МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Присвячується Міжнародній науково-практичній конференції «Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях»

В І С Н И К
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Збірник наукових праць

№ 2 (49) 2013

Частина ІІ

Засновано у серпні 1999 р.

Періодичність видання – 4 рази на рік

Одеса
2013

УДК 06:33С
ISBN 978-966-2361-65-0

Збірник рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет за рішенням вченої ради Одеського національного економічного університету (Протокол № 1 від 30.08.2013 р.).

Збірник затверджено як фахове видання Постановою президії ВАК України від 18.11.2009 № 1-05/5 (бюл. ВАК № 12, 2009 р.).

Засновник і видавець: Одеський національний економічний університет

Редакційна колегія:

Головний редактор **Звєряков М. І.,** д.е.н., професор, ректор

Голова, заступник головного редактора **Ковальов А. І.,** д.е.н., професор, проректор з наукової роботи

Відповідальний редактор **Карпов В. А.,** к.е.н., доцент

Члени редколегії

д.е.н., проф. **Буркинський Б. В.,** д.е.н., проф. **Кузнєцова Л. В.,** д.е.н., проф. **Харічков С. К.**, д.е.н., проф. **Максімова В. Ф.**, д.е.н., проф. **Козак Ю. Г.,** д.е.н., проф. **Осипов В. І.,** д.е.н., проф. **Семенов В. Ф.,** д.е.н., проф. **Уманець Т. В.,** д.е.н, проф. **Янковий О. Г.**, к.е.н., проф. **Жданова Л. Л.,** к.е.н., проф. **Козлова Г. М.,** к.е.н., проф. **Підгорний А. З.,** к.е.н., доц. **Карпов В. А.,** д.е.н., проф**. Діордіца С. Г.**, д.е.н., доц. **Никифоренко В. Г.**

Редактор-коректор: к.е.н., викладач Шевченко В.В.

Збірник присвячено Міжнародній науково-практичній конференції «Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях» Одеського національного економічного університету. У збірнику досліджено актуальні проблеми здійснення підприємницької діяльності та функціонування фінансового механізму забезпечення стійкості економічних систем. Особливу увагу приділено розгляду економічних та соціальних орієнтирів у розвитку національного господарства.

У збірнику розміщено статті наших колег-економістів із різних наукових, освітянських закладів України.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не збігатися з поглядами редакційної колегії.

Статті надруковано українською та російською мовами.

Адреса редакції та видавця: Україна, 65082
м. Одеса, вул. Гоголя, 18, ауд. 110,
Одеський національний економічний університет
Координаційно-інформаційний відділ

Тел.: (048) 777-89-16
e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua
web-сайт: http://vsed.oneu.edu.ua
http://www.oneu.edu.ua/ukr-rus/science/vydannya.php
http://www.oneu.edu.ua/ukr-rus/index_ukr.php

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.
Серія КВ № 6448 від 21 серпня 2002 року.

© Одеський національний економічний університет, 2013
© Редакція збірника «Вісник соціально-економічних досліджень», 2013

ЗМІСТ

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

1. **Амбарчян В.С.**
АНАЛІЗ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ 7

2. **Арутюнян Р.Р., Арутюнян С.С., Ітигіна О.В.**
СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ 14

3. **Волохова І.С.**
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ ЗА РАХУНОК КОШТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ БЮДЖЕТІВ (НА ПРИКЛАДІ ГАЛУЗІ ОСВІТИ) 20

4. **Дискіна А.А.**
ФОРМУВАННЯ СКЛАДОВИХ МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ 28

5. **Калиниченко М.П.**
МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ 34

6. **Костіна Н.М.**
ІНСТИТУЦІЙНА СТРУКТУРА БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ 40

7. **Крисовата К.В.**
ФІНАНСОВІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ МИТНОГО КОНТРОЛЮ ТА МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ 47

8. **Мацкул В.М., Кирилова Л.О.**
МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ПДВ НА МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ РІВНЯХ 53

9. **Поперешняк С.В.**
РИЗИКИ ТА АЛГОРИТМИ ЗАХИСТУ СУЧАСНИХ БАНКІВСЬКИХ КАРТКОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ 60

10. **Рябініна Л.М.**
ГРОШІ ЯК АТРИБУТ ДЕРЖАВНОСТІ КРАЇНИ 68

11. **Сідельникова Л.П.**
АПОЛОГЕТИКА ПОДАТКОВО-БОРГОВОЇ СКЛАДОВОЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ 74

12. **Якуша Я.В.**
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАОЩАДЖЕННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ З ПОЗИЦІЇ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ 81

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. **Бабенко Г.Є.**
СЦЕНАРНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 89

2. **Дроб О.М.**
ПРИНЦИПИ УСПІШНОСТІ СУЧАСНОЇ МЕТОДОЛОГІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ 96

3. **Князєва О.А., Січняк О.О.**
ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ПОСТІЙНИХ ТА ЗМІННИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ 103

4. **Кубліков В.К., Тарасова О.В.**
ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ КОРПОРАЦІЙ В КРАЇНАХ З ТРАНЗИТИВНОЮ ЕКОНОМІКОЮ НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ 108

5. **Міська Г.А.**
ФОРМУВАННЯ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА 114

6. **Муренко Т.О.**
АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ 120

7. **Юринець З.В.**
УПРАВЛІННЯ УСУНЕННЯМ ПЕРЕШКОД ІННОВАЦІЯМ НА ПІДПРИЄМСТВІ 127

ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

1. **Азарян О.М., Загорна Т.О.**
ДІАГНОСТИКА ГАЛУЗЕВИХ ХАРАКТЕРИСТИК КОНКУРЕНЦІЇ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ 133

2. **Безтелесна Л.І., Юрчик Г.М.**
СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ 141

3. **Ільченко В.М.**
АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ СТАЛОСТІ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ 148

4. **Карпов В.А., Фіалковська А.А.**
СПЕКТРАЛЬНИЙ І ГАРМОНІЙНИЙ АНАЛІЗ ЦИКЛІЧНОСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ 154

5. **Кірсанова Ю.В.**
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВІВ З ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ В УКРАЇНІ 161

6. **Макара О.В.**
СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ У СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНІЙ НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ 166

7. **Мельник Л.Г., Чорток Ю.В., Гончаренко О.С.**
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ДЕМАТЕРІАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ 174

8. **Скидан О.А.**
СОВРЕМЕННАЯ РЫНОЧНАЯ ЦЕНА КАК КАТЕГОРИЯ ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА 179

9. **Ступак С.М.**
ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СПЕЦИФІКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ХЛІБОПЕКАРСЬКІЙ ГАЛУЗІ НА ЗАСАДАХ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ 182

10. **Тарасова І.І.**
ТЕНДЕНЦІЇ ТА РОЗВИТОК СФЕРИ ПОСЛУГ У СВІТОВОМУ ТА УКРАЇНСЬКОМУ АСПЕКТАХ 192

11. **Траченко Л.А.**
ПОЛІПШЕННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО СЕКТОРА 198

12. **Урсакій Ю.А.**
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ТА МЕТОДІВ СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЖИТТЯ 206

АВТОРИ СТАТЕЙ 211

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 33.021:336.717:330.322 **Амбарчян В.С.**

АНАЛІЗ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

У статті розглянуто діяльність українських банків на ринку фінансових інвестицій протягом 2004–2011 років. Проаналізовано зміни структури фінансових інвестицій за видами портфелів цінних паперів та групами банків. Досліджено динаміку активності банків з торгівлі фінансовими інструментами на фондовому ринку, частку банків-учасників інвестиційного процесу в загальній структурі банківських установ.

The activity of Ukrainian banks on the financial investment market during the period of 2004–2011 is considered in the article. Changes in financial investment structure due to the types of security portfolios and groups of banks are analyzed. The dynamics of bank activity in the financial instrument trading operations on the stock market and the share of investing banks in the total amount of banking institutions are researched.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Операції з купівлі та продажу цінних паперів проводяться банківськими установами на фондовому ринку під наглядом та керівництвом Національного банку України та Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Усі придбані фінансові інструменти зараховуються до одного із чотирьох портфелів цінних паперів, що сукупно формують банківський інвестиційний портфель. Загальний розмір інвестиційних портфелів усіх банків визначає загальну суму фінансових інвестицій банківського сектору економіки України. Інвестиційна діяльність банків потребує детального аналізу динаміки та структури операцій протягом визначеного часового періоду з метою отримання інформації про загальний стан ринку фінансових інвестицій та шляхів його подальшого розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Інвестиційна діяльність банківських установ досліджується в працях Б. І. Луців [1, с.54–69], О. М. Колодізєва, О. В. Бойко [2, с.132–187], О. В. Крехівського [3, с.57], Н. В. Ковтун [4, с.264–348], А. А. Пересади [5, с.176], Т. В. Майорової, М. І. Диби [6, с.290–371], Р. Гібсона [7, с.108] та інших. Тематичний аналіз фахових наукових джерел показав, що питання аналізу діяльності банків на фондовому ринку з придбання цінних паперів та їх розміщення в інвестиційних портфелях висвітлено недостатньо. Це пояснюється тим, що основна увага науковців зосереджується на вивченні діяльності банків як учасників фондового ринку без аналізу їх подальших операцій із розміщення активів в портфелях після придбання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В науковій літературі майже відсутні дослідження про інвестиційну діяльність банків України в розрізі портфелів цінних паперів та груп банків, оскільки більшість видань висвітлюють механізми здійснення інвестиційних операцій та визначають шляхи підвищення ефективності управління портфелями цінних паперів з метою мінімізації ризиків та максимізації прибутків. Серед науковців, які проводили структурно-динамічний аналіз інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку, а також всередині галузі, доцільно назвати О. І. Воробйову [8, с.180] та С. І. Брус [9, с.86–96].

Постановка завдання. Метою статті є отримання узагальненої інформації про інвестиційну діяльність банків, динаміку їхньої активності з купівлі та продажу пайових та боргових фінансових інструментів на фондовому ринку, зміну структури інвестиційного портфеля за різними класифікаційними ознаками, а також визначення причин зниження окремих показників діяльності протягом аналізованого періоду.

Дослідження ринку ускладнюється неповнотою статистичної інформації, що публікується в офіційних джерелах, а також несвоєчасністю подання цієї інформації.

© АМБАРЧЯН В.С., 2013

Недостатність статистичних даних дещо обмежує можливість проведення об'єктивної оцінки структури та динаміки ринку банківських фінансових інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальний аналіз банківського інвестиційного ринку доцільно розпочати з аналізу динаміки чисельності банків, що у свою чергу здійснюють інвестиційну діяльність (рис. 1).

Рис. 1. Динаміка кількості банків, що здійснювали інвестиційну діяльність протягом 2004–2011 років

За даними Вісника Національного банку України [10, с.48–53; 11, с.40–51; 12, с.48–53; 13, с.46–51; 14, с.50–55; 15, с.48–53;16, с.48–53; 17, с.48–53], найвищий показник активності банків в операціях з цінними паперами спостерігався у 2005 році, коли 92% банківських установ утримували цінні папери принаймні в одному з чотирьох портфелів. Цей показник знижувався до досягнення в 2009 році найнижчого за аналізований період рівня – 79,33%. Таке зниження можна пояснити як загостренням кризових явищ у фінансовому секторі економіки, що досягли піку у 2009 році, так і змінами пріоритетів щодо розміщення активів. Розрахунок частки кредитного та інвестиційного портфелів у загальних активах банків України, що поданий в табл. 1, дозволяє дійти висновків, що зі зменшенням інвестиційної активності фінансових установ в структурі активів зростає частка кредитних операцій, що пояснюється вищим рівнем їхньої прибутковості.

Таблиця 1

Структура кредитно-інвестиційного портфеля банків України за 2004–2011 роки

Період	Загальні активи		Сукупний кредитно-інвестиційний портфель		Сукупний інвестиційний портфель		Сукупний кредитний портфель	
	Обсяг, млн. грн.	Частка до загальних активів, %	Обсяг, млн. грн.	Частка до загальних активів, %	Обсяг, млн. грн.	Частка до загальних активів, %	Обсяг, млн. грн.	Частка до загальних активів, %
2004	134347,88	100, 00	95991,07	71,45	5161,07	3,84	90830	67,61
2005	213877,98	100, 00	155392,15	72,65	7452,15	3,48	147940	69,17
2006	340179,29	100, 00	266623,88	78,38	9575,88	2,81	257048	75,56
2007	599396,1	100, 00	485573,36	81,01	18682,36	3,12	466891	77,89
2008	926086,5	100, 00	765741,01	82,69	17999,01	1,94	747742	80,74
2009	880302	100, 00	686016,48	77,93	37906,48	4,31	648110	73,62
2010	942083,9	100, 00	725330,01	76,99	83265,01	8,84	642065	68,15
2011	1054272,3	100, 00	793561,80	75,27	87182,80	8,27	706379	67,00

Поступове зростання частки інвестиційного портфеля з 1,94% у 2008 році до 8,27% у 2011 році та зниження частки кредитного портфеля з 80,74% до 67% відповідно, можна пояснити високою ризиковістю кредитних операцій та необхідністю формування значних сум резервів на покриття ймовірних ризиків.

Банки є активними учасниками торгівлі на фондовому ринку. Протягом аналізованого періоду банківські установи поступалися в обсягах проведених операцій професійним торгівцям цінних паперів та випереджали інвестиційні компанії. Аналіз звітів НКЦПФР [19, с.28; 20, с.18; 21, с.22] дозволив визначити, що частка банків у загальній сумі проведених торгових операцій на фондовому ринку варіювалася в межах від 22,07% у 2004 році до 39,5% у 2009 році (табл. 2). У 2010 році частка торгових операцій банків на фондовому ринку, незважаючи на абсолютне зростання показника до 844,09 млрд. грн., знизилася до 24,82%, що пояснюється зростанням частки інвестиційних компаній в загальній сумі торгових операцій до 20,29%.

Таблиця 2

Динаміка частки виконаних договорів з торгівлі цінними паперами банками України в загальній сукупності торгових операцій на фондовому ринку

Учасник торгівлі на фондовому ринку	2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	обсяг, млрд. грн.	%	обсяг, млрд. грн.	%	обсяг, млрд. грн.	%	обсяг, млрд. грн.	%	обсяг, млрд. грн.	%	обсяг, млрд. грн.	%	обсяг, млрд. грн.	%
Усього, в тому числі:	321,3	100	403,8	100	492,8	100	754,3	100	883,43	100	1067,3	100	1537,8	100
Торговці цінними паперами	216,2	67,3	250,9	62,2	309,9	62,9	452,5	59,9	535,03	60,6	617,9	57,9	844,1	54,9
Банки	70,9	22,1	129,9	32,2	150,9	30,6	275,8	36,6	301,01	34,1	421,57	39,5	381,7	24,8
Інвести-ційні компанії	34,2	10,6	22,8	5,7	31,8	6,5	26,0	3,45	47,39	5,4	25,08	2,6	312	20,3

Протягом аналізованого періоду спостерігалося постійне зростання розміру сукупного інвестиційного портфеля банків України (рис. 2).

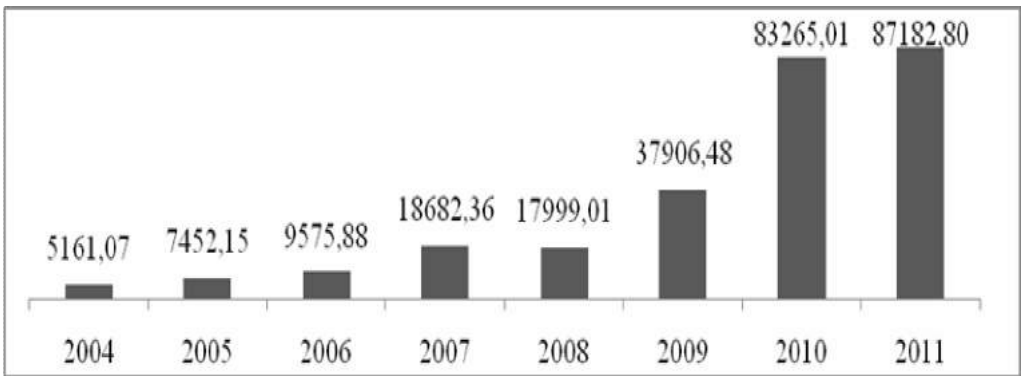

Рис. 2. Динаміка розміру сукупного інвестиційного портфеля банків України за 2004–2011 рр., млн. грн.

Сума сукупних фінансових інвестицій протягом 8 років зросла більш, ніж у 17 разів та в 2011 році становила 87182,8 млн. грн. порівняно з 5161,07 млн. грн. у 2004 році (табл. 3). Стабільна динаміка росту інвестиційного портфелю була порушена в 2008 році, коли його сума знизилася на 3,66%, що в грошовому вираженні становить 683,35 млн. грн. Найбільший приріст інвестиційного портфеля відносно попереднього періоду відбувся у 2007, 2009, 2010 роках – на 95,1%, 110,6% та 119,66% відповідно, найменший приріст – у 2011 році –

усього на 4,71%. Різке уповільнення темпів приросту сукупних фінансових інвестицій банків у 2011 році пояснюється високим рівнем насиченості інвестиційними ресурсами та неможливістю подальшого вкладання коштів в придбання цінних паперів. Варто зазначити, що зниження загальної суми фінансових інвестицій є частиною стратегії банків із диверсифікації ризиків активних операцій шляхом зниження частки кредитно-інвестиційного портфеля та збільшення частки інших активних операцій в загальній структурі активів банку, як показано в табл. 1.

Таблиця 3

Аналіз динаміки сукупного інвестиційного портфеля банків України за 2004–2011 роки

Період	Фінансові інвестиції банків України, млн. грн	Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп зростання, %		Темп приросту, %	
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий
2004	5161,07	x	x	x	x	x	x
2005	7452,15	2291,1	2291,08	144,39	144,39	44,39	44,39
2006	9575,88	4414,8	2123,73	185,54	128,50	85,54	28,50
2007	18682,36	13521,2	9106,48	361,99	195,10	261,99	95,10
2008	17999,01	12837,9	-683,35	348,75	96,34	248,75	-3,66
2009	37906,48	32745,4	19907,47	734,47	210,60	634,47	110,60
2010	83265,01	78103,9	45358,53	1613,33	219,66	1513,33	119,66
2011	87182,80	82021,7	3917,79	1689,24	104,71	1589,24	4,71

У структурі фінансових інвестицій банків за видами портфелів, найбільша частка припадає на цінні папери в портфелі банку на продаж. У 2004 році на цінні папери в портфелі на продаж припадала найвища частка – 87,04% (табл. 4), що поступово знижувалася до досягнення позначки 51,65% у 2007 році. Протягом 2008–2010 років показник зростав та досягнув рівня 73,4% у 2011 році. Дещо інша ситуація спостерігалася в динаміці абсолютних розмірів портфеля на продаж. Його сума щороку зростала пропорційно збільшенню загальної суми фінансових інвестицій банків.

Таблиця 4

Динаміка розмірів фінансових інвестицій за видами портфелів

Період	Торгові цінні папери		Цінні папери в портфелі банків на продаж		Цінні папери в портфелі банків до погашення		Інвестиції в асоційовані та дочірні компанії	
	Обсяг, млн. грн	Частка в сукупних інвестиціях, %	Обсяг, млн. грн	Частка в сукупних інвестиціях, %	Обсяг, млн. грн	Частка в сукупних інвестиціях, %	Обсяг, млн. грн	Частка в сукупних інвестиціях, %
2004	42,34	0,82	4492,24	87,04	439,87	8,52	186,62	3,62
2005	629,49	8,45	6304,99	84,61	249,98	3,35	267,69	3,59
2006	3446,94	36,00	5235,55	54,67	358,27	3,74	535,11	5,59
2007	7028,76	37,62	9649,19	51,65	767,06	4,11	1237,36	6,62
2008	5611,02	31,17	10051,97	55,85	837,77	4,65	1498,25	8,32
2009	2822,6	7,45	25919,15	68,38	7879,76	20,79	1284,97	3,39
2010	7623,98	9,16	60147,43	72,24	13917,58	16,71	1576,02	1,89
2011	11687,55	13,41	63990,17	73,40	9573,35	10,98	1931,73	2,22

Найбільша частка торгових цінних паперів у структурі фінансових інвестицій – 37,62%, припала на 2007 рік – період розвитку фінансових відносин та піку активності банків на фондовому ринку. У період економічної кризи – 2008 та 2009 роки – абсолютна величина інвестицій знизилася, проте вже у 2010 році активність банків з купівлі-продажу фінансових інструментів перевищила докризовий період і в 2011 році становила 11687,55 млн. грн.

Частка портфелю інвестицій в асоційовані та дочірні компанії зросла із 3,62% у 2004 р. до 8,32% у 2008 р., а в 2009 році знизилася до 3,39%. Абсолютний розмір фінансових інвестицій в асоційовані та дочірні компанії мав сталу тенденцію до зростання протягом п'яти років з 186,62 млн. грн. в 2004 р. до 1498,5 млн. грн. в 2008 р. У 2009 р. розмір інвестицій знизився на 14,25% до суми 1284,97 млн. грн., що пояснюється зниженням прибутковості таких інвестицій та втратою материнськими банками часток контролю в асоційованих та дочірніх компаніях. У 2010 році загальна сума перевищила показник докризового періоду та продовжила зростання в наступному періоді.

Залежно від розміру загальних активів, всі банківські установи розподіляються на чотири групи, склад кожної із яких визначається Національним банком України. Проведений аналіз динаміки середнього розміру фінансових інвестицій на кожний банк в групі (табл. 5) дозволяє дійти висновку, що абсолютними лідерами в інвестуванні є банки I групи.

Таблиця 5

Вкладення у цінні папери в середньому на один банк у розрізі чотирьох груп банків протягом 2004–2011 років

Період	Група	Фінансові інвестиції банків України, млн. грн.	Кількість банків	Середній розмір фінансових інвестицій на банк в групі, млн. грн.
2004	I	2856,23	10	285,62
	II	462,27	14	33,02
	III	884,15	31	28,52
	IV	958,37	105	9,13
2005	I	3648,67	12	304,06
	II	1315,84	15	87,72
	III	1121,26	28	40,05
	IV	1366,38	108	12,65
2006	I	4795,84	15	319,72
	II	2590,63	19	136,35
	III	748,8	25	29,95
	IV	1440,6	110	13,1
2007	I	11042,12	17	649,54
	II	3776,81	17	222,17
	III	2106,21	34	61,95
	IV	1757,22	105	16,74
2008	I	10448,48	18	580,47
	II	3975,07	20	198,75
	III	1428	24	59,5
	IV	2147,45	120	17,9
2009	I	25400,58	18	1411,14
	II	6461,89	19	340,1
	III	3469,74	21	165,23
	IV	2574,27	121	21,27
2010	I	62133,42	17	3654,91
	II	13497,98	22	613,54
	III	3402,57	21	162,03
	IV	4231,05	115	36,79

Продовження табл. 5

2011	I	66781,85	17	3928,34
	II	11218,02	19	590,42
	III	3433,32	22	156,06
	IV	5749,62	117	49,14

Таким чином, за вісім років процес диверсифікації банківських інвестицій за чотирма групами значно поглибився на фоні абсолютного зростання середньої суми інвестицій на банк у кожній групі (рис. 3), що свідчить про стрімке нарощування інвестиційних портфелів банками з найбільшим розміром активів та значно меншим приростом інвестицій банків III та IV груп.

