки товару; редукція ціни. Зростання кількості споживачів; зміна структури роздрібної та оптової торгівлі; реалізація в сфері послуг супутніх товарів. Розвиток власної системи логістики; передача функцій розподілу товару. Збільшення частки підприємства на ринку; покращення якісних показників; зростання продуктивності.
На процес	Економічні фактори Психологічні фактори Соціальні фактори	Формування нової політики в галузі інвестицій, товарної диверсифікації, посилення інвестиційної політики. Покращення відносин із покупцем та персоналом підприємства. Формування іміджу нового товару. Підвищення задоволеності роботою, зростання заробітної плати, зниження податків, облік соціальної спрямованості ринку.
На функції	Планування Управління Контроль та облік Аудит	Планування нових методів стратегічного та тактичного планування. Використання позитивних методів управління. Впровадження аудиторських перевірок, створення комплексної системи обліку. Покращення характеристик процесу маркетинг–менеджменту.

Джерело: [3].



Категорії метрик
Джерело: [3].

Основними функціями метрик є контроль діяльності, інструментально–методичний супровід, управління маркетингом, пошук інноваційних технологій маркетингу, узгодження витрат на внутрішній маркетинг.

Функції метрик визначають основні їх завдання, до яких відносять:

1. Узгодження процесу маркетингової діяльності (відділу, управління маркетингом) з поточними і стратегічними завданнями бізнесу, що здійснюється комерційною або державною структурою (внутрішній маркетинг, внутрішній бенчмаркинг та ін.);

2. Превентивний супровід комерційних операцій бізнес структури необхідними технологіями маркетингу (забезпечувати ефективне використання ключових чинників успіху);

3. Спрямовувати роботу по вдосконаленню процесу маркетингової діяльності (контроль, аудит вкладу маркетингової діяльності у бізнес організації).

Категорії метрик визначені Т. Амблером наведено на рис. 1.

Фінансові результати отримують шляхом віднімання з обороту продажів (оптовим покупцям) маркетингових витрат. Інші ключові метрики, зведені в схему на рис. 1, нефінансові: посередник і поведінка споживача, яка завжди «визначається» мозком, проте, несвідомо. Обидві ці категорії метрик можуть бути порівняні з показниками ефективності конкурентів.

На нашу думку, зображені на рис. 1 категорії метрик не охоплюють комплексно систему зв'язків маркетингової системи суб'єкта господарювання. Основними, на нашу думку, критеріальними ознаками залишаються фінансові і не фінансові метрики, які слід відокремлювати за цільовими сегментами та розробляти відповідно маркетингові комплекси, а також відповідне фінансове забезпечення. Доцільно, на нашу думку, визначати метрики на кожному з етапів реалізації плану маркетингу.

Використання метрик при плануванні маркетингу сприятиме:

- управлінню бізнес–процесами усередині і поза організацією;
- виявляти вузькі місця і невирішені завдання;
- превентивно визначати небезпечні ситуації в маркетинговій діяльності;
- активізувати стимулювання персоналу відповідального за маркетинг;
- погоджувати стратегію діяльності підприємства з концепцією і стратегією маркетингу.

Економіко–математичне моделювання дозволяє прогнозувати зміни фінансових показників підприємства за рахунок реалізації маркетингових заходів комунікаційної політики, тим більше, підприємство на основі статистичних даних минулих періодів в змозі визначити динаміку основних фінансових показників з урахуванням впливу екстерна лій. Витратна частина бюджету маркетингу може змінюватися відповідно до запланованих заходів, а також порівняно з минулим періодом.

Вихід на нові ринки з існуючою товарною пропозицією передбачає збільшення витрат на маркетингові заходи щодо налагодження каналів розподілу, підтримки цільових сегментів відповідною політикою просування, а також коригуванням цінової пропозиції.

Виведення нової товарної пропозиції на існуючі ринки збуту потребують фінансових вкладень для комунікаційної підтримки, що сстосується витрат на розробку та впровадження товару, то дана стаття може визначатися стратегією розвитку підприємства, що відповідає більш тривалим термінам реалізації.

Диверсифікація виробництва на підприємстві передбачає його стратегічні плани, тобто витратна частина бюджету маркетингу планується на довгострокові періоди, розбивається на конкретні етапи їх досягнення та реалізується за рахунок можливості вивільнення фінансових потоків підприємства.