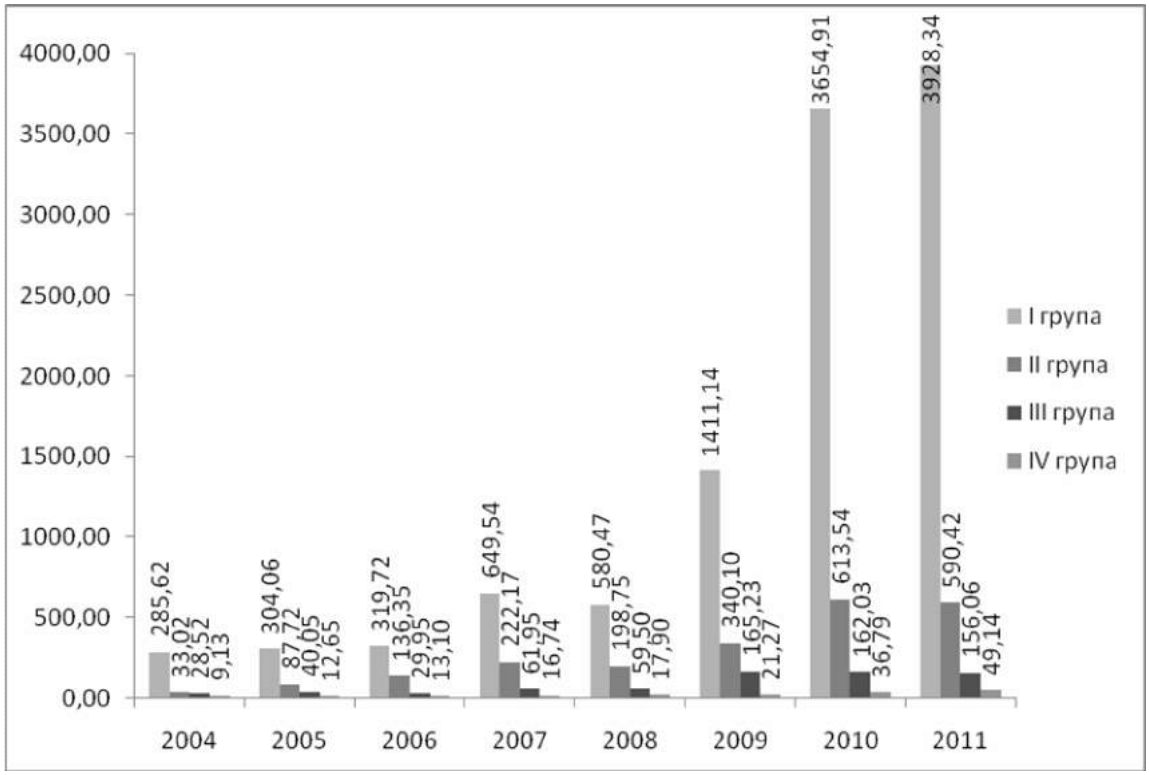

Рис. 3. Динаміка середнього розміру фінансових інвестицій на один банк у кожній групі за 2004–2011 рр.

Висновки і перспективи подальших розробок. У статті проаналізовано інвестиційну діяльність банків України за період з 2004 по 2011 роки. Проведено аналіз динаміки чисельності банків-учасників інвестиційного процесу в загальній сумі банків, що функціонують в Україні. Охарактеризовано динаміку інвестиційного портфелю в розрізі кожного з чотирьох видів портфелів цінних паперів, а також проведено аналіз інвестиційної активності банків в розрізі чотирьох груп фінансових установ. Здійснений аналіз інвестиційної активності банків показав, що кризовий 2008 рік став переломним моментом у роботі всіх банківських установ та змусив докорінно змінити економічну стратегію і тактику ведення фінансово-господарської діяльності. За відносно незмінної суми сукупних активів банків у 2009–2011 роках, частка інвестиційного портфеля зростала за пропорційного зниження суми кредитного портфеля, а отже банки почали поступово відмовлятися від стратегії високих кредитних прибутків на користь стратегії низьких інвестиційних ризиків. Подальші дослідження мають бути спрямовані на вивчення причинно-наслідкових зв'язків у змінах інвестиційної активності банківських установ та їх груп шляхом застосування методу кореляційно-регресійного аналізу.

Список використаної літератури

1. Луців Б. Інвестиційний банківський портфель: [монографія] / Б. Луців. – К.: Лібра, 2002. – 192 с.
2. Забезпечення умов стабільного функціонування банківського сектору України: [монографія] / [О. М. Колодізєв, О. В. Бойко, І. О. Губарєва та ін.; за заг. ред. О. М. Колодізєва]. – Харків: ХНЕУ, 2010. – 311 с.
3. Крехівський О. В. Інвестиційні рішення: аналіз і процедура прийняття / О. В. Крехівський. – К.: Фенікс, 2007. – 104 с.
4. Ковтун Н. В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика: [монографія] / Н. В. Ковтун. – К.: Імекс-ЛТД, 2005. – 420 с.
5. Пересада А. А. Управління банківськими інвестиціями: [монографія] / А. А. Пересада, Т. В. Майорова. – К.: КНЕУ, 2005. – 388 с.
6. Активізація інвестиційного процесу в Україні: [кол. монографія] / [Т. В. Майорова, М. І. Диба, С. В. Онишко та ін.; за наук. ред. М. І. Диби, Т. В. Майорової]. – К.: КНЕУ, 2012. – 472 с.
7. Гибсон Р. Формирование инвестиционного портфеля: управление финансовыми рисками / Р. Гибсон. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 276 с.
8. Воробйова О. І. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: [монографія] / О. І. Воробйова. – Київ; Сімферополь: Аріал, 2010. – 396 с.
9. Брус С. І. Банки на фондовому ринку України: зміна інвестиційних пріоритетів / С. І. Брус // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 4. – С. 86–96.
10. Структура активів банків України за станом на 01.01.2005 р. // Вісник НБУ. – 2005. – № 3. – С. 48–53.
11. Структура активів банків України за станом на 01.01.2006 р. // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 40–51.
12. Структура активів банків України за станом на 01.01.2007 р. // Вісник НБУ. – 2007. – № 3. – С. 48–53.
13. Структура активів банків України за станом на 01.01.2008 р. (у розрізі банків) // Вісник НБУ. – 2008. – № 3. – С. 46–51.
14. Структура активів банків України за станом на 01.01.2009 р. (у розрізі банків) // Вісник НБУ. – 2009. – № 3. – С. 50–55.
15. Структура активів банків України за станом на 01.01.2010 р. (у розрізі банків) // Вісник НБУ. – 2010. – № 3. – С. 48–53.
16. Структура активів банків України за станом на 01.01.2011 р. (у розрізі банків) // Вісник НБУ. – 2011. – № 3. – С. 48–53.
17. Структура активів банків України за станом на 01.01.2012 р. (у розрізі банків) // Вісник НБУ. – 2012. – № 3. – С. 48–53.
18. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2012 року // Вісник НБУ. – 2012. – № 2. – С. 39.
19. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Rcpu/2009_7-8.pdf.
20. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua.
21. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua.

Прийнято до друку 14.02.2013

УДК 336.71.339

Арутюнян Р.Р., Арутюнян С.С., Ітигіна О.В.

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У статті проаналізовано прояви глобалізації в страховій діяльності. Розглянуто місце України на світовому страховому ринку за глобальними макроекономічними показниками. Визначено наслідки присутності іноземних капіталів в українському страховому бізнесі.

Manifestations of globalization in the insurance business are analyzed in the article. The place of Ukraine in the global insurance market on global macroeconomic indicators is investigated. The effects of the presence of foreign capital in Ukrainian insurance business are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобалізація як системоутворюючий процес стала однією із найбільш впливових сил, що визначають подальший розвиток світової економіки. Сьогодні вона охоплює усі сфери товарних та фінансових ринків. Останніми роками в науковій літературі з'явився такий термін як «глобальне фінансове середовище», який розглядають як середовище, що формується міжнародним рухом фінансових продуктів і послуг, капіталів, ресурсів та технологій. Фінансові посередники виконують функції прискорювачів глобалізації завдяки технологічним змінам, у першу чергу, інформаційним технологіям.

Розвиток процесів формування глобального середовища безпосередньо впливає на функціонування національних фінансових ринків взагалі, і страхового сегменту зокрема, вимагає дослідження і наукового аналізу наслідків цього впливу та пропозицій щодо вдосконалення інституційних засад регулювання та нагляду страхової сфери України. Актуальність аналізу процесів формування глобального фінансового середовища та наслідків його впливу на діяльність страхових компаній посилюється в умовах фінансової кризи та її подолання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблематикою і дослідженням питань формування глобального фінансового середовища та його впливу на різні сегменти фінансового ринку займаються вчені-економісти всього світу, у тому числі, українські науковці: Н. Н. Внукова, Л. В. Кузнєцова, З. О. Луцишин, П. І. Гайдуцький, М. Згуровський, С. В. Науменкова, В. І. Міщенко, В. Д. Базилевич, Д. І. Барановський, В. Г. Баранова, О. О. Гаманкова. Однак, автори вважають, що це явище настільки складне та динамічне, що далеко не всі проблеми становлення глобального середовища та впливу цього процесу на національні фінансові ринки та їх сегменти охоплені увагою в літературі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначене вище стосується таких проблем, як визначення складових поняття «глобальне фінансове середовище» та його бачення через призму страхового ринку, міри присутності зарубіжних інвесторів на страховому ринку України і факторів їх утримання на ньому, умов наближення національних стандартів функціонування страхової системи до світових, конкурентоспроможності вітчизняних страховиків.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне з'ясування змісту процесу формування глобального фінансового середовища та його впливу на страховий ринок України, визначення позитивних та негативних наслідків, ризиків присутності (або відсутності) іноземних капіталів у страховій системі України та з'ясування, якою мірою Україна наближається до міжнародних стандартів у різних видах страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для повного розуміння процесів глобалізації у галузі страхування, важливим, на думку авторів, є врахування низки ключових складових цього поняття, які викристалізувалися в сучасній економічній думці:

© АРУТЮНЯН Р.Р., АРУТЮНЯН С.С., ІТИГІНА О.В., 2013

– глобалізація – це історичний процес, який постійно посилюється протягом історії людства і кожному його періоду відповідають свої специфічні риси й особливості;
– глобалізація означає універсалізацію страхової діяльності, розробку і прийняття єдиних принципів взаємодії суб'єктів страхової справи, уніфікацію страхових механізмів та інструментів, схильність до інтегральних технологій;
– глобалізація – це визначення взаємозалежності національних страхових систем, головним наслідком якої є поступове руйнування національного державного суверенітету під тиском світового капіталу, міжнародних страхових корпорацій і фінансових інститутів, транснаціональних управлінських структур, що взаємодіють не тільки між собою, але й з самими державами.

Глобалізація страхової діяльності впливає на поступ усіх країн світу, формуючи нове середовище фінансового розвитку. Глобальне фінансове середовище охоплює все світове господарство. Основою його формування є рух капіталу. Безперешкодне світове переміщення капіталу стосується страхових ринків, які підпадають під безпосередній вплив глобального фінансового простору завдяки широкому використанню перестрахувальних операцій, які є каналом перетворення національних страхових ринків у міжнародні.

На сучасному етапі фінансової глобалізації у чистому вигляді національних страхових ринків не існує. Завдяки створенню транснаціональних і міжнародних страхових компаній, які проникають в різні країни, експансії іноземних капіталів, значному обсягу перестрахування різноманітних страхових ризиків за межами національних ринків, страхові ринки XXI століття зазнали значних і дуже помітних змін. Через подолання законодавчих та економічних бар'єрів між національними страховими ринками формується глобальний страховий простір. Ці процеси відбуваються найбільш помітно та природно у розвинених країнах, які мають майже однаковий економічний потенціал. Що стосується національних страхових ринків, які розвиваються, то наслідки цих процесів далеко не однозначні.

В Україні в умовах впливу глобалізації на страховий ринок загострилися проблеми фінансової стійкості страхових компаній, їх конкурентоспроможності, адже українські страховики мають дуже незначні капітали порівняно з найбільшими провідними страховими компаніями світу та обмежений досвід роботи у ринкових умовах. Якщо звернутися до такого показника як мінімальний статутний капітал страховика, то в Україні він складає грошовий еквівалент 1 млн. EURO для страховиків з ризикових видів страхування та грошовий еквівалент 1,5 млн. EURO для страховиків зі страхування життя. Між тим, вимоги до мінімальних статутних капіталів в країнах ЄС приблизно у 4–6 разів більше ніж у нашій країні.

Таблиця 1

Активи найбільших страхових компаній світу, Росії та України на 1.01.2011 року [1, с.19]

Назва страхової компанії	Країна	Активи, млрд. дол. США	Назва вітчизняної страхової компанії	Активи млрд. дол. США
ING Group	Нідерланди	1665	Лемма	0,19
AXA Group	Франція	981	Аванте	0,18
Allianz	Німеччина	838	Оранта	0,14
MetLife	США	731	Омега	0,11
Generali Group	Італія	565	АХА	0,10
Ping An Insurance Group	Китай	135	ІНГО Україна	0,06
СГ «Росгосстрах»	Росія	4,3	Уніка	0,05

Сукупний обсяг страхових послуг на українському фінансовому ринку досить незначний, а частка активів страхових компаній, яка склала у 2012 році приблизно 45 млрд. грн., у ВВП країни становила 3,2 % (при ВВП у 1,4 трлн. грн.). Водночас через

страховий ринок промислово розвинених країн здійснюється перерозподіл 10–12% ВВП, а провідні страхові компанії світу концентрують 25 трлн. дол. загальносвітових фінансових активів [1, с.19]. Частка валових страхових премій у співвідношенні до ВВП склала у 2012 році 1,7% і зменшилась порівняно з 2005 роком (2,9%) на 170%.

Глобальне фінансове середовище обумовлює необхідність укрупнення у формах концентрації та централізації капіталів і на ринку страхових послуг України. У країнах з високим розвитком страхового ринку спостерігається високий рівень концентрації капіталів, про що свідчать дані табл. 1. У цих країнах останніми десятиліттями мали місце процеси інтеграції між різними фінансовими посередниками-банками, страховими компаніями, недержавними пенсійними фондами, навіть промисловими корпораціями, що сприяло процесу централізації капіталів і створило «ефект масштабу», а також підвищило ефективність функціонування страхових компаній порівняно з тими, які не увійшли до фінансових об'єднань, зменшило їх витрати, покращило якість управління, розширило клієнтську базу, дозволило створити нові кобрендингові продукти і обслуговувати клієнтів через Internet-страхування [1, с.20]. Отже, такі інтеграційні процеси сприяли утворенню транснаціональних фінансових груп, укрупненню страхового і перестрахувального капіталів на світовому ринку та утворенню транснаціональних страхових компаній, об'єднанню брокерських посередників, використанню мережі Internet для надання страхових послуг споживачам різних країн. Для таких змін були послаблені законодавчі та економічні бар'єри для руху фінансових потоків між національними фінансовими ринками.

Автори вважають за необхідне зробити акцент на потенціалі використання мережі Internet. Так, якщо у 2006 році 38% американців купували страхові поліси через Internet, то в 2012 році їхня частка досягла 61%. Фахівці PwC передбачають появу віртуальних бізнес-угрупувань власників невеликих страхових компаній [2, с.23].

За даними PwC (Price Waterhouse Coopers), інтернет-комерція забезпечує майже 16% прибутків страхових компаній світу і у більшості розвинутих країн страхові компанії мають власні інтернет-представництва. Найпоширенішими послугами в режимі on-line страхування стали страхування транспорту, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, страхування вантажів, особисте страхування від нещасних випадків та ін.

В умовах глобалізації світового ринку страхування мережа Internet використовується для надання інформації страховими брокерами, на веб-сайтах яких агрегується інформація від найбільших страхових компаній. Можливості використання Internet для обслуговування клієнтів сприятиме прискоренню процесів глобалізації страхового бізнесу, застосуванню прогресивних бізнес-моделей обслуговування, забезпеченню виходу страхових компаній на нові сегменти фінансового ринку.

Головні напрями діяльності страхових компаній представлено в електронному каталозі Vahoo Insurance.

Звернемося далі до питання: яке місце посідає Україна в сучасному світовому страховому просторі за глобальними макроекономічними показниками – обсягами збору страхових премій, часткою страхових премій у валовому внутрішньому продукті, розміром страхової премії в розрахунку на душу населення.

Загальний обсяг вітчизняного страхового ринку за збором страхових премій дорівнює наразі 2,9 млрд. дол. при обсягах світового ринку страхування 4324, 2 млрд. дол. Таким чином, страховий ринок України займає усього 0,07% світового страхового ринку; 0,18% європейського страхового ринку; 3,29% страхового ринку Центральної та Східної Європи. Ці показники є мізерними, особливо враховуючи географічне місце розташування нашої країни, чисельність її населення та економічний потенціал.

Частка страхових премій у ВВП України в 2010 р. склала 2,11%, тоді як в країнах G7 (США, Канада, Велика Британія, Німеччина, Франція, Італія, Японія) – 8,77%; країнах Центральної та Східної Європи – 2,63%; країнах ASEAN (Сінгапур, Малайзія, Таїланд, Індонезія, Філіппіни, В'єтнам) – 3% [3, с.9].

За 20-річний період функціонування в умовах незалежності страховий ринок України

не забезпечив споживачів страховими послугами навіть на рівні останніх років існування СРСР. Тоді питома вага страхування у ВВП досягла 2,5% і переважною частиною в ній було страхування життя. У 2010 році показники склали в Україні відповідно лише 2,1%, у т.ч. зі страхування життя – 0,1% [4, с.25–26].

На страхування життя припадає приблизно 5–7% внутрішнього вітчизняного страхового ринку. Український лайфовий ринок у світі має частку, що є статистично невловимою. Премії за усіма видами страхування життя на душу населення складають усього 2,5 дол. США, що у 1000 разів менше, ніж у середньому в країнах G7 і у 24–25 разів менше, аніж в середньому у країнах Центральної та Східної Європи та країнах-членах ASEAN. При цьому потрібно мати на увазі той факт, що ці мізерні обсяги страхових премій за договорами страхування життя (114 млн. дол.) значною мірою складаються не із премій за добровільними довгостроковими договорами, а із премій за договорами страхування життя позичальників споживчих кредитів [3, с.9].

Ринок страхування життя України не виконує своїх класичних функцій – забезпечення страхового захисту від ризиків зі страхування життя і накопичення коштів та потребує значного розвитку за рахунок численних заходів.

Вітчизняний науковець О. О. Гаманкова досліджувала рейтинг України порівняно з країнами світу по ринку страхування в цілому, а також окремо в секторі загального страхування (Non-Life) і в секторі страхування життя (Life). Серед численних даних, розрахованих дослідником, найбільший інтерес викликають показники, що відображають місце вітчизняного ринку страхування на світовому страховому ринку за розміром страхових премій на душу населення, які представлені в табл. 2 [3, с.9].

Таблиця 2

Місце України серед країн світу (88 країн) за розміром страхових премій на душу населення, 2010 р.

У цілому по ринку			По ринку Non-life			По ринку Life		
Місце	Країна	Премії на душу населення дол.	Місце	Країна	Премії на душу населення дол.	Місце	Країна	Премії на душу населення дол.
72	Туніс	74,4	74	Еквадор	67,2	79	Єгипет	7,7
73	Домінікана	66,2	75	Туніс	63,8	80	Гватемала	6,6
74	Україна	64	76	Україна	61,5	81	Росія	6,4
75	Індія	61,2	77	Домінікана	56,8	82	Іран	6,1
76	Казахстан	60,3	78	Марокко	54,3	83	Бангладеш	4,3
77	Індонезія	49,8	79	Китай	52,9	84	Пакистан	3,3
78	Ангола	39,7	80	Казахстан	52,3	85	Алжир	2,6
79	Гватемала	33,8	81	Перу	40,7	86	Україна	2,5
80	Алжир	30,9	82	Ангола	37,2	87	Ангола	2,5
81	Шрі-Ланка	29,7	83	Алжир	28,2	88	Нігерія	1

За розміром страхових премій на душу населення (серед 88 країн світу) Україна посідає 74 місце в цілому по ринку; 76 місце – по ринку Non-Life; 86 місце – по ринку Life.

Також зазначимо, що показовими є дані, які характеризують місце України серед країн Європи. І по ринку в цілому, і по ринку ризикових видів страхування (Non-Life), і по ринку страхування життя (Life) Україна посідає 32 місце з 32 країн. Для порівняння: середнє значення страхової премії на душу населення по ринку в цілому в Україні 64 дол., по Європі, відповідно, 1839,1 дол.; середнє значення страхової премії по ринку Non-Life в Україні 61,5 дол., по Європі – 740,3 дол.; і, нарешті, середнє значення страхової премії на душу населення по ринку Life в Україні – 2,5 дол., а відповідний показник по Європі – 1098,8 дол. Що стосується найближчих сусідів, то середня страхова премія на душу населення у Польщі складає 258 дол., а в Росії – 295 дол. [2, с.23].

Характеризуючи стан страхового ринку України у глобальному страховому просторі,

звернемо увагу на кількість страхових компаній у зв'язку з їх активністю через отримання страхових премій. За даними Insurance-Top 2012, в Україні станом на початок 2012 р. було зареєстровано 442 страховики, з них 64 орієнтовані на страхування життя, але значна кількість компаній фактично не здійснює страхових операцій. Так ТОП-100 загальних СК акумулювало понад 90% платежів, а на 200 СК припадало всього 5% страхових премій [4, с.25–26]. У страхуванні життя перша двадцятка забезпечує 90% збору страхових премій.

Одним із проявів впливу глобального середовища на страхування виявляється розповсюдження іноземного капіталу на національних страхових ринках, у тому числі, українському.

Іноземний капітал в Україні представлений фінансово-страховими групами Австрії, Великої Британії, Німеччини, Польщі, Росії, США, Франції, Швеції. У 2010 році вони займали близько 60% ринку реального страхування. Загалом до 2012 року на українському ринку страхування було представлено майже всі великі світові страхові групи: німецький «Allianz», голандський «Fortis», італійсько-чеський холдинг «Generalli PPF Holding», польська «PZU», американська «AIG», шведська «SEB», російські страхові компанії «Росгосстрах», «Ингострах», «Русский стандарт», австрійські «UNIQA», «GRAWE», «ECCO», австралійська «QBE» та інші. До чого це призвело, чи сприяла така експансія досягненню міжнародних стандартів у функціонуванні страхового бізнесу? На жаль, прихід іноземних інвесторів на ринок страхових послуг не спричинив зниження вартості страхових продуктів, появу широкого кола новітніх технологій, не обумовив різкого зростання страхових виплат і перерозподілу більшої частки ВВП через страховий ринок. Держава не змогла поєднати заходи щодо доступності ринку для іноземних страхових компаній (що є визначенням міжнародного характеру страхування) із заходами щодо національного режиму діяльності для іноземних страховиків (чого вимагає цілісність національної страхової системи), що не дозволило досягти певної рівноваги. Наслідками приходу нерезидентів можна вважати те, що на ринку майже не залишилося конкурентноздатних українських страховиків і практично всі великі страхові інститути цілком або частково належать іноземцям [6, с.15; 7, с.286].

До 2007 року страховий ринок України був майже недоступним для експансії іноземного капіталу, що було обумовлено законодавчим обмеженням частки іноземних інвесторів на рівні 49% у статутному капіталі вітчизняної страхової компанії. Після підписання угод про вступ України у СОТ, а також Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС, фінансовий ринок став відкритим для іноземних капіталів і з 2007 року починається велика експансія капіталів нерезидентів на український страховий ринок і його окремі підрозділі. Було внесено доповнення і поправки до Закону України «Про страхування» (2011 р.), які пов'язані з правом здійснення страхової діяльності в країні страхових компаній держав-членів СОТ, що не включені до переліку офшорних зон, визначених згідно з законодавством України.

Такі умови призвели до того, що у 2012 році на страховому ринку України здійснювали страхування 115 страховиків з іноземним капіталом, а в структурі їхнього страхового бізнесу 50% займало страхування майна, на обов'язкове страхування припадало 22%, на страхування життя – 15%, на особисте страхування – 10%, на страхування відповідальності – 3% [6, с.17].

Висновки і перспективи подальших розробок. Вищезазначене дозволяє зробити такі висновки:

1. На сучасному етапі розвитку глобалізація як системоутворюючий процес стала важливішим фактором, який визначає подальший розвиток світової економіки. Глобалізація у сфері страхування має свої прояви, особливості і складові.
2. Стан розвитку страхового ринку України порівняно зі світовим ринком за такими макроекономічними показниками як обсяги збору страхових премій, частка страхових премій у валовому внутрішньому продуктів тощо, свідчить про суттєве відставання України від існуючих міжнародних стандартів. Найбільш наочно це явище має прояв за

усіма показниками у сегменті зі страхування життя (Life). Особливо несприятливу картину має вітчизняний ринок серед країн світу через порівняння за показником розміру страхових премій на душу населення, де Україна посідає 74 місце серед 88 країн по ринку в цілому та 86 місце по ринку страхування життя. Цей показник в Україні ледве досягає 2,5 дол., що нижче ніж у Європі майже у 400 разів. Зазначені дані щодо ринку Life дозволяють зробити висновок про відсутність вітчизняного ринку зі страхування життя у класичному розумінні та за стандартами, які склалися у світовому просторі в цілому та європейському, зокрема [8, с.24].

3. Прискорення процесів глобалізації страхового бізнесу буде сприяти можливості використання мережі Internet.
4. Проявом глобалізаційних процесів на страховому ринку є розповсюдження іноземного капіталу. Прихід іноземних інвесторів на український страховий ринок не призвів до очікуваних результатів якісно нового рівня страхових виплат на зростання питомої ваги перерозподілу ВВП через страховий ринок. Присутність нерезидентів на страховому ринку України обумовила витиснення вітчизняних страховиків на нижчі позиції у рейтингах страхових компаній України та тенденцію до переходу найбільш кваліфікованих фахівців до іноземних компаній.
5. Узагальнюючи вищезазначене, можна констатувати, що проведений аналіз свідчить як про нерозвиненість страхового ринку України, так одночасно, про існуючий потенціал, реалізація якого можлива за умови економічного зростання країни в цілому та цілеспрямованих дій держави щодо підтримання вітчизняного ринку страхування в умовах фінансової глобалізації. Інтенсивний розвиток страхового ринку України стримується низкою чинників: недостатнім нормативно-правовим забезпеченням, відсутністю дієвих фінансових важелів впливу на розвиток і функціонування елементів страхової системи з боку держави, спадами та інфляційними процесами в економіці, відсутністю страхової культури суспільства, недосконалістю регуляторної політики держави і чіткої парадигми соціального страхування. Усі ці проблеми потребують обґрунтування концептуальної платформи ринкової трансформації страхової системи України і формування науково-методичного забезпечення в процесі подальших наукових досліджень.

Список використаної літератури

1. Вплив глобалізації на розвиток банківської системи України: [за ред. проф. Л. В. Кузнєцової]. – Одеса: Атлант, 2011. – 517 с.
2. Павлюченко Т. Страхи не в тренде / Т. Павлюченко // Инвестиционная газета. – 2012. – № 46. – С. 22–23.
3. Гаманкова О. Страховий ринок України в глобальному страховому просторі / О. Гаманкова // Страхова справа. – 2012. – № 2 (46). – С. 8–11.
4. Insuranse Top. – 2012. – № 1 (37). – С. 25–26.
5. Залєтов О. Страховий ринок України в 2010 році: оцінка реального страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://strategy-life.com.ua/articles detailed.php?id=31.
6. Осадець С. Напрями модернізації страхової справи / С. Осадець // Страхова справа. – 2012. – № 2 (46). – С. 13–17.
7. Баранова В. Г. Фінансовий механізм функціонування страхової системи: [монографія] / В. Г. Баранова. – Одеса: ВМВ, 2009. – 380 с.
8. Луцишин З. О. Асиметрія та парадокс фінансової глобалізації / З. О. Луцишин // Економічний часопис – XXI. – 2006. – № 7–8. – С. 21–25.

Прийнято до друку 13.06.2013

УДК 336.1:352

Волохова І.С.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ ЗА РАХУНОК КОШТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ БЮДЖЕТІВ (НА ПРИКЛАДІ ГАЛУЗІ ОСВІТИ)

У статті проаналізовано проблеми фінансування суспільних благ органами місцевого самоврядування на прикладі галузі освіти. Доведено, що фінансування бюджетних установ проводиться без урахування преференцій населення, тобто здійснюється неефективно. Визначені проблеми запропоновано вирішувати шляхом переходу на фінансування за подушовим принципом.

The problems of financing public benefits by the organs of local self-government on the example of branch of education are analyzed in the article. It is well-proven that financing of budgetary establishments is conducted without taking into account the preferences of population, and carried out ineffectively. It is suggested to settle the exposed problems by passing to financing on poll principle.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Органи місцевого самоврядування в Україні створюються для управління місцевими справами територіальними громадами міст, сіл, селищ та їхніх об'єднань. Їхня діяльність має бути спрямована на захист інтересів мешканців територіальних одиниць, відображати вподобання останніх. Надані органами місцевого самоврядування суспільні блага мають максимально задовольняти потреби населення. Лише за умови, якщо досягається рівність граничних вигод та граничних витрат населення певної територіальної одиниці, можна говорити про ефективний обсяг виробництва суспільних благ. Ціллю ж фінансування суспільних благ має бути ефективне використання коштів територіальних бюджетів.

Установча та виконавча компетенції щодо надання суспільних благ органами територіального самоврядування передаються державною владою або можуть формуватися на місцевому/регіональному рівні, бути природними. В Україні державна влада неохоче дозволяє на місцевому рівні формувати власні повноваження щодо фінансування бюджетних установ та заходів. Передані повноваження не є повними та винятковими. Це залишає невирішеними проблеми ефективного використання матеріальної та фінансової бази бюджетних установ. Сьогодні в Україні ще існують застарілі механізми фінансування бюджетних установ, відсутня залежність обсягів їхнього фінансування від показників ефективності роботи цих закладів. Інертність центральної державної влади додатково загострює проблеми фінансування суспільних благ за рахунок коштів територіальних бюджетів, які є на сьогоднішній день актуальними.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Серед основних українських науковців, які досліджують проблеми функціонування місцевих фінансів та місцевих бюджетів, можна виділити В. Андрущенка, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луніну, В. Опаріна, К. Павлюк, Ю. Пасічника, В. Федосова, О. Чернявського, С. Юрія та ін. Проте учені намагаються розв'язувати проблеми щодо створення фінансової бази органів місцевого самоврядування, диверсифікації доходів місцевих бюджетів, розподілу доходних джерел між рівнями бюджетної системи, реформування системи фінансового вирівнювання територій, розроблення принципів розподілу доходних та видаткових повноважень між органами влади тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Залишається недослідженим оптимальний обсяг видаткових повноважень суб'єктів місцевого

© ВОЛОХОВА І.С., 2013

самоврядування в особі жителів територіальної громади та органів місцевого самоврядування щодо фінансування суспільних благ.

Постановка завдання. Мета статті – розкрити проблеми фінансування суспільних благ за рахунок коштів територіальних бюджетів та розробити шляхи їх вирішення на прикладі фінансування галузі освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українська шкільна освіта залишається галуззю з постсоціалістичними, а не ринковими економічними відносинами. Школи фінансуються не відповідно до єдиних нормативів витрат на навчання одного учня, а за принципом «стільки-то коштів бюджет району виділить, а решту директор школи повинен узяти де завгодно». Керують шкільною освітою виключно державні структури – управління освіти. Освітнім асоціаціям та громадським радам дозволено лише імітувати елементи громадянського суспільства; доступу до фінансових ресурсів регіону, міста, селища вони не мають. Здебільшого директор школи, керівник районної, обласної освіти не є менеджером. Школа, як і раніше, не має реального статусу автономії. Річний кошторис будь-якої школи складається та затверджується без її участі. Оскільки кошторисом взагалі не передбачено фінансування цілої низки статей шкільних видатків, школа однозначно провокується на «тіньову» економіку [1].

Подібна ієрархія владних структур створена по інших галузях надання суспільних благ населенню. Тобто бюджетна установа підпорядкована створеному відділу (управлінню) галуззю на рівні адміністративно-територіальної одиниці відповідно до сфери надання бюджетною установою послуг. Лише відділи управління, що створені на рівні міст, є у складі органів місцевого самоврядування. Решта ланок владних структур – це органи державної виконавчої влади на місцях (місцеві органи). При цьому, не зважаючи на поділ відділів (управлінь) галузей, всі вони підпорядковані центральним органам виконавчої влади та є виконавцями їхніх владних рішень.

Не зважаючи на жорстку підпорядкованість бюджетних установ, що фінансуються за рахунок коштів місцевих бюджетів, органам державної влади, в їхньому управлінні існують зародки самоврядування.

Наприклад, відповідно до статті 17 Закону України «Про освіту» від 23 травня 1991 року № 1060-XII самоврядування навчальних закладів за законом передбачає їхнє право на: самостійне планування роботи, вирішення питань економічної і фінансово-господарської діяльності; прийняття на роботу педагогічних, науково-педагогічних, та інших працівників; самостійне використання усіх видів асигнувань, затвердження структури і штатного розпису в межах встановленого фонду заробітної плати; здійснення громадського контролю за організацією харчування, охорони здоров'я, охорони праці у навчальних закладах. Одночасно статтею 16 Закону України «Про освіту» встановлені обмеження державною владою громадського самоврядування. Тобто, регламентовано, що повноваження органів громадського самоврядування в освіті визначає в межах чинного законодавства Міністерство освіти і науки України за участю представників профспілок, всеукраїнських педагогічних (освітянських) об'єднань. Так, наприклад, Міністерство освіти і науки України своїм наказом «Про затвердження Примірного положення про батьківські комітети (раду) дошкільного навчального закладу» від 27 квітня 2011 року № 398 встановлює примірне положення про батьківські комітети (раду) дошкільного навчального закладу.

Відповідно до статті 16 Закону України «Про дошкільну освіту» від 11 липня 2001 року № 2628-III держава надала право відділам (управлінням) освіти надавати в оренду фізичним та юридичним особам майно та вільні площі закладів, які знаходяться на балансі відділу освіти. При цьому засновник (власник) державного чи комунального дошкільного навчального закладу не має права безпідставно ліквідувати його, зменшувати в ньому площу території, кількість груп, а також здавати в оренду приміщення (будівлі). Це обмежує права власника та можливості місцевого самоврядування.

Окрім того, на підставі статті 16 Закону України «Про дошкільну освіту» встановлено, що вивільнені приміщення ліквідованих державних та комунальних

дошкільних навчальних закладів використовуються виключно для роботи з дітьми. Майно, яке є державною або комунальною власністю (земельні ділянки, будівлі, споруди, обладнання тощо), придбання чи відокремлення якого призначене для здобуття дітьми дошкільної освіти, використовується виключно із визначеною метою.

Зазначені норми затверджені із суттєвим запізненням (у 2001 році), коли значний обсяг будівель дитячих дошкільних закладів вже було передано в оренду, у тому числі закладам органів державної влади. Сьогодні, коли контингент дітей дошкільного віку значно збільшився, органи освіти влаштовують черги батьків на кілька років з приводу отримання дітьми путівок до дитячих навчальних закладів через брак місць. Дитячі дошкільні заклади існують в умовах недофінансування, понаднормативного наповнення груп. Водночас здійснюється закриття шкіл: за останні декілька років через значне скорочення контингенту учнів кількість шкіл скоротилася з 22 до 20 тисяч.

Отже, право комунальної власності, що передбачено статтею 327 Цивільного кодексу України № 435-IV від 16.01.2003 р., щодо безпосереднього здійснення управління майном, що є у комунальній власності, територіальною громадою та утвореними нею органами місцевого самоврядування, порушується. Відповідно, місцеве самоврядування щодо фінансового забезпечення надання освітніх послуг жителям територіальних громад не здійснюється.

На підставі результатів проведеного дослідження можна зробити висновок, що сучасна практика фінансування та управління навчальними закладами через посередництво державних відділів та управлінь освіти має багато недоліків, серед яких:

– право жителів територіальної громади брати участь в вирішенні питань надання суспільного блага з освіти жорстко обмежене законом та діяльністю Міністерства освіти і науки України;
– інертність державної влади, у тому числі, відділів та управлінь освіти на місцях, щодо збільшення ефективності витрачання бюджетних коштів;
– жорстка занормованість надання освітніх послуг не дає можливості компенсувати недостатню кількість місць у дошкільних навчальних закладах за рахунок мережі загальноосвітніх установ; не дає можливості ринковим механізмам використати власні саморегулюючі важелі;
– складна ієрархія, жорстка підконтрольність та підзвітність нижчих за рівнем органів освіти вищим вимагає значних фінансових ресурсів, витрачання яких на бюрократичний апарат не виправдовується результатами їхньої роботи.

Аналогічні проблеми, які є наслідком існуючої практики кошторисного фінансування бюджетних установ комунальної власності, простежуються в усіх галузях надання суспільних благ. Бюджетні установи є лише виробниками суспільних благ, що пропонуються державною владою на власний розсуд, мало звертаючи увагу на сучасні потреби населення. Отже, їх робота є неефективною.

З метою виправлення деконцентрованої практики витрачання бюджетних ресурсів через бюджетні установи можна запропонувати надати останнім статус неприбуткових комунальних підприємств. Мають бути встановлені контрактні відносини між органами місцевого й регіонального самоврядування та бюджетними установами.

Відділи (управління) освіти, як і відділи (управління) інших галузей надання суспільних благ, повинні бути представниками органів місцевого/регіонального самоврядування і купувати послуги освіти за рахунок коштів територіальних бюджетів. Вони також повинні здійснювати нагляд за якістю послуг установ освіти, здійснювати моніторинг випускників навчальних закладів. Використовуючи дані моніторингу випускників та незалежного тестування, вони можуть визначати, які заклади освіти надають більш якісні послуги, а які менш якісні. Відповідно це має відзначатися на обсягах закупівель освітніх послуг у цих закладів. Оприлюднена інформація щодо ранжування закладів за якістю наданих суспільних благ дозволить споживачам зробити вибір на користь найкращих їхніх виробників. Ці нововведення створять конкуренті умови для виробників суспільних благ.

Окрім того, в умовах коли бюджетні установи стануть повноцінними юридичними особами та самі будуть витрачати кошти територіальних бюджетів, вони будуть зацікавлені в ефективному витрачанні бюджетних грошей та їх економії.

Контракти на фінансування, укладені виходячи з кількості споживачів суспільних благ, дозволять чітко та за менші бюджетні ресурси контролювати фінансові потоки із територіальних бюджетів. Це усуне корумповані зв'язки між місцевою/регіональною владою та бюджетними установами, вивільнить значну кількість штатних працівників фінансових та контролюючих органів. Виробникам суспільних благ такий підхід надасть можливість керування фінансовими та кадровими ресурсами в інтересах оптимізації своєї діяльності. Вони зможуть самостійно спрямовувати грошові ресурси та персонал закладів на задоволення реальних потреб територіальної громади, звужуючи або розширюючи конкретні напрями своєї роботи.

Досвід надання господарської самостійності бюджетним установам накопичений у багатьох розвинутих країнах. Унаслідок проведених реформ в цих країнах заклади, що надають послуги населенню за рахунок територіальних бюджетів, змогли зекономити до 20% коштів. Крім того, контрактні відносини залежно від кількості споживачів суспільних благ, що обрали цей заклад, дозволяють оплачувати конкретні послуги, а не фінансувати місця, ігноруючи повноту їхнього використання.

Ще у 1999 році ЮНЕСКО опублікувала комплексний аналіз досвіду нормативного фінансування у школах, який включав розгляд чотирьох конкретних прикладів (Австралія, Англія і Уельс, США і Канада, Нова Зеландія). Ці приклади свідчать про «повністю децентралізований» підхід до управління освітою. Частка бюджету школи, яка визначається за формулами, змінюється залежно від країни (і всередині країн), але в усіх випадках школа безпосередньо розпоряджається цією часткою свого бюджету. Проте, це не означає, що в системі освіти відсутнє регулювання [2; 3, с.26–27].

З 1988 року система освіти Великої Британії перейшла до ринкових умов, про що свідчить обсяг повноважень, наприклад, шкіл (рис. 1). Школи вступають у конкурентну боротьбу за кожного учня, оскільки від цього залежить обсяг їхнього фінансування. Адміністрація школи таким чином зацікавлена у якості навчання, результати якої оприлюднюються. Пропонуючи свої послуги, школи також проводять власну політику прийому учнів.

Конкуренті умови, у яких опинилися школи, роблять непотрібним, марним встановлення деяких нормативів, наприклад, наповнюваності класів, мінімальних площ навчальних аудиторій, ігрових та спортивних майданчиків тощо. Ці показники самостійно вирівнюються під дією ринкових законів: батьки не обиратимуть надто переповнені класи та школи, де площі не вистачає, або вона використовується неефективно.

Хоча школам Великої Британії надали фінансову автономію, громадськість бере активну участь в її роботі. У школах створюються ради, до яких входять не тільки батьки, але й майбутні роботодавці для учнів. Тобто населення своїм вибором та участю у радах регулює процес виробництва суспільного блага – освіти.

Установи освіти мають власні банківські рахунки, можуть переносити невикористані залишки бюджетних ресурсів на інші бюджетні роки.

У Великій Британії фінансування установ освіти здійснюється відповідно до трирічного бюджетного прогнозування, виходячи з прогнозного обсягу контингенту. Це дозволяє школам перейти на середньострокове планування своєї діяльності, визначати стратегію розвитку.

Подібно до Великої Британії, фінансову автономію отримали установи освіти США, Канади, Австралії, Нової Зеландії, Чехії. Окрім того, в США цікавою є практика функціонування шкільних округів, якими керують шкільні ради, що обираються населенням територіальної громади. Вони являють собою громадську потужну владу в освіті, є одним із органів місцевого самоврядування. Шкільні округи різні за кількістю населення не обов'язково відповідають адміністративно-територіальному устрою країни.

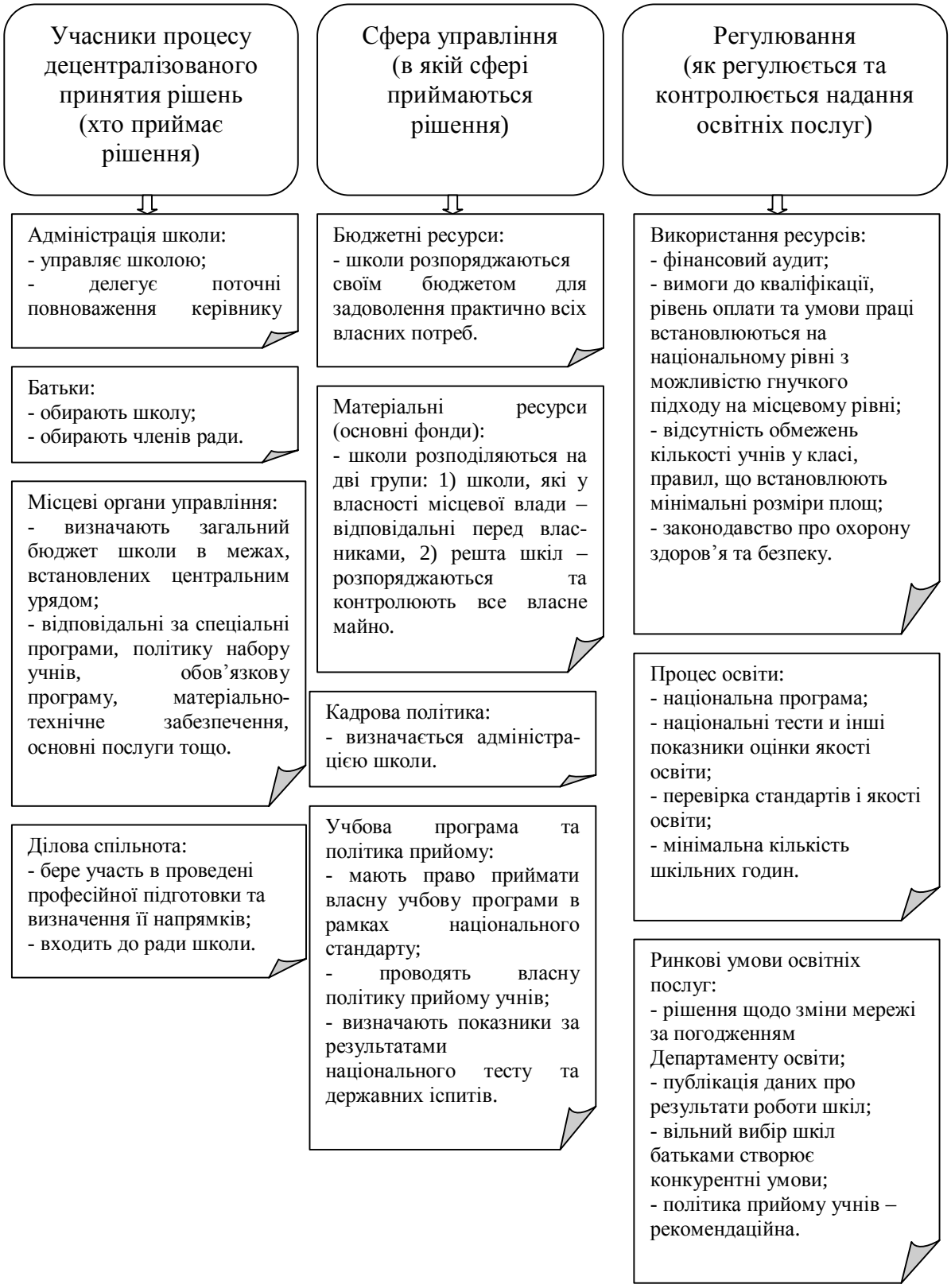

Рис. 1. Складові елементи менеджменту шкіл Великої Британії [6]

Досвід шкільних округів для України не новий. Подібне освітнє самоврядування існувало за часів Царської Росії.

З початку 1990-х років штати та місцева влада стали менше фінансувати шкільні округи, а переходили на фінансування безпосередньо навчальних закладів [4, с.412]. Штати почали проводити політику вільного вибору навчальних закладів. Також з'явилися чартерні

школи, які вийшли зі складу шкільних округів. Для американців слово «школа» більше не асоціюється з будинком, а архітектура більше не диктує свої умови педагогіці. В США пішли шляхом створення шкіл у школі, своєрідних навчальних комплексів. В одному приміщенні можуть розміщуватися чотири школи, спільно використовуючи спортзали, стадіон та їдальню. Виникають і школи-сателіти у найрізноманітніших місцях: від офісу великої фірми до будинку аеропорту (наприклад, така школа є в Майямі) [5].