При розробці і формуванні метрик повинні дотримуватися такі принципи як: конкретність, вимірюваність, досяжність, реалістичність, простота, актуальність, наявність інформації, порівнянність, пріоритетність, можливість інтеграції, збалансованість по задоволеності клієнтів, інноваційність.

Висновки

Маркетингові метрики виступають як управлінська інформація і як засіб управління. Для економічної оцінки маркетингової дії на ефективність діяльності підприємства важливо визначити кінцеві і проміжні результати операцій маркетингу, які розрізняються по напрямам дії.За допомогою маркетингових метрик можна виміряти ефективність проведення будь–яких маркетингових кампаній, в т. ч. як кількісні, так і якісні показники: стосунки з громадськістю, стосунки з медіа, спонсорство, виставки, репутацію, обізнаність про бренд та ін. Останні тенденції свідчать про поступовий перехід маркетингу з традиційної реклами і PR в соціальні медіа.

Планування маркетингу та оперування маркетинговими метриками – знання та навички, якими повинні володіти кожен підприємець, власник малого бізнесу маркетолог. Маркетинговий облік є інструментом сполучення господарської діяльності підприємства із середовищем.

Список використаних джерел

1. Т. Амблер. Маркетинг и финансовый результат. Новые метрики богатства корпорации. – М.: Финансы и статистика., 2003. – 248 с.

2. Котлер Ф. Маркетинг — менеджмент. — СПб.: Питер, 2007.

3. Багиев Г. Л., Шульга А. О. Концепция маркетинга взаимодействия: измерение и оценка эффективности / Багиев Г. Л., Шульга А. О. // Проблемы современной экономики, N 2 (34). – 2010

4. Бельских М.Десять маркетинговых метрик, которые каждый должен знать. [Електронний ресурс] / М. Бельских. – Режим доступу: http://becoming–researcher.com/2013/03/03/marketing–metrics/

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Вихідна передумова ефективності державно–владного детінізаційного реформування ... 3
ДРИГА С.Г. Шлях України до ЄС: подолання межі делімітації цінностей двох економічних систем ... 7
ЧУБУКОВА О.Ю., СИНЕНКО О.І. Забезпечення інформаційної безпеки на основі аналізу корупційної поведінки суб'єктів господарювання ... 10
СЕРГІЄНКО О.М., МОГІЛАТ І.М. Формування міжсекторних потоків у моделі прогнозування ВВП за секторами економіки ... 14
ПІРІАШВІЛІ Б.З., ЧИРКИН Б.П. Виробнича інфраструктура: стан та основи її розвитку ... 20
ГОНЧАРЕНКО О.Г. Соціально–економічні аспекти функціонування виробничого комплексу Державної кримінально–виконавчої служби України ... 28
ГАВРИЛЕНКО А.С. Розміщення корпоративних цінних паперів на фондових біржах України: особливості ... 32
ТУРЯНСЬКИЙ Ю.І. Теоретичні підходи до пояснення ролі та суті податку на додану вартість ... 36
МАКСИМЕНКО А.В. Домінуючі тренди податкової гармонізації ПДВ: європейський та національний вимір ... 40
БОДЮК А.В., БОДЮК В.А., БОДЮК В.А., ВЕРБІЙ В.П. Економіко–правові аспекти екологічної безпеки ... 45
ЄВЕНКО Т.І. Економіко–математична модель прогнозування фінансової кризи ... 49

Інноваційно–інвестиційна політика

КВАСОВА О.П., ПІВТОРАК В.О. Удосконалення організації інвестиційної діяльності банку як один із напрямів його стратегії ... 54
ЛОБОДЗИНСЬКА Т.П. Теоретико–методичні засади формування механізму забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції ... 57
КОМАРОВА І.Л. Методи оцінки інвестиційних проектів як складова успішної діяльності сільськогосподарських підприємств. ... 60
САВИЦЬКИЙ Е.Е. Механізм стратегічного управління впровадженням інноваційних технологій підприємствами АПК ... 63