Вірменія стала ще однією країною з перехідною економікою, яка використовує систему децентралізованого подушового фінансування: понад 300 пілотним школам було надано новий юридичний статус автономних установ, і вони отримують фінансування у формі одноразових виплат з розрахунку на одного учня. Схема вкрай проста – обсяг фінансування залежить лише від кількості учнів і місця розташування школи [3, с.30].

У світі існує багато механізмів фінансування, і більшість із них – безпосереднє виділення асигнувань державним та муніципальним освітнім закладам.

У Чилі (40 %), Індії (28 %) і Аргентині (13 %) значна частка державного бюджету на освіту прямує приватним учбовим закладам. У Чилі це відбувається в основному за рахунок шкільної системи ваучерів, що дозволяє сім'ям обирати між державними і приватними школами. В Індії це робиться через систему, за якою держава укладає з приватними школами договори про допомогу в задоволенні попиту на освіту, який не можуть задовольнити державні школи. Уряди Північної Америки і Західної Європи зазвичай покладаються на низку механізмів фінансування початкової і середньої освіти. Зокрема, 18 із 25 країн використовують щонайменше 3% державних коштів на підтримку приватних початкових і середніх учбових закладів (в середньому 9 % коштів бюджету) [7, с.51].

Основним механізмом, що дозволяє підвищити ефективність бюджетних витрат в освіті Російської Федерації, визнаний перехід від фінансування установ до фінансування споживачів освітньої послуги, що вчаться, тобто подушове нормативне фінансування і переведення установ в розряд «автономних». Це – загальна вимога федерального центру до регіонів і навіть обов'язкова умова участі в різних федеральних програмах. Уважається, що вживання подушового нормативу в освіті активізує роботу з оптимізації мережі установ, формування нової системи оплати, підвищення ступеня прозорості бюджетного процесу, зростання доступності освітньої послуги [8]. Зміна умов життя в країні зажадала адаптувати не лише утримання освіти на всіх рівнях, але і його організаційний і фінансовий устрій. Інакше не можна розраховувати на зміну якості освіти і зростання його доступності. До тих пір, поки здійснюється фінансування мережі освітніх установ, а не фінансування витрат на реалізацію освітньої програми в розрахунку на кожного учня, керівники органів управління освітою, директори шкіл постійно відчуватимуть брак коштів [9].

У Російській Федерації реформування системи освіти здійснювалося з 2002 до 2006 року за рахунок коштів Міжнародного банку реконструкції та розвитку через Національний фонд підготовки кадрів. Останнім одночасно з Фондом «Інститут економіки міста» було розроблено проект «Розробка та розповсюдження механізму подушового нормативного бюджетного фінансування освітніх установ у регіонах Росії». З метою дослідного впровадження фінансування за подушовим принципом було відібрано три регіони з різним економічним розвитком: Чуваська Республіка (дотаційний регіон), Ярославська (середній рівень розвитку регіону) та Самарська (регіон з високим рівнем розвитку, донор) області. Досвід впровадження подушового фінансування виявив свою ефективність та розкрив проблеми його впровадження, що враховувалися при плануванні перенесення здобутого досвіду на всю територію Російської Федерації.

Створення автономних бюджетних установ законом було дозволено уже в 2006 році (на підставі Федерального закону від 3 листопада 2006 року № 174-ФЗ «Про автономні установи»). Процес було уповільнено надто складною процедурою реорганізації. Результат був незадовільний: поява двадцяти двох автономних установ.

Федеральним законом Російської Федерації від 8 травня 2010 року № 83-ФЗ «Про внесення змін в окремі законодавчі акти Російської Федерації у зв'язку з удосконаленням

правового положення державних (муніципальних) установ» реорганізацію бюджетних установ у автономні та казенні установи значно спростили. Було передбачено з 1 січня 2011 року до 1 липня 2012 року перехідний період на нові умови господарювання, які передбачають заміну кошторисного фінансування наданням субсидій під державне завдання бюджетним установам. Відповідно скасована практика складання кошторисів автономних установ і впроваджені плани фінансово-господарської діяльності. Для казенних установ передбачається використання бюджетних кошторисів. На попередньому етапі нормативи видатків індивідуалізовані. Субсидії розраховуються виходячи з фактичних видатків бюджетних установ. Надалі планується поступова уніфікація видатків по групах єдиних за профілем установ з урахуванням різноманітних факторів.

Бюджетні установи планують реорганізувати шляхом їхнього перетворення в автономні установи та казенні. Перші будуть мати більшу самостійність у використанні власного майна, фінансових ресурсів, у тому числі зароблених. Їм також надано право залишати невикористані кошти на кінець року для їхнього використання в наступному фінансовому році. Автономні установи мають право відкривати рахунки в банківських установах. Казначейська система виконання бюджетів зберігається.

Казенні установи, до яких належать бюджетні установи Збройних Сил, інших військових формувань, установи виконання покарань, установи Міністерства внутрішніх справ, ФСБ, Федеральної митною служби, федеральної протипожежної служби тощо, не планується наділяти функціями фінансового менеджменту. Ці установи не відрізнятимуться за суттю від існуючих, до реформування, бюджетних установ. Зароблені фінансові ресурси казенні установи перераховуватимуть до бюджету.

Основні відмінності діючої системи кошторисного фінансування від подушового методу, що пропонується автором, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Відмінності діючої системи кошторисного фінансування від подушового методу

Діюча в Україні система кошторисного фінансування	Фінансування освіти за нормативно-подушовим принципом, що пропонується
Обсяг асигнувань планується на рік	Запроваджується середньострокове бюджетне прогнозування (зазвичай на три роки)
Планується та здійснюється строго по кодах економічної класифікації видатків	Планується та здійснюється загальною сумою, що самостійно витрачається бюджетною установою, яка перетворюється у комунальне підприємство
Обсяг фінансування залежить від численних показників мережі, штату та контингенту, державних норм та нормативів	Обсяг фінансування залежить від двох показників: прогнозного рівня контингенту (кількості дітей, учнів, студентів, вилікуваних тощо); вартості виробництва суспільного блага на одного споживача.
Здійснюється через управління/відділи державної виконавчої влади на місцях, що наділені функцією фінансового менеджменту	Здійснюється через управління/відділи державної виконавчої влади на місцях, що лише наділені функцією забезпечення та контролю якості освіти
Бюджетні установи позбавлені основних прав юридичної особи та самостійного, на власний розсуд, розпорядження бюджетними ресурсами	Бюджетні установи, реорганізовані у комунальні підприємства, наділені правами юридичної особи та самостійного, на власний розсуд, розпорядження бюджетними ресурсами
Позбавлені права мати власний казначейський рахунок (переважна більшість муніципальних бюджетних установ) та рахунки в банках	Всі бюджетні установи, реорганізовані у комунальні підприємства, мають власний казначейський рахунок та можуть відкривати рахунки в банках
Невикористані залишки бюджетних коштів на наступний бюджетний рік не переносяться	Невикористані залишки бюджетних коштів на кінець року залишаються бюджетній установі, реорганізованій у комунальне підприємство

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, в Україні фінансування установ освіти, як і бюджетних установ інших сфер, має переходити від щорічного планування в розрізі кодів економічної класифікації видатків (КЕКВ) на 3-річне планування відповідно до нормативно-подушового принципу.

За цим принципом розраховується, наприклад, вартість навчання одного учня залежно від типу програми та рівня освіти (встановлюється окремо за дошкільною та загальною середньою, а також вищою та професійною освітою). Відповідно до прогнозного показника контингенту (кількості дітей, учнів, студентів) розраховується обсяг асигнувань загальний по території та в розрізі бюджетних установ. Останні є одержувачами бюджетних коштів загальними сумами без їхнього розподілу за КЕКВ. Новостворене комунальне підприємство самостійно витрачає отримані бюджетні асигнування за необхідними для її функціонування напрямами видатків, економно задля досягнення найкращих результатів своєї роботи за найменшу ціну. Виробникам суспільних благ такий підхід надасть можливість керування фінансовими та кадровими ресурсами в інтересах оптимізації своєї діяльності. Вони зможуть самостійно спрямовувати грошові ресурси та персонал закладів на задоволення реальних потреб територіальної громади, звужуючи або розширюючи конкретні напрями своєї роботи. До цього їх будуть спонукати конкурентні умови існування.

Розглянуті питання є основою для подальших більш глибоких прикладних розробок, пов’язаних з необхідністю передачі органам місцевого самоврядування та жителям територіальних громад компетенцій щодо надання суспільних благ; для доопрацювання деяких законодавчих норм, що створить передумови для подальшого системного реформування місцевих фінансів в Україні.

Список використаної літератури

1. Права людини в Україні – 2006. XVI. Право на освіту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://helsinki.org.ua/index.php?id=1187753689.
2. Ross, Kenneth N., Levacic Rosalind Needs&based Resource Allocation in Education via Formula Funding of Schools / Kenneth N. Ross, Rosalind Levacic. – Paris, UNESCO, International Institute for Educational Planning. – 1999.
3. Финансирование школьного образования в Российской Федерации: опыт и проблемы. (Серия “Актуальные вопросы развития образования”) / Представительство Всемирного банка в России, Национальний фонд подготовки кадров. – М.: Алекс. – 2004. – 92 с.
4. Дашиева Ц. Д. Система финансирования общего образования в зарубежных странах / Ц. Д. Дашиева // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 4. – С. 411–414.
5. Громовий В. Як управляти шкільною освітою? (Американський досвід на тлі українських освітніх реалій) [Електронний ресурс] / В. Громовий // Директор школи. Україна. – № 3–4. – 2005. – Режим доступу: http://ostriv.in.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=6320&Itemid=-5.
6. Levacic Rosalind Formula Funding of Schools in England and Wales / Rosalind Levacic. – Case Study 2: Chapter 8. – 1999.
7. Всемирный доклад по образованию – 2007 год: Сравнение мировой статистики в области образования / Институт Статистики ЮНЕСКО. – Монреаль. – 2007. – 207 с.
8. Жилина Н. Н. Нормативное подушевое финансирование образования: модели и механизмы [Электронный ресурс] / Н. Н. Жилина // Актуальные проблемы экономики и права. – № 1. – 2009. – Режим доступа: http://www.ieml.ru/econompro blem/2009/1/x2.html.
9. Зубарева Т. М. Финансирование на основе нормативно-подушевого принципа [Электронный ресурс] / Т. М. Зубарева. – Режим доступа: http://ims.srkc.ru/index.php.

Прийнято до друку 14.03.2013

УДК 330.322

Дискіна А.А.

ФОРМУВАННЯ СКЛАДОВИХ МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

У статті запропоновано логіко-структурну схему щодо концепції інвестиційного забезпечення промислового підприємства. Розглянуто структурну схему економічного механізму формування інвестиційних ресурсів для розвитку підприємства. Автором запропоновано основні заходи, які допоможуть досягти економічного зростання країни.

The logic-structural chart of investment providing conception of industrial enterprise is offered in the article. The flow diagram of economic mechanism of investment resources forming for development of enterprise is considered. The basic measures which will help to attain the economic growing of country are proposed by the author.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективне формування та використання інвестицій сприяють макроекономічній стабілізації України, успішному вирішенню соціальних проблем трансформаційного періоду. Акумуляція підприємницького та державного капіталу забезпечує доступ до сучасних технологій та прогресивного управлінського менеджменту.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні та прикладні аспекти дослідження основних характеристик інвестування, проблем підвищення інвестиційного забезпечення суб'єктів господарювання знайшли відображення у наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як І. О. Бланк, В. М. Геєць, М. С. Герасимчук, В. М. Гриньова, М. І. Звєряков, Т. В. Майорова, А. А. Пересада, В. П. Савчук, В. М. Хобта, Н. А. Хрущ, Л. І. Федулова, У. Ф. Шарп, А. Д. Шеремет, С. В. Юхимчук, О. М. Ястремська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи з основних завдань і напрямів діяльності щодо здійснення інвестиційної діяльності, можна виділити такі основні функції управління інвестиційним забезпеченням промислового підприємства:

1) планування, яке полягає у встановленні та обґрунтуванні цілей і завдань для конкретних виконавців, координації їхніх дій, виділення їм необхідних засобів і ресурсів;

2) організація, що пов'язана зі створенням організаційної структури, що забезпечує оптимальні умови взаємодії менеджменту і виконавців для досягнення цілей і завдань управління інвестиційним забезпеченням;

3) мотивація, що припускає створення і застосування системи стимулів для спонукання виконавців та менеджерів до досягнення цілей і завдань управління інвестиційним забезпеченням;

4) оцінка і контроль, які полягають у вимірюванні стану інвестиційного забезпечення, його складових і перевірки відповідності їх фактичних значень плановим завданням з інвестиційного забезпечення;

5) аналіз, який полягає у проведенні комплексу розрахунків і висновків, які дозволяють встановити причини невідповідності фактичних значень плановим завданням по інвестиційному забезпеченню та виробити рекомендації щодо прийняття управлінських рішень, спрямованих на усунення цих відхилень;

6) регулювання щодо усунення недоліків системи, що призвели до відхилень фактичних значень показників від планових завдань щодо інвестиційного забезпечення;

7) координація, що забезпечує узгодженість у роботі всіх ланок системи управління інвестиційним забезпеченням шляхом встановлення раціональних зв'язків та обміну інформацією між ними.

© ДИСКІНА А.А., 2013

Постановка завдання. Однією із визначальних умов ефективності інвестування в усіх його формах виступає формування достатнього обсягу інвестиційних ресурсів на підґрунті прийнятної вартості джерел їх фінансування та структурної оптимізації останніх.

Створення ефективного механізму залучення та ефективного використання інвестицій дозволяє з урахуванням особливостей трансформації регіональної економіки та регіональних соціально-економічних програм узгоджувати інтереси інвесторів з інтересами і ресурсним потенціалом території. На територіальному рівні необхідно здійснювати маркетинг інвестиційного ринку, розробляти інвестиційні програми і, проводити тендери, системно вирішувати задачі економічної та науково-технічної експертизи окремих проектів, а також задачі розміщення та освоєння інвестицій в регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для подолання існуючих труднощів з нестачею власних коштів ефективними є механізми мобілізації власних коштів, які включають процеси реінвестування прибутку, що залишився у розпорядженні підприємства, та інвестування за рахунок амортизаційних відрахувань. Для активізації механізму реінвестування прибутку у вітчизняній економіці необхідна розробка відповідної законодавчої бази, у першу чергу, удосконалення податкового законодавства.

В економічно розвинених країнах існує поширена система знижок та пільг, на основі яких стимулюється звільнення інвестиційних ресурсів для забезпечення розвитку науки, техніки, оновлення виробництва. Кошти, спрямовані на розвиток виробництва за рахунок власних джерел, віднімаються з прибутку, якій підлягає оподаткуванню [1, с.65]. Результати досліджень вітчизняних та зарубіжних учених дозволяють стверджувати, що у самій сутності відтворювального процесу закладено внутрішній потенціал інвестування. Необхідно навчитися своєчасно акумулювати ресурси і швидко інвестувати накопичення в об'єкти найбільш вигідного напряму. Саме тому найбільшу увагу варто приділити акумуляції інвестиційних ресурсів із внутрішніх джерел, передусім – за рахунок коштів амортизаційного фонду, які повинні використовуватися тільки на відтворення. В міру розвитку інфраструктури фінансово-кредитного ринку можна було б рекомендувати підприємствам акумулювати амортизаційні фонди на спеціальних рахунках в банках, з виплатою відповідних процентів по вкладах і контролем за цільовим витрачанням цих коштів [2, с.216]. На сьогодні в Україні проблему необхідності кардинального збільшення інвестицій в основні фонди підприємств, рівень фізичного та морального зносу яких становить у середньому 60%, що традиційно вирішують шляхом застосування лізингового механізму.

Саме через застосування лізингових схем можна забезпечити стимулювання процесів нагромадження й ефективного використання інвестиційних ресурсів.

Іншим інвестиційним механізмом, який дозволяє покрити дефіцит підприємства в інвестиційних ресурсах, є селенг. Цей механізм застосовується українськими підприємствами як найбільш ефективний спосіб залучення інвестиційних ресурсів при недостатніх обсягах власних коштів підприємства. Механізм селенгу є досить новим, порівняно з іншими інвестиційними механізмами, що забезпечують фінансування виробничої діяльності підприємства та відтворення основних фондів [3, с.329].

Важливим фактором формування інвестиційних ресурсів є ефективне функціонування банківської системи, подолання розриву між банками і реальною економікою.

На жаль, низька дієздатність вітчизняної банківської та кредитної систем, їх фактична неспроможність акумулювати достатньо високий рівень інвестиційних ресурсів населення, відсутність розвиненої мережі інституційних інвесторів (пенсійних фондів та страхових компаній), фактично гальмують створення ефективного механізму формування інвестиційних ресурсів підприємств. І найбільш оптимальним варіантом для українських підприємств залишається отримання іноземних кредитів, які є достатньо коштовними. Майже невигідними залишаються позики в національній валюті, які не витримують конкуренції порівняно з валютними: середньострокова ставка за ними складає близько 21% річних [4].

Механізмом, який зміг би реально допомогти у вирішенні проблеми погашення боргів за кредитами, може стати глибока реструктуризація підприємств-боржників. Така реструктуризація повинна передбачати виділення на певному етапі рентабельної частини виробництва із загальної структури підприємства, за рахунок прибутковості якого можна було б забезпечити повернення кредитів. З метою визначення шляхів підвищення ефективності інвестиційного забезпечення промислових підприємств запропоновано логіко-структурну схему концепції управління інвестиційним забезпеченням промислового підприємства (рис. 1).

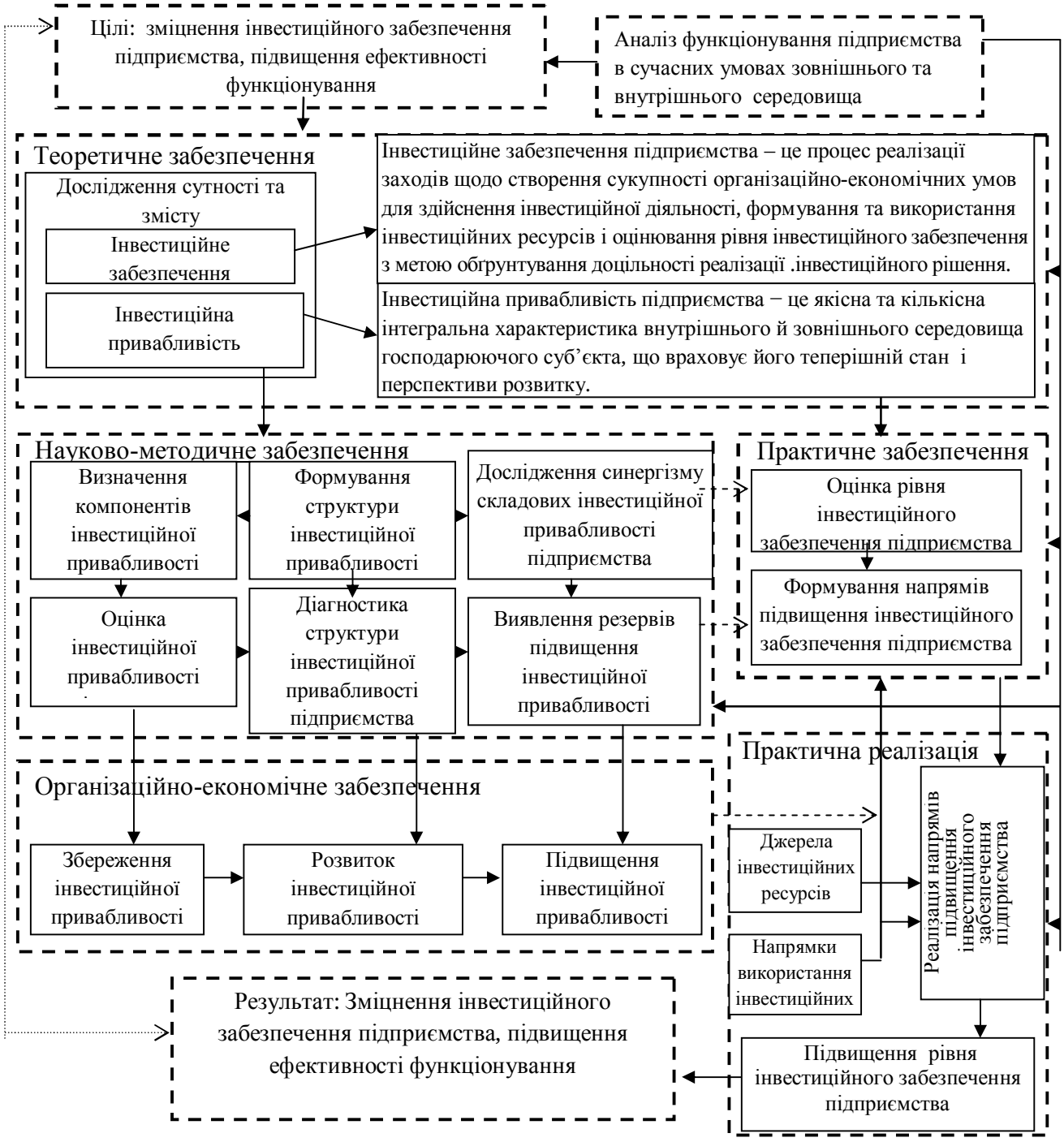

Рис. 1. Логіко-структурна схема концепції інвестиційного забезпечення промислового підприємства

В основі побудови системи управління інвестиційним забезпеченням промислового підприємства має бути науково обґрунтована концепція, яка враховує, з одного боку, зміцнення інвестиційного забезпечення підприємства та підвищення ефективності його функціонування, а з іншого, – положення підприємства в зовнішньому та внутрішньому

середовищах. Системі управління інвестиційним забезпеченням має бути властивий високий динамізм, що враховує зміни: чинників зовнішнього середовища; потенціалу формування фінансових ресурсів; темпів економічного розвитку; фінансового стану та інших параметрів функціонування суб'єкту підприємницької діяльності.

Ефективна організація управління інвестиційними процесами є найважливішим чинником успіху підприємства в довгостроковій перспективі. Головною задачею, що вимагає удосконалення системи управління інвестиційним забезпеченням, є пошук напрямків та формування ефективного функціонуючого економічного механізму підвищення інвестиційного забезпечення промислового підприємства, який має базуватися на системному підході, в основу якого буде покладено виявлення та раціональне використання резервів підвищення інвестиційної привабливості промислового підприємства [5, с.102].

Основними складовими наданої схеми є взаємопов'язані підсистеми: теоретичне забезпечення, науково-методичне забезпечення, організаційно-методичне забезпечення, практичне забезпечення, практична реалізація. На основі розробленої концепції пропонується процедура управління інвестиційним забезпеченням промислового підприємства, яка включає послідовність проведення таких дій: формування структури інвестиційної привабливості; діагностика та оцінка інвестиційної привабливості; визначення синергічного взаємовпливу елементів; виявлення невикористаних резервів; розробка економічного механізму щодо підвищення ефективності функціонування підприємства; зміцнення інвестиційного забезпечення промислового суб'єкту підприємницької діяльності.

В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів, що склалися в Україні, визначальною виявляється розробка механізму перетворення короткострокових капіталів у довгострокові. Розробка цього механізму і реалізація його в економіці країни здійснюється на державному рівні практично всіх країн світу. Країни самостійно формують своєрідні варіанти механізмів, що передбачають створення відповідних інститутів і введення певних правил, які, відповідно до умов і державних інтересів, відіграють роль штучного економічного механізму первинного стимулу і управління подальшим розвитком економічних явищ [6, с.98]. Такий економічний механізм виконує роль інструмента, який свідомо втілювати в інвестиційний процес економічну політику держави. Основною метою формування інвестиційних ресурсів підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позиції забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності. Процес формування інвестиційних ресурсів має базуватися на таких засадах:

- формування обсягів та структури інвестиційних ресурсів з урахуванням усіх стадій інвестиційного процесу;
- розрахунок загальних обсягів реального та фінансового інвестування;
- залежність умов формування інвестиційних ресурсів від кінцевих результатів інвестиційної діяльності, що забезпечує фінансову рівновагу підприємства в процесі здійснення інвестиційної діяльності;
- мінімізація витрат з формування інвестиційних ресурсів із різних джерел, яка здійснюється в процесі управління вартістю капіталу, що залучається для інвестиційної діяльності з метою одержання максимальної суми чистого прибутку;
- забезпечення високої ефективності використання інвестиційних ресурсів у процесі інвестиційної діяльності (інвестиційні ресурси, які тимчасово не використовуються, можуть втрачати свою вартість з часом, тому формувати інвестиційні ресурси варто з урахуванням темпів інфляції та інших факторів, які впливатимуть на вартість протягом строку реалізації інвестиційної діяльності).

На сучасному етапі розвитку економіки України, зважаючи на невеликі обсяги залучення інвестицій, особливо важливим постає процес розробки дієвого механізму регулювання залучення інвестиційного капіталу. Активний інвестиційний процес передбачає гармонізацію впливу чинників, що сприяють формуванню позитивного інвестиційного середовища країни чи регіону. Це потребує створення необхідної нормативно-правової бази стимулювання притоку інвестиційних ресурсів, а також використання організаційних,

економічних та соціальних важелів, спрямованих на залучення інвестиційного капіталу з метою досягнення економічного зростання.

Економічний механізм формування інвестиційних ресурсів діє в рамках законів країни, правил, розроблених державними інститутами і формує економічні умови фінансування, що забезпечують діяльність підприємств у напрямі формування власних інвестиційних ресурсів, визначають сфери пільгового оподаткування, страхового захисту, кредитування та забезпечують сприятливі умови для акумуляції ресурсів і зацікавленості всіх учасників інвестиційної діяльності [7, с.66].

На рис. 2 подано схему механізму формування інвестиційних ресурсів для виконання планів розвитку підприємств.

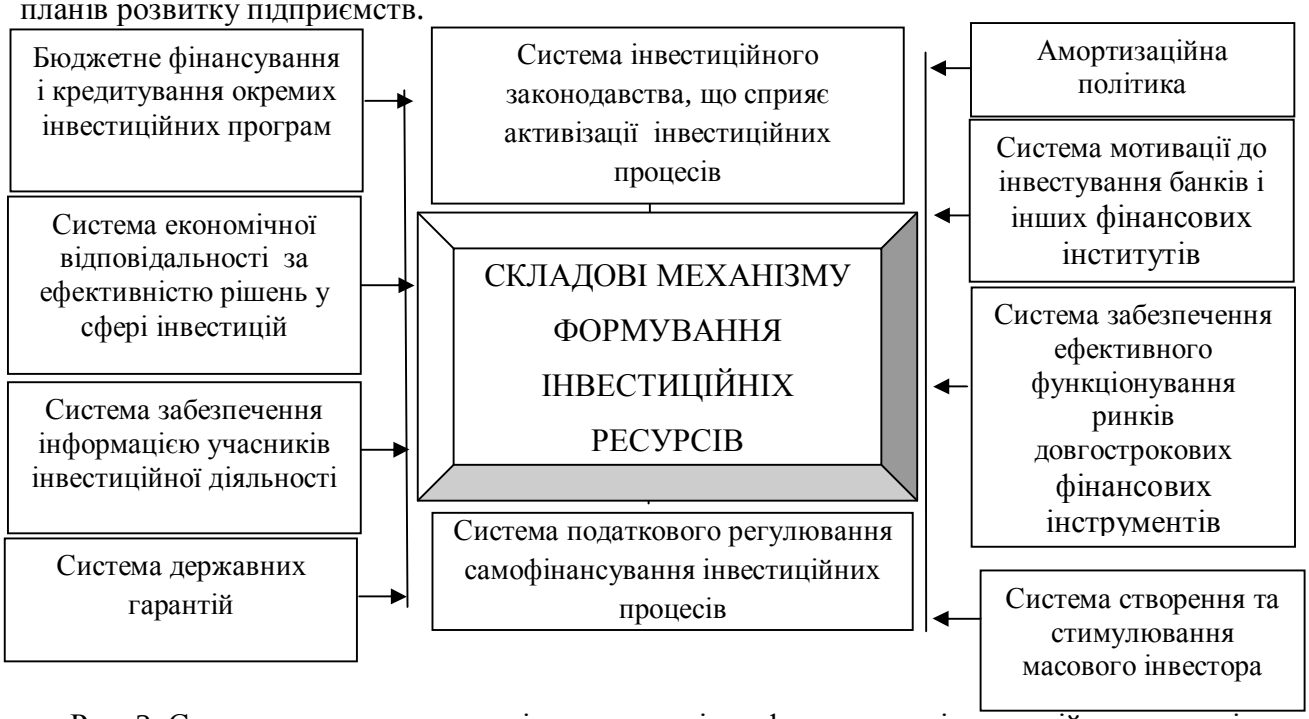

Рис. 2. Структурна схема економічного механізму формування інвестиційних ресурсів для розвитку підприємства

Загальними функціональними напрямами реалізації державної інвестиційної політики мають бути такі:

1) безпосередня участь держави в інвестиційному процесі, яка проявляється в прямому фінансуванні або участі в фінансуванні інвестиційних програм, головною метою цього має бути вкладення інвестиційних ресурсів в найбільш ефективні та стратегічні проекти, контроль за їх виконанням та функціонуванням;

2) вивчення ринку пропозицій інвестиційного капіталу, виявлення та знаходження потенційних інвесторів, що будуть здатні вкласти кошти в інвестування державних проектів, створення відповідних умов для мотивації потенційних інвесторів в інвестуванні коштів саме у ті напрямки, які є найбільш потрібні для держави саме у цій економічній ситуації (залучення інвестицій в визначені галузі або спрямування їх в пріоритетні території);

3) мінімізація ризиків та максимізація позитивних наслідків діяльності приватних інвесторів, створення максимально сприятливого середовища для реалізації ефективної інвестиційної діяльності, надання інформаційних послуг, підтримки та державних гарантій, що дозволить забезпечити зростання прибутків підприємств з інвестиційним капіталом, збільшення надходжень до бюджетів та покращення соціальної інфраструктури.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для реалізації цих напрямів необхідно реалізувати такі основні заходи, що допоможуть досягти запланованої мети економічного зростання:

– підвищення ефективності використання бюджетних інвестиційних ресурсів, шляхом раціонального відбору та реалізації цільових програм, розробки інвестиційних проектів, які забезпечують узгодження інтересів підприємств, інвестиційних інститутів та держави,

шляхом посилення державного контролю за цільовим та ефективним використанням бюджетних інвестицій;

- створення єдиного державного мегарегулятора інвестиційного процесу, який буде координувати дії всіх органів виконавчої влади, які задіяні в реалізації, контролі, матеріальному, технічному та інформаційному процесі, при чому діяльність установи такого типу дозволить застосовувати єдиний підхід до регулювання діяльності інвестиційного ринку;
- формування ефективної інформаційної системи, яка б дозволяла потенційним інвесторам точно уявляти розміри інвестування, та створення прозорих бар'єрів входу на інвестиційний ринок;
- модернізація ринків капіталу, реформування депозитарної та біржової системи, шляхом консолідації всіх існуючих бірж та інших організаторів торгівлі, що, у свою чергу, дозволить забезпечувати мінімальні системні ризики, а також буде сприяти тісній взаємодії організаторів торгівлі з централізованою депозитарною системою;
- удосконалення та завершення процесу формування необхідної законодавчої бази інвестиційного процесу дозволить створити дієву інвестиційну інфраструктуру та привабливе середовище для реалізації інвестиційних проектів;
- подолання диспропорційності економічного розвитку регіонів України та їх інвестиційної привабливості шляхом направлення інвестиційних потоків у необхідне русло;
- реструктуризація банківської системи, як ефективної системи трансформації заощаджень в інвестиції, створення ефективної системи партнерської взаємодії органів влади та бізнесу;
- активізація міжнародного інвестиційного співробітництва, сприяння залученню додаткових іноземних інвестиційних джерел, інтеграція України у науково-технічний та інноваційний світовий простір.

Специфіка зазначених заходів, які мають бути реалізовані для активізації інвестиційного процесу, впливає на вибір форми участі держави в інвестиційному процесі. При недостатності державних джерел фінансування, з'являється необхідність формування сприятливого інвестиційного середовища для приватних інвесторів та створення інвестиційних фондів шляхом удосконалення податкової, амортизаційної, грошово-кредитної політик. При цьому держава повинна спрямовувати інвестиційні потоки як державної, так і приватної власності на підтримку та розвиток пріоритетних та стратегічних галузей. Крім того, вплив певних інвестиційних механізмів на формування інвестиційних ресурсів підприємств дає підстави очікувати, що процес зростання інвестицій сприятиме задоволенню потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізації їх структури з позиції забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності в економіці.

Список використаної літератури

1. Кириченко О. А. Антикризова інвестиційна політика України / О. А. Кириченко, О. І. Харченко. – 2010. – № 1. – С. 64–70.
2. Формування і розвиток потенціалу промислового підприємства: [навч. посіб.] / Є. А. Бельтюков, С. С. Свірідова, Т. І. Черкасова, Л. А. Некрасова. – Одеса: Інтерпрінт, 2009. – 456 с.
3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: [учеб.] / И. А. Бланк. – К.: Эльга-Н, 2006. – 546 с.
4. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua.
5. Дискіна А. А. Матричний підхід до оцінки рівня інвестиційного забезпечення машинобудівних підприємств / А. А. Дискіна // Вісник Хмельницького національного університету. – Економічні науки. – Т. 3. – Хмельницький, 2012. – Вип. 2. – С. 100–103.
6. Економіка України за 1991–2009 роки / [за заг. ред. акад. НАН України В. М. Гейця та ін.]; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К.: Держкомстат України, 2010. – 112 с.
7. Бутенко А. І. Інвестиційна привабливість підприємницького середовища як джерело ринкової трансформації економіки / А. І. Бутенко, О. С. Павлова // Прометей. – 2011. – № 3 (33). – С. 63–68.

Прийнято до друку 15.05.2013

УДК 339.1(075.8)

Калиниченко М.П.

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

У статті розглянуто проблемні питання концепції фінансового маркетингу промислових підприємств: неоднозначність сутності, відсутність науково-методичної бази та досвіду організації цілеспрямованої роботи на фінансовому ринку тощо. Розкрито пріоритетні напрями використання концепції маркетингу фінансів для усунення ринкових протиріч та інформаційної асиметрії між суб'єктами фінансового ринку.

The article raises problem issues of the concept of financial marketing in industrial enterprises: the ambiguity of the essence, the lack of scientific-methodological basis and lack of experience of organization of focused activities on financial market etc. The priority directions of use of the marketing finance concept to eliminate market contradictions and information asymmetry between entities of financial market are defined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах для українських промислових підприємств стає необхідністю застосування якісно нових, ринкових підходів та інструментів до управління бізнесом, які повинні узгодити та гармонізувати внутрішні ресурси, можливості та цілі з тенденціями і закономірностями розвитку зовнішнього бізнес-середовища. Маркетинг як інструмент управління довів свою спроможність узгоджувати виробничо-збутову діяльність підприємств із потребами та запитами споживачів на ринках товарів споживчого та промислового призначення, послуг. Проте в теорії маркетингу досі майже повністю (маркетинг фінансів) або частково (маркетинг персоналу) залишаються не розробленими теоретико-методологічні положення маркетингу на відповідних ринках, на кожному з яких підприємство вступає у відносини обміну, пов'язані з задоволенням як власних потреб, так і відповідних зацікавлених сторін.

Фінансовий ринок є механізмом залучення інвестицій в реальний сектор економіки, він має високий потенціал для розвитку ринку корпоративних облігацій. Українські промислові підприємства мають перспективи організації первинних розміщень акцій, деякі з них проводять мобілізацію капіталу на міжнародному ринку за допомогою випуску єврооблігацій (наприклад, «Метінвест Холдинг», «Донецьксталь»). Проте перешкодою на шляху розвитку та вдосконалення діяльності щодо залучення капіталу українськими промисловими підприємствами є відсутність науково-методичної бази і досвіду організації цілеспрямованої роботи на фінансовому ринку, динамічний розвиток якого вимагає застосування сучасних методів взаємодії з інвесторами та ведення конкурентної боротьби за фінансові ресурси. Серед методологічних проблем фінансового маркетингу варто зазначити його природу, генезис та функціональні закономірності в системі маркетингового управління промисловим підприємством (фірмою).

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Маркетингове управління – це багатофункціональна система безперервної адаптації суб'єкта господарювання та його діяльності до ринків робочої сили, фінансів, інформації, товарів промислового призначення (послуг), кон'юнктура яких постійно змінюється. Також маркетингове управління – це управління всією фірмою на засадах маркетингу, орієнтація на які вимагає від усіх функціональних підрозділів організації, планування та оцінки своєї діяльності з позиції відповідних ринків та кінцевого споживача [1, с.73–79; 2, с.69–72].

Сучасні інтерпретації маркетингу підійшли до універсальної концепції впливу на

© КАЛИНИЧЕНКО М.П., 2013

ринок. Розглядаючи проблеми теорії та практики маркетингу, професор Ф. Котлер (США) відзначає, що «…історично маркетингове управління ототожнюється із персональними діловими відносинами на споживчому ринку. Те, що ми будемо говорити про маркетинг, стосується всіх ринків. Маркетингове управління може здійснюватися на будь-якому ринку» [3, с.47].

Висунута Ф. Котлером гіпотеза дозволила автору перевірити універсальність концепції маркетингу, дослідити можливість та необхідність її застосування при врегулюванні відносин, пов'язаних із задоволенням потреб у сфері соціально-трудових відносин. Проведене дослідження поглибило теоретико-методологічних основи маркетингу робочої сили (персоналу) та визначило функціональні зв'язки в системі маркетингового управління фірмою. Маркетинг персоналу було розглянуто як філософію і стратегію управління персоналом промислового підприємства, який виступає в ролі внутрішніх та зовнішніх споживачів (зокрема робочі місця). Також було визначено основні напрями застосування маркетингу при формуванні внутрішнього та при взаємодії із зовнішнім ринками робочої сили, зокрема: як науково-практичний інструмент усунення протиріч між кількісними та якісними характеристиками попиту і пропозиції робочої сили та забезпечення ефективної зайнятості й раціональної організації потоків робочої сили; як підхід до встановлення партнерських взаємовідносин у вирішенні проблем соціально-трудової сфери; як стратегію і тактику поведінки суб'єктів соціально-трудових відносин [4, с.134–138].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Економічний зміст процесів, що протікають на ринку товарів споживчого та промислового призначення (послуг) та на фінансовому ринку, є ідентичним. Промислове підприємство на фінансовому ринку, як і на товарному ринку, повинно вивчати потреби і мотиви (економічні інтереси) своїх споживачів – реальних і потенційних інвесторів, конкуруючи з іншими підприємствами, які інвестори розглядають як об'єкти для інвестування. У свою чергу, інвестор має право вибору об'єктів для інвестування, може на свій розсуд використовувати вільні фінансові ресурси (аналогічно на товарному ринку споживач стикається з вибором товарів і послуг). У зв'язку з цим гіпотеза дослідження автора статті заснована на тому, що використання маркетингової концепції, інструментарію та методології маркетингу дозволяє проводити політику адаптивного управління фінансовими ресурсами промислового підприємства на основі постійного відстеження змін, які відбуваються не тільки на фінансовому ринку, але й на профільному ринку товарів та послуг. Інтеграція концепції фінансового маркетингу разом із концепцією маркетингу персоналу, концепцією управління виробничо-збутовою діяльністю на засадах маркетингу повинна стати основою формування маркетингової системи (системи маркетингового управління промисловим підприємством), яка посилює орієнтацію (ринкову) відповідного підрозділу, та усього підприємства на задоволення потреб споживачів як на профільному ринку, так і на ресурсному ринку [5, с.132–137].

Постановка завдання. Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних положень фінансового маркетингу в системі маркетингового управління промисловим підприємством. Відповідно до мети докладено зусилля щодо розв'язання таких задач: розкрити сутність фінансового маркетингу, обґрунтувати доцільність формування фінансової стратегії фірми на засадах маркетингу, визначити напрями інтеграції фінансової стратегії організації в загальну систему маркетингового управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. При недостатній активності більшості українських промислових підприємств у реалізації власних інтересів на фінансовому ринку вони поступово опановують засади формування системи маркетингового управління на основі постійної та всебічної орієнтації на ринок. З урахуванням кількості конкурентів на фінансовому ринку процес залучення капіталу має не тільки фінансову, але й маркетингову складові. Тому очевидними є переваги та перспективи ринкових механізмів мобілізації капіталу, а формування маркетингової орієнтації в роботі з інвесторами, фінансовими установами для українських підприємств є ще недостатньо освоєною формою діяльності, яка

вимагає ідентифікації специфіки та визначення основних інструментів фінансового маркетингу. Оскільки наявні концепції маркетингу не враховують специфіки роботи на фінансовому ринку, тому відповідно постає проблема ідентифікації сутності концепції маркетингу, орієнтованої на суб'єктів фінансового ринку та адаптованої до практики роботи українських промислових підприємств. Також варто зазначити, що досвід провідних зарубіжних компаній вказує на ефективність розроблених на засадах маркетингу стратегій поведінки підприємства-емітента на ринку. Це обумовлює необхідність застосування маркетингового підходу на фінансовому ринку, адаптації маркетингових інструментів і методів для гармонізації економічних інтересів суб'єктів цього ринку.

Методологічні проблеми вивчення маркетингу у сфері фінансів пов'язані з певними обставинами: по-перше, маркетинг, за суттю, є двоєдиним процесом, що включає, з одного боку, усебічне вивчення ринку, з іншого боку, активний вплив на нього, по-друге, українська практика значною мірою відстає від сучасного рівня розвитку маркетингової (економічної) науки, що обумовлено низкою об'єктивних та суб'єктивних факторів; по-третє, фінансова сфера має певну специфіку, у тому числі в сенсі специфіки предмета купівлі-продажу. Розуміння підприємством логіки мислення та поведінки (економічних інтересів) інвесторів та кредиторів дозволяє точно визначити, хто із них значною мірою відповідає встановленим цілям. Конкуренція за фінансові ресурси повинна навчити промислові підприємства виходити на ринок з сильними аргументами та вмінням переконувати партнерів – суб'єктів фінансового ринку.

Проведений аналіз теоретичних підходів показав, що в економічній літературі немає єдиної концепції фінансового маркетингу. Це не дозволяє систематизувати усі можливі напрями взаємодії промислового підприємства з учасниками фінансового ринку для максимальної реалізації та гармонізації їх економічних інтересів. Крім того, недостатньо досліджені питання адаптації методів стратегічного маркетингу в управлінні фінансовою діяльністю промислових підприємств. Немає також універсального визначення самого поняття «фінансовий маркетинг», яке в широкому сенсі пов'язують із діяльністю банків, страхових та інвестиційних компаній на фінансовому ринку (табл. 1).

Таким чином, фінансовий маркетинг залежно від системності використання на підприємстві можна розглядати як інструмент і функцію фінансового менеджменту, як процес, як філософію управління репутацією і взаємовідносинами з партнерами. Маркетинг фінансів буде розглядатися автором як підхід до управління фінансовою діяльністю підприємства, метою якого є накопичення фінансових ресурсів на основі всебічної оцінки тенденцій і закономірностей розвитку фінансового ринку та за рахунок задоволення і гармонізації економічних інтересів суб'єктів, які вступають в ресурсний обмін з цим підприємством.

Відсутність системного підходу до вивчення форм обміну на фінансовому ринку ускладнюють однозначність тлумачення об'єкта і предмета фінансового маркетингу. Сферою відповідальності фінансового маркетингу для промислового підприємства є фінансовий ринок, на якому це підприємство може виступати або в ролі покупця фінансових ресурсів (наприклад, розміщуючи акції та облігації), або в ролі продавця ресурсів (наприклад, кредитує своїх партнерів).

Фінансовий маркетинг розглядається як функціональна складова маркетингового управління підприємством. У зв'язку з цим, на думку автора, мета фінансового маркетингу полягає в тому, щоб переконати партнерів у перевагах взаємовигідних і довгострокових взаємовідносинах з підприємством для залучення капіталу (або розміщення вільних фінансових ресурсів) на основі гармонізації економічних інтересів суб'єктів, з якими підприємство вступає в процес ресурсного обміну. У суб'єктів фінансового ринку різні економічні інтереси (мотиви і потреби), грошові ресурси і різний ступінь ризику, що разом відбивається на характері попиту на капітал. Ці обставини вимагають від підприємства, яке виступає або як позичальник (емітент), або як кредитор, чітко розуміти цільову аудиторію (сегменти фінансового ринку). З цією метою необхідно проводити сегментацію фінансового ринку.

Таблиця 1

Узагальнені визначення поняття «фінансовий маркетинг»

Визначення	Автор
Фінансовий маркетинг – системний підхід інвесторів-продавців до управління реалізацією фінансових активів (грошей, цінних паперів, дорогоцінних металів і каміння) та інвесторів-покупців до управління нагромадженням фінансових активів. Фінансовий маркетинг – специфічна функція управління, спрямована на гнучке пристосування фінансово-комерційної діяльності інвестора-продавця до постійно мінливих умов фінансового ринку. Фінансовий маркетинг – це цільовий маркетинг, заснований на виборі певного сегмента фінансового ринку з наступною розробкою фінансових активів і комплексів маркетингу стосовно до цього сегменту.	А. М. Литовських [6, с.5–17]
Фінансовий маркетинг підприємства – діяльність підприємства з реалізації власних інтересів на ринку цінних паперів, засновану на подоланні ринкових протиріч між попитом на капітал і пропозицією капіталу і передбачає застосування маркетингових інструментів для виявлення вимог ринку, розробки фінансового інструменту та зміни поведінки емітента в рамках управління фінансовими відносинами.	А. І. Зотова, Д. А. Шевченко [7, с. 59–67]
Фінансовий маркетинг – орієнтоване на запит інвестора цілеспрямоване використання фінансових інструментів для подолання існуючих ринкових протиріч між попитом та пропозицією капіталу; системне використання всіх маркетингових інструментів і досліджень, які належать до них та використовуються підприємствами незалежно від організаційно-правової форми для залучення і довгострокового забезпечення всіх необхідних фінансових активів.	Ф. Беккер, І. Зюхтінг [8, с.106–109]

Потреба у використанні маркетингового підходу на фінансовому ринку поступово зростає із загостренням конкуренції та ростом обсягів роботи з інвесторами, у тому числі залежно від їх кількості: спочатку, наприклад, підприємство виходить на борговий ринок, випускає облігації в національній валюті, одержуючи національні та міжнародні кредитні рейтинги, залучає перші кредити іноземних банків, випускає єврооблігації та аналогічні інструменти, займається пошуком стратегічного інвестора, а також інвесторів із числа фондів приватних інвестицій і, нарешті, виходить на IPO і починає працювати як публічна компанія. Одночасно зростають вимоги й очікування інвесторів, тому одним із завдань фінансового маркетингу є управління рухом фінансових ресурсів, яке здійснюється за допомогою різних прийомів, загальним змістом яких є вплив фінансових відносин на величину фінансових ресурсів. Уся діяльність маркетингу фінансів повинна бути спрямована на формування фінансових активів та нових фінансових ринків і відповідно до цього на розширення або «утримання» своєї частки фінансового ринку, тому що від цього залежить норма прибутку на вкладений капітал, обсяг запозичених коштів (інвестицій), виручка від реалізації фінансових активів тощо. Тому фінансовий маркетинг повинен ставити і вирішувати стратегічні завдання на основі чіткої класифікації (сегментації) інвесторів та чітко встановлених пріоритетів.