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ФРОЛОВА Т.О. Сучасні підходи до формування інвестиційної стратегії компанії ... 69
ДАВИДЕНКО Н.М. Вплив фінансової системи на фінансове забезпечення підприємств ... 76
БІЛОШАПКА В.А. Культура результативного менеджменту як джерело міжнародної конкурентоспроможності українських компаній ... 81
ЧЕРЕП А.В., МАРТОЯН А.Г. Теоретико–прикладні основи зовнішньоекономічної діяльності підприємств ... 85
АНДРУСЬ О.І. Обґрунтування організаційно–економічного механізму забезпечення ефективності підприємств аграрно–промислового комплексу України ... 87
ДЗЬОБА О.Г. Застосування рейтингових процедур для техніко–економічної оцінки варіантів газозабезпечення України з альтернативних джерел ... 90
ХОДЖАЯН А.О., ДЕШКО А.І., СЛІВАК А.Є., МОЛЧАНОВА І.В. Методологічні особливості формування прогнозного енергетичного балансу України та пропозиції щодо його удосконалення ... 94
ОРТИНСЬКА В.В., МЕЛЬНИКОВИЧ О.М. Маркетингові конкурентні переваги сучасних підприємств торгівлі ... 98
СЕЛІВЕРСТОВА Л.С. Формування кредитної політики підприємства ... 103
МЕЛЬНИК О.В. Аналіз складових рівня енергетичної безпеки України ... 107
САЙ Д.В. Проблеми реагування вітчизняної торгівлі на виклики глобальної кризи ... 112
СИДОРЕНКО Ю.В., ЮМАЄВА Г.О. Дослідження теоретичних засад економічної психології ... 117
СКРИПНИЧЕНКО В.В. Державна підтримка страхування аграрних ризиків в економіці України ... 121
МІКАЕЛЯН С.Г. Підходи до формування системи моніторингу високотехнологічних виробництв ... 127
ТЮХА І.В., ОВЕРКО М.А. Місце зернової галузі України у світовому землеробстві в умовах глобалізації ... 131
ВАКУЛЕНКО В.Л. Основні аспекти становлення та розвитку індустріальних парків в Україні ... 134
ВОРОНЧЕНКО О.В. Зарубіжний досвід функціонування оптового ринку сільськогосподарської продукції ... 137
ЗВАРИЧ О.В. Оцінка залізничного транспорту в Україні та інноваційно–інвестиційна політика в його модернізації ... 141
ЛЕМІШКО О.О. Ефективність функціонування капіталу сільськогосподарських підприємств України ... 149
РАК Р.В. Управління позиковим капіталом вітчизняних підприємств ... 154
СТАХУРСЬКИЙ В.О. Деякі аспекти економічного обґрунтування проектів ... 158
ЖЕЛЕЗНЯК К.Л. Логістичний менеджмент: стан і проблеми розвитку в Україні ... 161
АРТЕМЕНКО Д.М. Особливості оцінки права користування землями сільськогосподарського призначення при оцінюванні корпоративних прав сільськогосподарських підприємств ... 164
АВЕР'ЯНОВ А.Є. Застосування інформаційної системи управління контентом веб–ресурсу для ведення електронної комерції ... 171
САВЧУК Н.В. Природна нормалізація податкових надходжень держави та їх апроксимація аналітичною функцією ... 174

Розвиток регіональної економіки

ГАБРЕЛЬ М.М. Показники і методи оцінки стану простору метрополій в Україні ... 178

Соціально–трудові проблеми

КУЧЕР С.Л. Соціально–економічна ефективність створення корпоративних пенсійних фондів як ефект накопичувальної економіки ... 187
МАРШАЛОК Т.Я., ЗАКЛЕКТА–БЕРЕСТОВЕНКО О.С. Фінансова деструктивність добробуту громадян в Україні ... 191
КАРБОВСЬКА Л.О. Теоретико–методичні підходи до державного регулювання ринку праці фахівців з вищою освітою ... 195
ГАЛИЧ О.А. Роль інформаційно–консультаційного забезпечення в розвитку галузей сільськогосподарського виробництва ... 199
СОЛОМЯНЮК Н.М. Дослідження поняття «метрика» при плануванні в маркетингу ... 201

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
– ***анотація*** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– ***ключові слова*** на трьох мовах (українська, російська, англійська);
– ***постановка проблеми*** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
– ***аналіз останніх досліджень і публікацій***, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення 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 – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша на трьох мовах (українська, російська, англійська).
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 MathType Eguation, який вбудований в усі версії програми Microsoft 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, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.
Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
сайт НДЕІ: http://ndei.me.gov.ua
e–mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць
№9 (160) 2014 р.
Періодичність – щомісячник

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Рекомендована ціна одного номеру видання становить 45,00 грн без НДС

Підписано до друку 25.09.2014 р.
Формат 60х84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 24,18.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК №1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
http://ndei.me.gov.ua, e–mail: zbornik@ukr.net

Виготовлено СПД «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.
Друк СПД «Яковенко О.Л.»
Київська обл., смт. Немешаєво, вул. Біохімічна, 1