Основним інструментом маркетингу є маркетингові дослідження, які допомагають підвищити якість управлінських рішень (маркетингових і фінансових). Один із головних принципів маркетингу – «вивчай свій ринок», тому промислове підприємство повинно чітко розуміти, яка категорія інвесторів оптимально відповідає його потребам (цілям маркетингового управління), що вони очікують отримати взамін за їхні інвестиційні можливості. Таким чином, сегментація інвесторів є одним із прикладних напрямів маркетингових досліджень, яка дозволяє вивчити їх потреби: очікування щодо розміру

прибутку або грошового потоку, рівень ризику при реалізації проекту, період повернення інвестицій. Привабливість промислового підприємства для інвестора залежить від здатності генерувати грошовий потік у майбутньому (споживача на фінансовому ринку більше цікавить вільний грошовий потік).

Промислове підприємство повинно добре знати всі аспекти та переваги власної інвестиційної пропозиції на ринку. Для того, щоб вести конкурентну боротьбу за капітал, підприємству необхідно мати чіткі та переконливі докази того, що воно є кращим об'єктом для інвестування. У цьому полягає такий маркетинговий принцип – «знання свого продукту». Однак варто зауважити, що визначальним фактором вибору джерела фінансування для підприємства є етап його розвитку. Так, наприклад, для початкового етапу характерним є найвищий рівень ризику для інвестора через безліч причин та обставин, в тому числі, від успіху товару на ринку засобів виробництва. Такі інвестиції, зазвичай, неліквідні та протягом декількох років не приносять інвестору значних позитивних грошових потоків. Високі ризики обмежують інвестиційну привабливість промислового підприємства та звужують коло потенційних інвесторів. Тому дуже часто для великих промислових підприємств основним джерелом капіталу є внутрішнє фінансування проектів за рахунок реінвестування, які намагаються уникнути видатків, що пов'язані з емісією цінних паперів, втратою управлінської гнучкості тощо.

Для підтримки маркетингової взаємодії з споживачами необхідно проводити комунікаційну політику (наступний принцип маркетингу – «вплив на попит всіма можливими і доступними засобами»). Для активної та адресної роботи з інвесторами, як свідчить зарубіжний та передовий український досвід, публічні компанії створюють відповідні відділи (відділи по роботі з інвесторами – investor relation). Потреба у створенні таких відділів обумовлена наступними обставинами: велика різноманітність напрямів фінансової діяльності; велика кількість нарікань на адресу керівництва з боку акціонерів; велика увага до діяльності підприємства з боку аналітиків; тісних зв'язків членів правління з іншими підприємствами і організаціями, у яких є такий підрозділ; конкуренти створили такі відділи по роботі з інвесторами. Відділ по роботі з інвесторами відповідає за взаємодію з поточними і потенційними інвесторами; за вихід підприємства на фінансовий ринок; за розробку стратегії роботи з ними; за організацію зустрічей та презентацій для них; контакти з аналітиками та ЗМІ. Також відділ займається виданням матеріалів (новини, останні фінансові показники, зміни в стратегії), веде сайт для інвесторів, публікує фінансову звітність тощо.

Лояльність інвесторів до підприємства залежить від його репутації, компетенції топ-менеджерів, якості внутрішніх бізнес-процесів, рівня ризику. Основний стимул для інвестора – це співвідношення дохідності та ризику. Змагаючись за лояльність інвестора, підприємства змушені конкурувати не тільки з галузевими суперниками, але й з іншими підприємствами з порівняним рівнем ризику.

Для того, щоб упорядкувати маркетингову діяльність підприємства на фінансовому ринку, необхідно окремі та розрізнені управлінські функції звести до єдиного процесу. Процес управління фінансовим маркетингом повинен включати наступні етапи: аналіз можливостей промислового підприємства на фінансовому ринку; вибір цільових ринків (сегментів), розробка програми маркетингу (інструментальних стратегій для маркетинг-мікс); практична реалізація розроблених маркетингових заходів. Механізм управління фінансовим маркетингом засновано на використанні певних засобів (інструментів) у їх тісному взаємозв'язку. Такими засобами є комплекс маркетингу: товар, ціна, збут і комунікації (просування).

Концепцію фінансового маркетингу доповнює концепція стратегічного маркетингу. Її автор розглядає як методологічну основу цілеспрямованої діяльності промислового підприємства щодо досягнення стійких конкурентних переваг на фінансовому ринку шляхом максимального задоволення попиту споживачів. Формування стратегії фінансового маркетингу промислового підприємства має відбуватися за рахунок розробки, інтеграції та адаптації інструментальних стратегій (товарної, цінової, збутової та комунікативної) до потреб споживачів (інвесторів), умов і тенденцій розвитку фінансового

ринку. Формування стратегії фінансового маркетингу має передбачати такі етапи: розробка фінансового продукту та вибір цільового сегмента, вибір каналів збуту, визначення методів ціноутворення та комунікативної політики. Стратегія повинна сприяти більш ефективній реалізації економічних інтересів промислового підприємства при зниженні витрат на залучення фінансових ресурсів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Маркетинг на фінансовому ринку є важливим для кожного промислового підприємства, яке намагається залучити або розмістити капітал на максимально вигідних умовах. Фінансовий маркетинг виконує низку функцій, які умовно можна поєднати у дві групи: загальні (отримання ринкової інформації через проведення маркетингового моніторингу, маркетингові дослідження та конкурентної розвідки; сегментація ринку і диференціації маркетингової діяльності; формування та підтримка взаємовигідних і довгострокових взаємовідносин з партнерами; планування і контроль фінансового маркетингу; підтримка комунікації з усіма зацікавленими сторонами засобами маркетингового комунікативного міксу; формування каналів руху капіталу тощо) та прикладні (випуск та реалізація фінансових продуктів; позиціонування підприємства на фінансовому ринку; управління бренд-капіталом; розробка та реалізація стратегії фінансового маркетингу).

Розроблені теоретико-методологічні положення будуть сприяти поглибленню наукових уявлень про сутність маркетингової діяльності промислового підприємства на фінансовому ринку, спрямованої на досягнення його цілей на відповідному ринку.

Результати цього дослідження можуть бути покладені в основу подальших наукових розробок, а також використані промисловими підприємствами при формуванні цілісної системи маркетингового управління і системи (стратегії) фінансового маркетингу. У подальших дослідженнях необхідно розробити механізм узгодження (гармонізації) економічних інтересів суб'єктів фінансового маркетингу.

Список використаної літератури

1. Калиниченко М. П. Теоретичні аспекти маркетингового управління / М. П. Калиниченко // Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2003. – № 472. – С. 73–79.
2. Калиниченко М. П. Управление маркетингом или маркетинговое управление – к вопросу о соотношении понятий / М. П. Калиниченко // Вісник технологічного університету Поділля. – 2002. – № 5. – Ч. 2. – Т. 2. – С. 69–72.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком, 1998. – 896 с.
4. Калиниченко М. П. Теория и методология управления маркетингом рабочей силы / М. П. Калиниченко // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2003. – № 4. – Ч. 1. – Т. 2. – С. 134–138.
5. Калиниченко М. П. Співвідношення концепції ринкової орієнтації та маркетингового управління підприємством / М. П. Калиниченко // Прометей: регіон. зб. наук. праць з економіки. – Донецьк: ДЕГІ, 2009. – С. 132–137.
6. Литовских А. М. Финансовый менеджмент: консп. лекц. / А. М. Литовских. – Таганрог: ТРТУ, 1999. – 76 с.
7. Зотова А. И. Финансовый маркетинг как основа работы эмитента на фондовом рынке / А. И. Зотова, Д. А. Шевченко // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т. 2. – № 3. – С. 59–67.
8. Халковська А. Теоретичні засади управління маркетингом емітента / А. Халковська // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2008. – № 99–100. – С. 106–109.

Прийнято до друку 18.03.2013

УДК 352.075.1:351.82

Костіна Н.М.

ІНСТИТУЦІЙНА СТРУКТУРА БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті виявлено переваги та недоліки боргового фінансування місцевого розвитку. Розглянуто структуру вітчизняної моделі боргової політики у розрізі окремих її інструментів. Проаналізовано кількісні параметри боргових зобов'язань органів місцевого самоврядування. Досліджено основні причини, що перешкоджають розвитку ринку муніципальних запозичень в Україні.

The advantages and disadvantages of debt financing of local development are discovered in the article. The structure of domestic debt policy model in the context of its individual instruments is considered. Quantitative parameters of local government debts are analyzed. The basic reasons that hinder the development of municipal borrowing in Ukraine are investigated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Боргова політика органів місцевого самоврядування є невід'ємною складовою фіскальної політики регіону. Доведено, що інструменти боргової політики (за умов її раціонального проведення), можуть стати вагомим джерелом фінансування інфраструктурних проектів та сприяти розвитку інвестиційної активності суб'єктів господарювання та окремих індивідів. На жаль, формування та розвиток місцевої боргової кон'юнктури в Україні відбувалися під впливом негативних факторів, зокрема, політичної нестабільності, значних циклічних коливань економіки, нерозвиненості вітчизняного фондового ринку, недопрацьованих стратегій територіального розвитку тощо. Відсутність сприятливого інституційного середовища розвитку системи місцевих запозичень трансформувало їх з альтернативного джерела фінансування у додаткове навантаження на місцеві бюджети, що значною мірою суперечить практиці їх обігу в економічно розвинених державах та їхніх функціональному призначенню в цілому.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання фінансового забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування за рахунок боргового інструментарію розглядаються у працях таких вітчизняних науковців як В. Андрущенко, Й. Бейскид, М. Гапонюк, О. Кириленко, В. Кравченко, А. Крисоватий, І. Луніна, В. Опарін, В. Федосов, С. Юрій та ін.

А. Крисоватий підкреслює, що «…Оподаткування діалектично поєднується з борговим інструментарієм наповнення бюджету задля ефективного фінансування суспільно необхідних видатків та забезпечення оптимального функціонування соціально-економічної системи держави…» [1, с.326].

В. Кравченко розгялядає місцеві запозичення в контексті комунального кредиту під яким розуміє систему відносин між двома юридичними особами з поворотної, платної і строкової передачі фінансових ресірсів, одна із яких – орган місцевого самоврядування [2, с.201].

О. Кириленко, крім позитивних властивостей місцевих запозичень виділяє також і негативні, зокрема: бюджет має додаткові зобовязання щодо обслуговування боргу; є ризики, пов'язані з фіскальною, бюджетною, монетарною, валютною політиками держави; запозичення коштів до бюджету не сприяє відшукуванню резервів розширення дохідної частини [3, с.154].

В умовах обмежених фіскальних повноважень місцевого самоврядування основна увага науковців та практиків спрямовується на пошук нових форм та інструментів місцевих запозичень, які мають забезпечити стратегічну ефективність капіталовкладень при мінімальних поточних ризиках.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оновлена редакція Бюджетного кодексу України від 08.07.2010 р. № 2456-VI внесла певні позитивні корективи

© КОСТІНА Н.М., 2013

щодо боргової політики органів місцевого самоврядування. Зокрема, зменшено обмеження щодо чисельності населення для міст, які можуть здійснювати зовнішні запозичення у вигляді випуску облігацій місцевої позики з 800 тис. до 300 тис. (при цьому, місцеві запозичення шляхом залучення кредитів від міжнародних фінансових організацій можуть здійснювати всі міські ради) та створено законодавчі засади для розвитку інституту місцевих гарантій.

Однак, невирішеними залишаються проблеми підвищення кредитних рейтингів міст, які мають намір здійснити запозичення, назріла також необхідність розробки концепції залучення приватного капіталу та заощаджень домогосподарств як перспективних джерел внутрішніх інвестиційних ресурсів муніципалітетів.

Постановка завдання. Метою статті є комплексний аналіз сегментарної структури місцевої боргової політики в Україні, дослідження інституційних умов її реалізації та виявленні подальших перспектив розвитку муніципального боргового інструментарію. Для досягнення мети використовуються теоретичні та емпіричні методи дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Європейської хартії місцевого самоврядування доступ до ринку позичкового капіталу – обов'язкова умова фінансового забезпечення місцевого самоврядування, що є досить важливим фактором для здійснення відповідної інвестиційної діяльності.

Кейнсіанська модель державного регулювання економіки базувалася на припущенні, що запозичення підвищують сукупний попит, оскільки фінансуються за рахунок приватних заощаджень, а це, у свою чергу, буде сприяти у майбутньому збільшенню податкових надходжень.

Водночас, на думку Дж. Кейнса, капітальні видатки повинні фінансуватися переважно за рахунок запозичень, а поточні видатки – через збільшення місцевих податків. Незважаючи на критику теорій Кейнса, зазначене твердження не втратило своєї актуальності й в умовах сьогодення.

Ефект від фінансування видатків за рахунок запозичень можна показати графічно (рис. 1) [4, с.414–415].

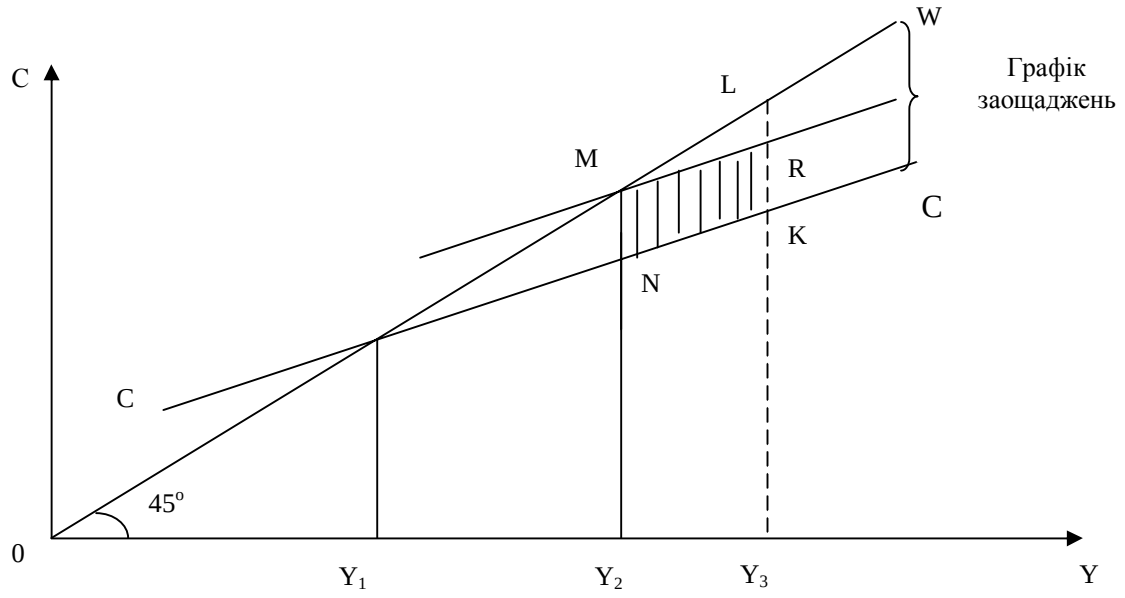

Рис. 1. Видатки, що покриваються запозиченнями

Функція споживання (C) не знижується, оскільки нових податків не вводиться. Бюджетні видатки (MN) під дією мультиплікатора збільшують дохід з Y_1 до Y_2. Якщо до потоку доходів включити приватні інвестиції (LR), то знову ж таки під дією мультиплікатора дохід збільшиться до Y_3. При цьому спостерігатиметься підвищення рівня споживання з Y_2N до Y_3K, що є наслідком приросту інвестицій LR. Видатки бюджету залишаються на рівні RK (RK=MN) і вони фінансуються за рахунок запозичень.

На рівні доходу Y_3 LK (заощадження) будуть врівноважуватися з LR (приватними інвестиціями) та RK (бюджетними видатками, що покриваються за рахунок запозичень).

Місцеві запозичення є досить поширеним у світі інструментом бюджетування територіального розвитку. З метою уникнення дефолту місцевих бюджетів у світовій практиці існує «золоте правило», сутність якого полягає у використанні запозичених коштів виключно на фінансування капітальних видатків (Бразилія, Південна Африка, Індія). Існують також цільові обмеження і в Канаді, США, Австрії, Німеччині, Франції, Швейцарії, Нідерландах, Швеції.

Розповсюдження практики місцевих запозичень обумовлюється здатністю за рахунок боргового інструментарію забезпечити фінансування поточного дефіциту та ліквідувати касові розриви, однак, найважливіше їх призначення – це формування інвестиційних ресурсів органів місцевого самоврядування, що дозволяє їм фінансувати як короткострокові капітальні проекти, так і ті, що мають тривалий період реалізації.

Одночасно запозичення органів місцевого самоврядування виступають ефективним механізмом забезпечення соціальної справедливості та уникнення конфліктної ситуації між різними поколіннями, оскільки дозволяють рівномірно й справедливо розподіляти виплати на зведення та відновлення об'єктів комунальної інфраструктури [5, с.91].

Разом з тим, запозичення – досить суперечливе джерело доходів бюджетів, оскільки вони пов'язані з «кредитною ілюзією» виборців та бажанням політиків різного рівня здійснювати бажані видатки сьогодні, а рахунок їх оплати пред'являти громадянам лише завтра [6, с.16].

Найбільш розповсюдженим інструментом місцевої боргової політики є емісія цінних паперів, а саме – облігацій зовнішньої та внутрішньої місцевої позики, тому інколи поняття «місцеві запозичення» та «муніципальні облігації» ототожнюють.

Існують певні особливості місцевих облігацій, які дозволяють виділити переваги даного виду цінних паперів від інших фінансових інструментів, зокрема, безподатковий статус, який часто надається доходам від муніципальних облігацій на національному рівні (вважається, що саме ця риса є основною стимулюючою силою інвестицій у муніципальні облігації в США) та наявність юридичного висновку (legalopinion) для їх емісії, що знижує ризик капіталовкладень потенційного інвестора.

Структуру вітчизняної моделі місцевої боргової політики представлено на рис. 2.

Практика функціонування інституту місцевих запозичень в Україні є нетривалою, адже в умовах планової економіки боргове фінансування капітальних проектів було неактуальним. Перші запозичення в незалежній Україні здійснено у лютому 1995 р. м. Черкаси (на суму 577,6 тис. грн.) та у липні 1995 р. м. Київ (51,3 млн. грн.) і Дніпропетровською областю (21,0 млн. грн.). В усіх випадках отримані кошти планувалося спрямувати на реалізацію проектів житлового будівництва (крім Дніпропетровської області, яка розраховувала здійснити закупівлю медпрепаратів). У 1996–1997 рр. зафіксовано емісію облігацій у м. Донецьк, м. Дніпропетровськ, м. Львів, АР Крим, м. Харків, Полтавській області, м. Севастополь, м. Одеса, Запорізькій та Херсонській областях.

Однак, економічний спад і гіперінфляція знизили рівень фінансової стабільності місцевих бюджетів, а враховуючи те, що власних коштів не вистачало на покриття навіть поточних видатків, запозичення почали використовуватись не як інструмент формування інвестиційних ресурсів, а як довгострокове джерело покриття дефіциту бюджету.

На сучасному етапі розвитку регіональної фіскальної політики в Україні, кредити є основним борговим джерелом фінансування місцевого розвитку (рис. 3). За результатами 2011 р. на кредити припадало 63,30% загальної суми місцевого боргу, значно меншою є частка боргу внаслідок емісії облігацій – 29,33%, питома вага інших інструментів у сумі становила 7,37%. Зауважимо, що за даними Міністерства фінансів України, співвідношення між внутрішнім та зовнішнім боргом є майже однаковим, відповідно 49,60% та 50,40%.

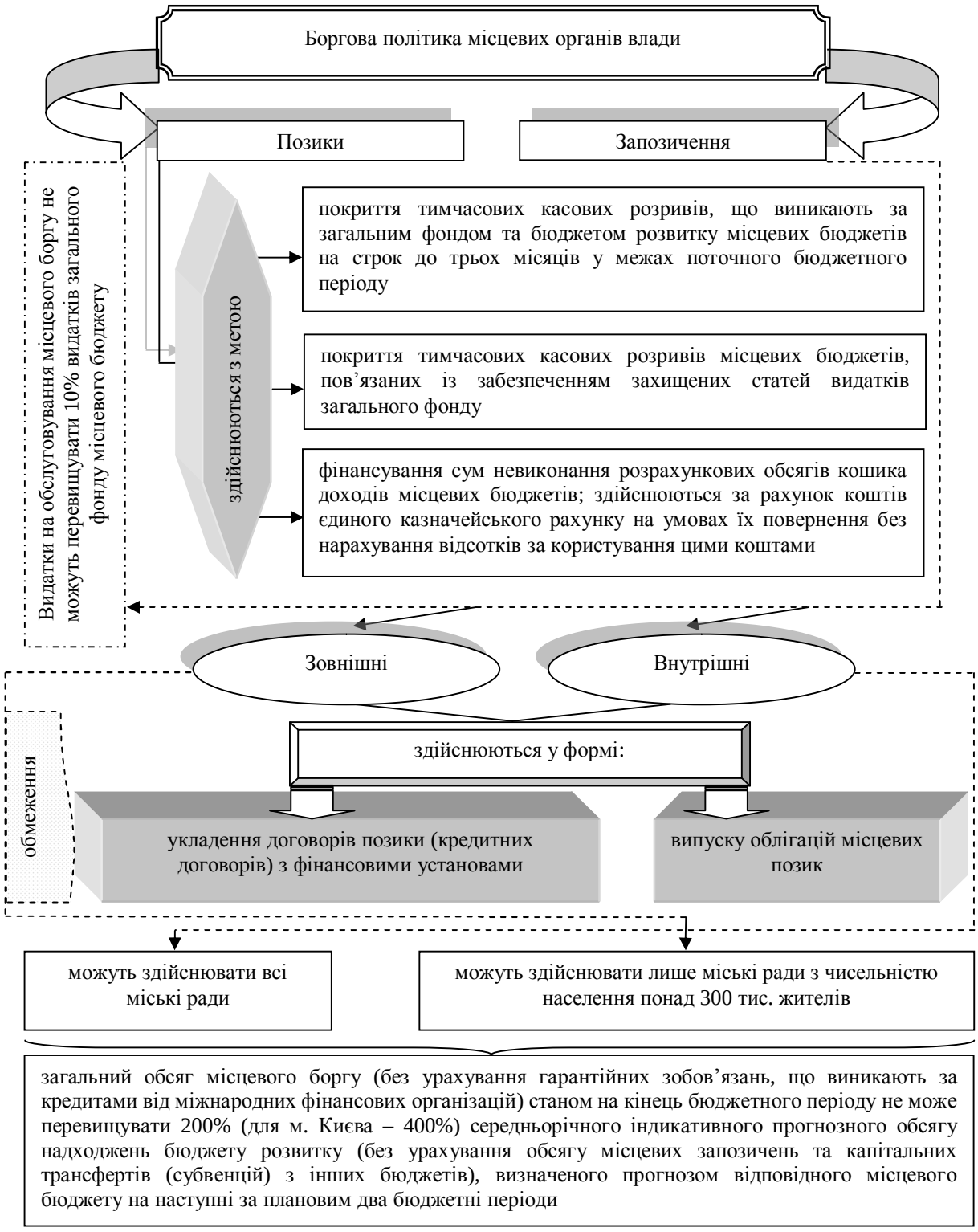

Рис. 2. Інституційна структура місцевої боргової політики
(складено автором відповідно до Бюджетного кодексу України від 08.07.2010 р. № 2456-VI та Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здійснення місцевих запозичень» 16.02.2011 р. № 110)

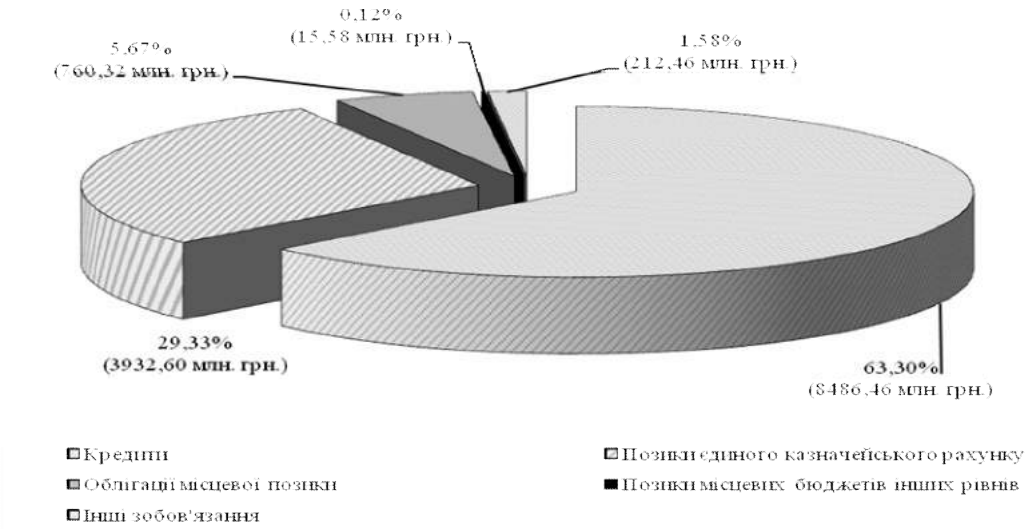

Рис. 3. Структурний аналіз місцевого боргу в Україні у 2011 р.
(розраховано за даними Міністерства фінансів України)

Основна частина внутрішнього боргу – це середньострокові позики, отримані з єдиного казначейського рахунку – 84,0%, водночас 86,0% довгострокових позик – це кредитні ресурси. 100% зовнішнього боргу також припадає на кредити міжнародних фінансових установ. В Україні практика надання місцевих гарантій поки що не набула належного розвитку. Існує досвід надання місцевих гарантій під кредити, надані ЄБРР у Черкаській міській раді (кредит підприємства Черкаситеплокомуненерго в розмірі 11,2 млн. євро (2008 р.), Енергодарській міській раді (кредит комунального підприємства «Виробничий комбінат «Тепло-водоканал» – 8,0 млн. євро (2008 р. та 2009 р.), Івано-Франківській міській раді (кредит державного міського підприємства «Івано-Франківськтеплокомуненерго» – 11,7 млн. євро (2009 р.), Львівській міській раді (кредит комунального підприємства «Львівелектротранс» – 12,0 млн. євро та 26,0 млн. євро (2009 р.) та Житомирській міській раді (кредит комунального підприємства «Житомиртеплокомуненерго» – 10,0 млн. євро (2010 р.) [7]. Основна проблема сучасної боргової політики в Україні полягає у значній деструктивності розвитку ринку муніципальних облігацій. На відміну від зарубіжних країн, де облігації виступають вагомим джерелом фінансування місцевих бюджетів, у нашій державі довіра як приватних так і публічних інвесторів до муніципальних облігацій залишається на низькому рівні. Після тривалих дефолтів 90-х років ринок муніципальних облігацій в Україні почав відновлюватися лише у 2003 р. Однією із причин такого занепаду стало прийняття Указу Президента України «Про впорядкування внутрішніх та зовнішніх запозичень, що провадяться органами місцевого самоврядування» від 18.06.1998 р. № 655/98, відповідно до якого місцеві запозичення можна було здійснювати виключно за погодженням Міністерства фінансів України, яке, у свою чергу, лише у червні 2003 р. надало дозвіл Київській міській раді на випуск облігацій зовнішньої позики на суму 150 млн. дол. та внутрішніх облігацій у сумі 100 млн. грн. Однак, незважаючи на позитивні зрушення, тенденції розвитку ринку муніципальних облігацій виявилися нестійкими з піковими показниками у 2008 р. та подальшим занепадом унаслідок кризи (рис. 4).

Як видно з рис. 4, сума емітованих у 2009 р. облігацій скоротилася з 974,0 млн. грн. до 370,0 млн. грн. Ринок муніципальних облігацій у 2010 р. виявився неактивним з боку органів місцевого самоврядування, а у 2011 р. досяг рівня 585,5 млн. грн. Основними позичальниками традиційно є великі міста та обласні центри або місцеві ради, які географічно розташовані в розвинутих регіонах, що дозволяє їм забезпечувати розвиток інвестиційного середовища.

Відсутність випуску муніципальних облігацій у 2010 р. зумовлена не тільки економічними причинами, але й певними обмеженнями з боку Міністерства фінансів України, яке в рамках необхідності отримання чергового траншу від МВФ намагалося знизити обсяги державного боргу включаючи й внутрішній. Саме через таку протидію не вдалося емітувати облігації таким містам як Запоріжжя, Харків, Черкаси та в АР Крим.

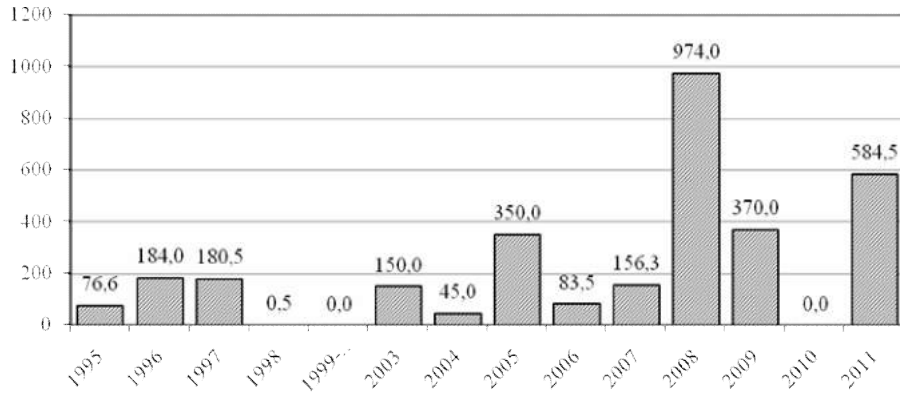

Рис. 4. Динаміка зареєстрованих випусків облігацій місцевих позик у 2007–2011 рр. (складено за даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку)

Перспективним джерелом залучення інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів можуть стати єврооблігації (від англ. «eurobonds»). Єврооблігації представляють собою цінні папери, емітовані в іноземній для позичальника валюті, які розміщуються серед іноземних інвесторів. За всю історію незалежності України єдиним гравцем на зовнішніх фінансових ринках лишається м. Київ. У 2003 р. міська рада Києва здійснила емісію облігацій зовнішньої позики на суму 150 млн. дол. на 5 років під 8,75% річних, у 2004 р. – на суму 200,0 млн. дол. США на 7 років з 3-річним пут-опціоном під 8,625 % річних та у 2005 р. на суму 250,0 млн. дол. США на 10 років за ставкою 8,00% річних [7].

Вихід муніципалітетів на зовнішні фінансові ринки залежить не тільки від інвестиційної привабливості потенційного позичальника, але й від боргової репутації держави в цілому. І хоча відповідно з діючим законодавством, держава не відповідає за зобов'язаннями місцевого самоврядування і навпаки, бажання зовнішніх інвесторів вкладати у місцевий розвиток залежить від боргової тактики уряду, який, як показала практика, може законодавчо обмежувати розвиток ринку муніципальних запозичень та впливати на ризик дефолту місцевих бюджетів.

Міжнародне рейтингове агентство Standard& Poor's визначило кредитний рейтинг України на рівні B+, що відповідає спекулятивній категорії і характеризує можливість держави виконати свої фінансові зобов'язання, але існує вразливість в умовах несприятливої ділової та економічної кон'юнктури [8].

Національна рейтингова шкала, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національної рейтингової шкали» від 26.04.2007 р. № 665 також визначає рейтинги інвестиційного та спекулятивного рівня. Так у 2012 р. за результатами оцінки уповноважених рейтингових агентств «Кредит-Рейтинг» та «IBI-Rating» рейтинг інвестиційного рівня присвоєно таким містам як Одеса, Вінниця, Запоріжжя, Кременчук, Бориспіль, Донецьк, Івано-Франківськ, Суми, Харків, Черкаси та АР Крим. Тобто, виходить, що кредитний рейтинг окремих муніципалітетів є вищим, ніж кредитний рейтинг держави. З одного боку, це є перевагою таких позичальників, а з іншого, – може не принести очікуваних позитивних наслідків, оскільки рівень довіри зовнішніх інвесторів до вітчизняних цінних паперів є лишається доволі низьким.

Важливо відмітити, що більшість муніципалітетів, які отримали кредитний рейтинг у 2012 р. – це обласні центри, отже лишається актуальною проблема боргового фінансування малих міст та муніципалітетів, які не мають можливості отримати рейтингову оцінку уповноважених агентств. Потенційним джерелом фінансування екстраординарних видатків невеликих міст може стати укладання договорів позики з фінансовими установами. Основною групою інвесторів серед фінансових установ є комерційні банки. Комерційні банки, з одного боку, можуть виступати покупцями муніципальних облігацій або агентами на ринку облігацій, а з іншого, безпосередніми постачальниками кредитних ресурсів. Однак, і тут органи місцевого самоврядування можуть стикнутися з проблемами, адже ставки кредитних ресурсів для місцевих бюджетів державою не регулюються, а кожен комерційний банк, як і будь-який приватний

інвестор, прагне максимізувати свої прибутки. Ситуація могла б поліпшитися зі створенням в Україні комунального банку, акціонерами якого повинні виступати не приватні особи, а органи місцевого самоврядування на умовах дольової участі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження дозволило виявити основні проблеми становлення та розвитку інституту місцевих запозичень в Україні, які полягають у:

- недосконалості нормативно-правової бази ринку місцевих запозичень і фінансового ринку в цілому;
- обмеженості доступу муніципалітетів на ринок єврооблігацій;
- високому рівні ризику місцевих позик для кредиторів та відсутності надійної системи страхування ризиків;
- низькій інвестиційної активності населення, обумовленій їх недовірою до рентабельності вітчизняних цінних паперів (тоді як, наприклад, у США 73% муніципальних облігацій купується фізичними особами);
- високій ймовірності неефективного використання місцевих запозичень, зумовленої недоліками системи моніторингу боргових ризиків;
- відсутності волевиявлення громади щодо необхідності здійснення місцевих запозичень. Зауважимо, що вирішенню цієї проблеми майже не приділяється уваги, однак це питання є надзвичайно важливим зважаючи на те, що основний борговий тягар може припадати на населення, а особливо у випадку дефолту;
- невідповідності пріоритетів місцевого розвитку борговій стратегії державі;
- перевищенні вартості позикових ресурсів порівняно з необхідністю поточного фінансування.

Подальшому якісному розвитку місцевої боргової політики в Україні може сприяти удосконалення системи надання місцевих гарантій. Інститут місцевих гарантій доцільно розглядати не в контексті зниження ризику капіталовкладень для інвесторів, а як джерело надходжень додаткових коштів до бюджету. Фінансові наслідки від надання місцевих гарантій мають подвійний ефект, по-перше, органи місцевого самоврядування виступають гарантом тільки у випадку фінансування інфраструктурних проектів, а по-друге, плата за надання гарантій вноситься до місцевих бюджетів на безповоротній основі, і може бути спрямована на підтримку збалансованості фіскальних показників. Поширення практики місцевих гарантій має супроводжуватися спрощенням законодавчо-організаційних процедур надання та підвищенням контролю за якістю моніторингу фінансового стану позичальників.

Список використаної літератури

1. Крисоватий А. І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: [монографія] / А. І. Крисоватий. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2005. – 371 с.
2. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України: [навч. посіб.] / В. І. Кравченко. – К.: Знання, 1999. – 487 с.
3. Місцеві фінанси: [підруч.] / [за ред. О. П. Кириленко]. – К: Знання, 2006. – 677 с.
4. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 430 с.
5. Мельник Ю. Місцевий соціально-економічний розвиток: порадник для депутатів місцевих рад та посадових осіб місцевого самоврядування / Ю. Мельник, О. Молодцов. – К.: Оріяни, 2004. – 120 с.
6. Буряченко А. Є. Переваги та недоліки боргового фінансування місцевих потреб / А. Є. Буряченко // Фінанси, облік і аудит: [зб. наук. пр. ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»]. – 2009. – Вип. 13. – С. 14–20.
7. Запозичення органів самоврядування [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17.
8. Рейтинги суверенных правительств [Электронный ресурс] / Официальный сайт Standard & Poor's Financial Services LLC. – Режим доступа: http://www.standardandpoors.com/ratings/sovereigns/ratings-list/ru/ru/?subSectorCode=39&sectorId=1245315985135&subSectorId=1245318409600&ffFix=yes.

Прийнято до друку 11.03.2013

УДК 339.543

Крисовата К.В.

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ МИТНОГО КОНТРОЛЮ ТА МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ

У статті на основі досліджень системи управління фінансовими ризиками запропоновано визначення митного ризику. Проведено дослідження ролі фінансових ризиків у митній системі України, їх впливу на митний контроль та митне оформлення товару. Розглянуто алгоритм оцінки ризиків за вантажно-митною декларацією.

The definition of customs risk on the basis of studies of financial risk management system is proposed in the article. The role of financial risks in the customs system of Ukraine and their impact on customs control and customs clearance are investigated. The algorithm of risk assessment on cargo customs declaration is considered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Як свідчить історія організації митного контролю в Україні, як і в будь-якій іншій державі, залежно від її митної політики пріоритетними напрямами роботи митних установ є або боротьба з незаконним переміщенням товарів через кордон, або виконання фіскальної функції, або поєднання першого та другого [1]. Однак, незалежно від того, яку митну політику проводить держава – ліберальну, протекціоністську чи змішану, на митні установи покладається обов'язок здійснювати контроль за дотриманням митного законодавства. У період монополізації зовнішньої торгівлі, коли коло осіб, які перетинають митний кордон, і суб'єктів зовнішньоторговельних відносин є обмеженим, а останні засновані лише на державній формі власності, митний контроль здійснюють переважно у формі перевірки документів і відомостей, зазначених у митних документах. За умов розвитку зовнішньоторговельних відносин, туризму, поширення міграції трудових ресурсів, капіталів, участі у процесах міжнародної митної інтеграції митний контроль істотно ускладнюється й потребує застосування новітніх форм і методів управління фінансовими ризиками.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемні питання щодо виявлення ризиків у системі митного контролю та оформлення досліджуються в наукових працях обмеженим колом вітчизняних науковців і практиків митної справи, серед яких чільне місце займають Л. В. Голишевська, Т. О. Кобзар, І. В. Співак, В. Суворов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженню аналізу та управлінню ризиками як комплексної системи, її запровадженню у національне законодавство вітчизняні дослідники достатньої уваги не приділяли.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення місця та ролі фінансових ризиків у системі митного контролю та митного оформлення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз ризиків ураховує три основні елементи: визначення ризику, його аналіз, оцінка та дослідження величини впливу. Для того, щоб ідентифікувати ризик, в якості джерел інформації варто розглядати усі можливі варіанти отримання даних, що повинні оцінюватися на предмет точності та, за необхідності, бути доступними для оперативної роботи. В ЄС країнами-членами було розроблено спільний Каталог індикаторів ризику, відповідно до якого проводиться ідентифікація та оцінка ризиків для суб'єктів ЗЕД. Цей Каталог є важливим джерелом інформації, що доступний митним органам. Використання даних про ризик, його оцінка, повинні застосовуватись з урахуванням особливостей кожного окремого випадку. Якщо встановлено факт правопорушення, то формується відповідна історія із зазначенням випадків та фактів, що

© КРИСОВАТА К.В., 2013

стосуються справи. Такі списки можуть аналізуватися та накладатися на поточні дані для виявлення умов виникнення такого ризику на даний період часу [2].

Головним інструментом для проведення ідентифікації та аналізу ризиків в країнах ЄС є Форма інформації про ризик, що використовується митними органами при перевірці товарів. Для оцінки ризику та визначення величини його впливу, можуть використовуватись різноманітні рейтингові системи. Здебільшого поширена система «високий, середній та низький ступінь ризику». Високий ступінь ризику, зазвичай, свідчить про те, що із високою ймовірністю ризик може виникнути та мати серйозні наслідки. Заходи щодо запобігання таких ризиків повинні доводитись до вищого керівництва та, можливо, узгоджуватись із загальним планом контрольних заходів. Ризики середнього ступеню мають меншу ймовірність виникнення, або не такі загрозливі наслідки. Також при такому рівні ризику рекомендується обґрунтовувати відсутність проведення будь-яких заходів. Низький ступінь ризику вважається прийнятним і може бути оцінений як стандартний. Він необов'язково вимагає виконання будь-яких дій або процедур.

Отже, при виникненні ризику має бути проведено митний контроль і необхідно прийняти рішення як саме та в якому обсязі.

Управління ризиком відбувається циклічно: виявлення та розпізнання ризику, аналіз ризику, оцінка ризику та визначення пріоритетів, прийняття заходів по застосуванню адекватних форм митного контролю, мінімізація ризику, оцінка результатів.

Алгоритм оцінки ризиків за вантажно-митною декларацією здійснюється за декількома коридорами-фільтрами:

– за профілями ризику;
– за загальним рівнем ризику;
– за значимістю товару;
– за надійністю зовнішньоекономічних операторів;
– за методом випадкового відбору [2].

Разом із тим, основними важелями управління ризиками під час митної поставки товарів є форми митного контролю. Кінцевою метою управління ризиками є вибір мінімальної, однак достатньої кількості форм митного контролю. Результатом здійснення вибраної форми митного контролю є підтвердження (виявлення порушень) або спростування (відсутність порушень) потенційного ризику.

При цьому надалі це виступає вхідною інформацією для системи аналізу та управління ризиками, що забезпечує адаптацію системи аналізу та управління ризиками. Упровадження системи аналізу та управління ризиками потребує тісної інформаційної співпраці митних адміністрацій країн відправлення, призначення та транзиту товарів, що дасть змогу комплексно підходити до управління міжнародним ланцюгом поставок товарів, адже митні адміністрації як державні інституції мають унікальний статус, який уможливлює підвищення безпеки міжнародного ланцюга поставок товарів і сприяння соціально-економічному розвитку.

Таким чином, розроблена схема дозволяє виокремити основні ланки міжнародного ланцюга поставки товарів, зокрема виробника, експортера, перевізника, імпортера тощо, і підтвердити їх безпосередній вплив на систему аналізу й управління ризиками як базових об'єктів аналізу ризиків.

Застосування цілісної системи аналізу та управління ризиків надає низку переваг для всіх учасників процесу здійснення зовнішньоторговельної діяльності: для митних адміністрацій відбувається економія ресурсів, оскільки, використання такої системи дає можливість зменшити кількість витратних форм митного контролю; суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності економлять фінансові витрати, в яких є потреба при проходженні усіх процедур митного контролю; перевізник швидше вивільняє транспортний засіб. У цілому ж, для держави система аналізу та управління ризиками дозволяє перейти на нові принципи міжнародної торгівлі [3].

В умовах світової фінансової кризи нова стратегія Всесвітньої митної організації спрямована на активізацію транснаціонального товарообміну шляхом спрощення митних процедур, відмови від невиправданих «фізичних» перевірок товарних партій та скорочення операційних витрат, пов'язаних з «торговими операторами». ВМО рекомендує митним адміністраціям більш активно застосовувати систему аналізу й управління ризиками, підвищувати рівень інформаційного обміну, а також налагоджувати більш тісні контакти із законослухняними учасниками зовнішньоекономічної діяльності з метою забезпечення своєчасного інформаційного обміну і прискорення виконання необхідних процедур, що дозволить гарантувати безперервне функціонування міжнародних вантажопотоків.

Таке співробітництво передбачає використання програми «уповноважених економічних операторів» (УЕО). Митні адміністрації мають керуватися у своїй діяльності основними засадами Рамкових стандартів безпеки сприяння міжнародній торгівлі та встановлювати партнерські відносини з бізнес-співтовариством щодо забезпечення безпечності та надійності функціонування міжнародного ланцюга поставок товарів шляхом створення міжнародної системи визначення тих компаній, які забезпечують високий рівень гарантій безпечності в тому, що стосуються їх ролі в ланцюгу поставок товарів.

Для спрощення процедур митного контролю та митного оформлення потрібно забезпечити подальше впровадження в митних органах уніфікованих технологій з метою створення умов для поступової адаптації митних технологій до роботи у повному обсязі з інформацією про товари та транспортні засоби.

Необхідна також розробка та впровадження в практичну діяльність митних органів методики вимірювання тривалості процедур митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів з метою створення основи для оцінювання дієвості заходів Держмитслужби зі спрощення таких процедур [2].

Розробка та впровадження в практичну діяльність митних органів системи аналізу ризиків та управління ними, її автоматизація є також одним із ключових моментів. Необхідне удосконалення інформаційного наповнення цієї системи з метою забезпечення обґрунтованості проведення вибіркових оглядів, підвищення їх результативності.

Об'єктивною необхідністю є досягнення уніфікованості і вичерпності вимог, що висуваються до інформації та документів, які подаються або утворюються під час проходження митного контролю та оформлення товарів з метою прискорення реалізації у повному обсязі започаткованої Державною митною службою України процедури електронного декларування.

На митну службу України сьогодні покладається величезна відповідальність та багато питань, які потребують нагального вирішення. Серед іншого, це питання подальшого удосконалення системи аналізу та управління ризиками, введення електронного декларування та удосконалення системи пост-митного аудиту. Усі вони нерозривно пов'язані між собою та покликані захищати економічні інтереси нашої держави. Тому більш детально зупинимось на вищезгаданих напрямках.

У вересні 2008 року Кабінет Міністрів України схвалив Концепцію створення багатофункціональної комплексної системи «Електронна митниця», яка дозволить зміцнити митну безпеку України, адаптувати Єдину автоматизовану інформаційну систему Держмитслужби до нової комп'ютеризованої транзитної системи ЄС, надавати оперативну й достовірну інформацію про наміри щодо здійснення зовнішньоекономічних операцій, а також удосконалити інформаційну інфраструктуру Держмитслужби.

Комплексна система «Електронна митниця» є поєднанням інформаційно-телекомунікаційних технологій. Створення системи й запровадження в Україні електронного декларування товарів дозволить підвищити якість митного регулювання й удосконалити митне адміністрування [4].

Потреба в електронному декларуванні пов'язана з розвитком інформаційних технологій та появою Інтернету, які дозволяють реалізувати он-лайн спілкування митниці та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності шляхом введення електронного декларування

та отримання результатів митного оформлення через ці мережі. Сьогодні усі передові митні технології створені на базі та з використанням інформаційних систем, які пройшли шлях від допоміжного до основного механізму контролю, обробки, аналізу та зберігання митної інформації. Тенденції світового розвитку свідчать про те, що з метою спрощення митних і логістичних процедур при постачанні товарів для ввезення та вивезення з території країни, зменшення ризиків порушення безпеки мешканців, необхідно створювати електронні інформаційні системи, функціонально сумісні з аналогічними системами різних країн, доступні, безпечні, об'єднані та контрольовані.

Багатофункціональна система «Електронна митниця», яка передбачає безпаперовий документообіг під час перетину державного кордону є досить важливим елементом при намаганні мінімізувати ризики зовнішньоекономічної діяльності. Ця система має поєднати існуючі інформаційні системи митного контролю в єдину автоматизовану систему. Встановлено вичерпний перелік підстав, за яких митний орган відмовляє у прийманні ВМД. За відмови у прийманні ВМД для оформлення митним органом заповнюється картка відмови і інформація про відмову надсилається декларанту електронним повідомленням, засвідченим електронним цифровим підписом посадової особи митниці, як і у випадку оформлення електронної ВМД.

Приймання для оформлення ВМД на паперовому носії підтверджується за умови поставлення посадовою особою митниці штампа «Під митним контролем», а електронної ВМД – шляхом внесення до декларації за допомогою АСМО відмітки про приймання для оформлення, засвідченої електронним цифровим підписом посадової особи митниці.

Зазначимо, що виключено положення, яке встановлювало, що прийнята до оформлення ВМД не може бути відкликана декларантом.

ВМД на паперовому носії вважається оформленою за наявності на всіх її аркушах відбитка особистої печатки посадової особи митниці, яка завершила митне оформлення, а електронна ВМД – за наявності внесеної до декларації АСМО відмітки про завершення митного оформлення, засвідченої електронним цифровим підписом посадової особи митниці.

У випадку митного оформлення товарів, які вивозяться за межі України за електронною ВМД, замість оригіналу п'ятого основного аркуша ВМД на паперовому носії використовується електронна ВМД [5].

Оформлена митним органом електронна ВМД із внесеною до неї інформацією про підтвердження факту вивезення товарів, засвідченою електронним цифровим підписом посадової особи митниці, передається за допомогою засобів інформаційно-телекомунікаційних систем органам ДПА та декларанту.

Оцінка вартості товарів, що переміщуються через митний кордон держави, – досить складна процедура в митній справі, оскільки від коректного визначення митної вартості залежить розмір стягнутих митних платежів. Процедури та методологія визначення митної вартості – досить актуальна наукова проблема, оскільки величина митної вартості значною мірою впливає на забезпечення повноти надходження платежів до державного бюджету. Саме за рахунок удосконалення процедур визначення митної вартості можна набагато підвищити ефективність діяльності митних органів у сфері контролю за переміщенням товарів і транспортних засобів через митний кордон України.

В Україні контроль за правильністю визначення митної вартості здійснюється на трьох етапах:

– до моменту митного оформлення та пропуску товарів і транспортних засобів через митний кордон України – на підставі попередньої інформації;
– під час перетину товарів і транспортних засобів через митний кордон України – у рамках здійснення митного контролю;
– після закінчення операцій митного оформлення та митного контролю після перетину митного кордону України – так званий пост-митний контроль [1].

Для пост-митного контролю правильності нарахування і сплати митних платежів наказом Державної митної служби України створено службу аудиту при Департаменті аналітичної роботи, управління ризиками та аудиту, яка здійснює координування роботи, методологічне та консультаційне забезпечення діяльності підрозділів контрольно-перевірної роботи та аналізу ризиків відділів організаційно-контрольної діяльності. Одне із завдань служби аудиту – організаційне та методичне забезпечення перевірок суб'єктів ЗЕД посадовими особами митних органів, надання методичної та практичної допомоги митним органам за напрямом здійснення контрольно-перевірної діяльності та безпосередня участь у проведенні таких перевірок.

Сьогодні загальні, уніфіковані методики перевірок дотримання суб'єктами ЗЕД законодавства з питань митної справи при різних видах зовнішньоекономічних операцій не розроблені.

До основних завдань митної служби України, передбачених законодавством нашої країни, належить організація та проведення митного контролю під час перетину кордону товарів і транспортних засобів. Однією із форм митного контролю, закріплених Митним кодексом України, є «перевірки системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, які відповідно до законів справляються при переміщенні товарів через митний кордон України», що стають можливими у період подальшого контролю, а саме у формі пост-митного контролю. За результатами цього контролю розробляють заходи щодо ліквідації виявлених недоліків та усунення причин і умов їх виникнення.

Окрім митного, товари можуть підлягати санітарно-епідеміологічному, фітосанітарному, радіологічному, екологічному, ветеринарному контролю та контролю за переміщенням культурних цінностей. Митне оформлення товарів завершується тільки після здійснення встановлених законодавством необхідних для цього товару видів контролю. Здійснення зазначених видів державного контролю супроводжується поданням відповідних документів, заповненням установлених форм, виконанням контрольних заходів, що призводить до втрати часу та матеріальних ресурсів як учасників зовнішньоекономічної операції, так і державних органів. Тому постає нагальна потреба в координації діяльності контролюючих органів на державному кордоні, з метою уникнення черг у пунктах пропуску, спрощення та прискорення контрольних процедур. Одним із шляхів такої координації можна розглядати організацію їх діяльності за принципом «єдиного вікна» [3]. Це система організації митного контролю, яка дозволяє оптимізувати експортно-імпортні процедури, надавати учасникам торгівлі інформацію для виконання всіх нормативних вимог до імпортних або експортних операцій. Зазначене й обумовлює актуальність дослідження умов та механізмів реалізації основних засад концепції «єдиного вікна» як інструмента подальшої трансформації системи митного регулювання України відповідно до її євроінтеграційних пріоритетів і статусу країни – члена СОТ.

Як свідчить світова практика, від реалізації концепції «єдиного вікна» незалежно від обраної моделі держава має змогу більш ефективно та раціонально розподіляти ресурси, значно спрощувати процедури на кордоні. Крім того, в перспективі зникає проблема недоотримання доходів, а учасники торгівлі більш суворо дотримуються вимог контролюючих органів [6, с.47].

Для учасників зовнішньоторговельних операцій запровадження концепції «єдиного вікна» сприяє зниженню витрат внаслідок зменшення затримок на кордоні, прискорення митного оформлення товарів, підвищення ефективності та раціонального розподілу ресурсів.

Позитивний досвід запровадження концепції «єдиного вікна» у Швеції, Нідерландах, Маврикії, Сінгапурі, США тощо. Наприклад, реалізація концепції «єдиного вікна» в Маврикії дозволила скоротити середній час митного оформлення з 4 год. до 15 хв. для декларацій, що не потребують додаткових розглядів, при цьому орієнтовний розмір економії коштів становить близько 1% ВВП [6, с.51].

Необхідно зазначити, що створення системи аналізу та управління ризиками, розбудова зазначеної системи і забезпечення наповнення її профілями ризиків – це завдання, що стоять перед сучасними митними службами зокрема та перед будь-якими контролюючими органами взагалі. Разом з тим аналіз та управління ризиками потребує окремого детального розгляду. На думку автора, створення системи аналізу ризиків, до користування та наповнення якої матимуть регламентований доступ посадові особи всіх контролюючих органів, є необхідною передумовою ефективного функціонування «єдиного вікна».

До основних проблемних питань організації діяльності контролюючих органів під час здійснення державного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, за принципом «єдиного вікна» належить відсутність правових підстав на таку організацію. Окрім того, існують окремі інфраструктурні проблеми – немає загальної інформаційної системи контролюючих органів. Ураховуючи головну роль митних органів під час реалізації «єдиного вікна», необхідно розглянути можливість підвищення ефективності митного контролю та делегування окремих повноважень контролюючих органів митним органам [3].

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами проведеного дослідження можна дійти висновку, що зазначені автором структурні елементи системи аналізу та управління ризиками (вхідні дані, аналіз ризиків, управління ризиками) потребують подальших ґрунтовних досліджень, які повинні спрямовуватися на визначення функцій, завдань та їх підпорядкованості під час митного контролю.

Таким чином, запровадження системи аналізу та управління ризиками у вітчизняне законодавство дозволить разом з іншими перевагами оптимізувати транспортно-митні технології та процедури забезпечення перевезень вантажів, що може полягати в обранні товарів і транспортних засобів із високим ступенем ризику для контролю, у виборі найбільш доцільних форм митного контролю для підтвердження або спростування відомостей щодо потенційних ризиків.

Список використаної літератури

1. Голишевська Л. В. Аналіз та оцінка ризиків під час здійснення митного регулювання ЗЕД / Л. В. Голишевська, Т. О. Кобзар [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/25_WP_2010/Economics.
2. Співак І. В. Технології митного контролю доцільно вдосконалити / І. В. Співак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://visnyk-psp.kpi.ua.
3. Суворов В. Удосконалення системи митного контролю в Україні в контексті концепції «єдиного вікна» / В. Суворов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vamsu_econ/2009_2.
4. Про затвердження Примірної форми договору про застосування вантажної митної декларації в електронному вигляді: Наказ Державної митної служби України від 06.12.07 № 1028/2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code= va028342-07.
5. Впровадження електронного декларування товарів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.dtkt.com.ua/show/ukr/article/4184.html.
6. Концепция «единого окна»: значение эффективных потоков информации: матеріали конференції під егідою Європейської економічної комісії ООН «Упрощение процедур торговли: Распределение выгод от процесса глобализации в новых условиях безопасности». – Женева: ЄЕК ООН, 2004. – 450 с.

Прийнято до друку 15.02.2013

УДК 336.22

Мацкул В.М., Кирилова Л.О.

МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ПДВ НА МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ РІВНЯХ

У статті виконано економіко-математичний аналіз рядів динаміки щомісячних податкових надходжень. Побудовано адекватні математичні моделі ARIMA*ARIMAS та модель Холта експоненційного згладжування. Здійснено прогнозування обсягів цих надходжень.

The economic and mathematical analysis of time series of monthly tax revenue is made in the article. Adequate mathematical ARIMA*ARIMAS models and Holt's model of exponential smoothing are built. The forecast of revenue values is done.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На етапі реформування податкової системи України особливої актуальності набувають проблеми, пов'язані з такими функціями податкових органів, як аналітична та прогнозна. На державному рівні роль податкового прогнозування (планування) визначає аналіз надходжень податків, тенденцій і чинників, що приводять до змін бази оподаткування (зростання або зменшення), і на цій основі визначаються прогнозовані обсяги податкових надходжень до бюджету, передумови для змін до законодавчих та нормативних документів або введення нових. Під час моніторингу і контролю встановлюються і документуються фактичні показники, порівнюються із плановими для аналізу й оцінки результатів діяльності із зазначенням причин відхилень від запланованого для застосування заходів з метою прийняття відповідних рішень. Податкове прогнозування здійснюється з метою оцінки податкового потенціалу держави в цілому та за окремими регіонами, окрім того, за допомогою прогнозування визначається ймовірність виникнення непередбачуваних подій соціального характеру та важкопрогнозованих фінансових, зокрема податкових ситуацій.

В умовах нестійкого характеру економічних процесів на практиці, по суті, можуть бути реалізовані лише два види прогнозів – оперативний (до одного місяця) та короткотерміновий (до одного року). У прогнозуванні податкових надходжень необхідно брати до уваги фактичні динамічні ряди надходжень податків за попередні періоди. Також варто ураховувати, що показники за минулі періоди потрібно у багатьох випадках коригувати, а це вимагає вивчення конкретних економічних особливостей даного періоду з урахуванням величини ставок оподаткування, зміни податкової бази тощо.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Загальні підходи до прогнозування були розкриті у працях таких учених як Дж. Бокс, Г. М. Дженкинс, С. А. Айвазян, В. С. Мхітарян, В. В. Вітлінський, І. Г. Лук'яненко, А. В. Скрипник та інших. Відзначимо, що серед вітчизняних лише деякі автори, зокрема, В. В. Вітлінський [1, с.300–402], І. Г. Лук'яненко [2, с.200–301; 3, с.105–302; 4, с.103–108], Ю. О. Городниченко [2, с.200–301], А. В. Скрипник, Л. А. Терещенко [5, с.7–12], Г. М. Котіна [7, с.25–33; 8, с.54–58] використовували у своїх дослідженнях при моделюванні динаміки економічних процесів моделі із сезонною компонентою на різних лагах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У працях за цією тематикою недостатньо детально розроблені моделі для одержання оперативних прогнозів, які є найбільш актуальними для моніторингу та контролю податкових надходжень. У моделях динаміки, які використовувались раніше, практично не коригувались фактичні дані та не враховувались зміни у трендах.

Постановка завдання. Метою статті є побудова моделей динаміки щомісячних надходжень ПДВ на мікрорівні (за даними Приморської ДПІ м. Одеси за період з 2005 по

© МАЦКУЛ В.М., КИРИЛОВА Л.О., 2013

2011 рр.) та на макрорівні (за даними Держкомстату України й інших джерел за період з 2007 по 2011 рр.) із виправленнями «викидів» та зі змінним або демпфованим трендом. На підставі отриманих адекватних моделей виконання прогнозування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Авторами було розглянуто мікрорівень, тобто, надходження ПДВ по районній ДПІ. При моделюванні використовуємо наступні дані податкових надходжень до бюджету Приморського району м. Одеси (табл. 1):

Таблиця 1

Динаміка щомісячних надходжень ПДВ по Приморській ДПІ
м. Одеси за 2005–2011 роки (тис. грн.)

Роки	2005	2006	2007	2008	2008	2010	2011
Місяці	ПДВ	ПДВ	ПДВ	ПДВ	ПДВ	ПДВ	ПДВ
1	9949,278	16722,58	20829,38	42686,98	21587,9	17634,8	60078,4
2	6828,165	10289,37	14043,34	15902,04	12054,5	14515,8	45384,5
3	10554,97	18059,67	12967,92	17969,49	22632,4	16492	63664,1
4	9687,427	13955,77	17624,91	23458,78	19021,4	17352,8	66547,9
5	11115,32	12869,36	18007,45	20621,95	16379,8	18471,2	53162,1
6	10858,56	13757,19	16871,61	20637,98	18298,4	19627,6	76498,3
7	10731,88	14440,41	18850,29	21330,15	22959	21850,2	85979,3
8	11947,37	14660,06	24756,63	21722,23	18948,4	22804,4	83397,7
9	13666,76	16533,46	18642,41	25945,56	24279,2	32101,8	94064,1
10	14272,88	16879,82	18539,1	25706,97	19213,1	46736,2	109826,8
11	13957,57	14843,69	20204,11	21033,23	20100	61695,4	109536,3
12	14764,04	15695,59	18433,3	21706,06	22396,9	56211,6	114792,4

Для наочності дані надано у вигляді діаграми (рис. 1):

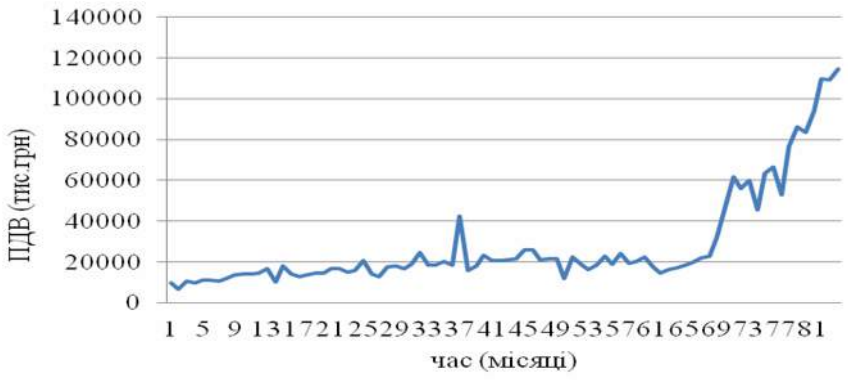

Рис. 1. Динаміка щомісячних надходжень ПДВ по Приморській ДПІ м. Одеси (тис. грн.)

Варто зауважити, що спостерігається аномальне значення 42686,98 тис. грн. надходження ПДВ у січні 2008 року (так званий «викид»), яке є статистично не значимим (оскільки уряд змусив бізнес заплатити ПДВ наперед). Тому при подальшому моделюванні це значення замінимо на середньомісячне за 2008 рік – 23226,8 тис. грн. Візуальний аналіз ряду динаміки дозволяє дійти висновку, що йому притаманні певні характерні особливості: а) простежується довгострокова, детермінована часом еволюція – тренд, який описується функцією часу $f(t)$; б) сезонні коливання S_t; в) випадкові коливання e_t.

Зв'язок між цими складовими динамічного ряду представляється у цьому випадку адитивно (сумою):

$$y_t = f(t) + S_t + e_t, \quad (1)$$

де y_t – рівень ряду динаміки у момент часу $t = 1,2,...,84$.

Така умовна конструкція дозволяє, залежно від мети дослідження, вивчати

тренд, елімінуючи коливання, або вивчати коливання, елімінуючи тренд. При прогнозуванні здійснюється зведення прогнозів різних елементів в один кінцевий прогноз.

Відмітимо, що у цьому випадку спостерігається так званий «ламаний» лінійний тренд (у жовтні 2010 року надходження різко зросли). Це пояснюється зростанням бази оподаткування (з'явились великі підприємства – платники ПДВ) та суттєвим покращенням адміністрування. Тому для пошуку рівнянь такого тренду використаємо модуль кусково-лінійної регресії нелінійного оцінювання програми STATISTICA (табл. 2):

Таблиця 2

Коефіцієнти моделі за результатами роботи програми STATISTICA (розроблено авторами)

Модель: Кусково-лінійна регресія з точками розриву $N = 84,$ $R = 0{,}98019$				
B_0	t	B_0	t	Точка розриву
12160,91	151,64	-300818	4879,71	27885,35

У результаті, з ймовірністю понад 98% отримуємо, що рівняння ламаного лінійного тренду матимуть такий вигляд:

$$f(t) = 12160{,}91 + 151{,}64t, \quad t = 1,2,...,38; \qquad f(t) = -300818 + 4879{,}71t, \quad t = 39,40,...,84.$$

Характерною властивістю будь-якого динамічного ряду є залежність рівнів: значення y_t певною мірою залежить від попередніх значень: y_{t-1}, y_{t-2} і т.д. Для оцінювання ступеня залежності рівнів ряду використовують коефіцієнти автокореляції r_p з часовим лагом $p = 1,2,...,m$, які характеризують щільність зв'язку між первинним рядом і цим же рядом, зсуненим на p моментів. Послідовність коефіцієнтів r_p називають автокореляційною функцією. За швидкістю згасання автокореляційної функції можна зробити висновок про наявність автокореляції першого порядку на лагі 1. На відміну від детермінованої складової випадкова складова не пов'язана зі зміною часу. Аналіз цієї складової є основою перевірки гіпотези про адекватність моделі реальному процесу.

У результаті аналізу динаміки для моделювання застосовуємо адитивну модель ARIMA*ARIMAS з інтервенцією в тренді на 39-му спостереженні і сезонним лагом 12 (розроблено авторами):

$$y_t = p_{t-1}y_{t-1} + a + bt - q_{t-1}e_{t-1} + S_t, \tag{2}$$

де y_t – рівні ряду динаміки у моменти часу $t = 1,2,...,84$;

$f(t) = a + bt$ – трендова компонента (з інтервенцією);

p_{t-1} – коефіцієнт авторегресії першого порядку;

q_{t-1} – коефіцієнт моделі ковзного середнього;

e_{t-1} – іррегулярна компонента (випадкові відхилення або так званий «білий шум»).

Для знаходження сезонних коефіцієнтів застосуємо згладжування ковзною середньою першого порядку: $S_t = c + Q_{t-1}S_{t-1}$. Параметри моделі оцінюємо з 95% рівнем довіри (або 5% ступенем ризику) за умови мінімізації MSE – середнього квадрату похибки:

$$MSE = \sum_{i=1}^{n} \frac{(y_i - \tilde{y}_i)^2}{n}, \tag{3}$$

де y_i – фактичні, а $\tilde{y}_i$ – прогнозовані значення показника у i-му періоді.

Таблиця 3

Результати моделювання та прогнозування за результатами роботи програми STATISTICA:

Спостереження №	Прогнози. Модель: (1,1,1)(0,0,1); Сезон.: 12; 1 інтервенція; початкова SS=3212E6; ітогова SS=2753E6 (85,69%); MS=3484E4; p<0,05			
	Прогноз	Нижній 90%	Верхній 90%	Стандартна похибка
85	115714,9	105890,5	125539,2	5902,7
86	107810,0	95881,1	119739,0	7167,2
87	118452,6	104573,9	132331,3	8338,7
88	119024,4	103453,9	134594,9	9355,2
89	111308,5	94211,2	128405,8	10272,5
90	123875,8	105377,5	142374,2	11114,3
91	129134,2	109333,7	148934,7	11896,6
92	127062,8	106040,6	148084,9	12630,6
93	132886,4	110709,8	155063,0	13324,3
94	136332,8	113058,9	159606,7	13983,5
95	132433,6	108111,9	156755,3	14613,1
96	137125,3	111799,1	162451,5	15216,6

Висока адекватність моделі підтверджується тим, що порівняння середньопрогнозованого за даною моделлю значення надходжень ПДВ у січні 2012 року 115714,9 тис. грн. із фактичним 116056,1 тис. грн. дає малу відносну похибку прогнозування.

$$\delta = \frac{|116056,1 - 115714,9|}{116056,1} = 0,0029 \text{ або близько } 0,3\%. \quad (4)$$

Зауважимо, що при середньостроковому прогнозуванні (на 2013–2015 роки) варто використовувати трендову модель, побудовану на річних фактичних надходженнях за минулі роки. Авторами виконано моделювання та прогнозування динаміки щомісячних надходжень (млрд. грн.) ПДВ (PDVUK) на макрорівні (за даними Держкомстату України за період з 2007 по 2011 рр.) (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка щомісячних надходжень ПДВ за 2007–2011 роки (млрд. грн.)

Роки	2007	2008	2009	2010	2011
Місяці	ПДВ	ПДВ	ПДВ	ПДВ	ПДВ
1	4,7218	6,1866	6,3259	8,2303	9,5469
2	3,9682	7,1212	6,1968	4,7877	9,4425
3	5,0313	6,6084	9,6554	8,2598	10,3564
4	4,7422	9,3798	7,4880	10,054	11,2816
5	4,6714	8,7213	5,4998	7,1548	9,6094
6	5,2116	7,4539	4,8555	8,0634	9,2842
7	4,9334	8,3256	6,4424	9,5333	11,2136
8	4,8521	9,3311	6,0222	8,1873	12,9507
9	4,5546	9,3647	3,0412	7,8726	11,5065
10	5,672	8,7470	8,0639	9,2611	10,8824
11	5,4232	4,6886	8,1171	10,7776	11,0774
12	5,601	6,1544	12,9882	10,534	12,9422
За рік	59,3828	92,0826	84,6964	102,72	130,09

Для податку на додану вартість (ПДВ або PDVUK) аналіз динаміки щомісячних надходжень та динаміки за роками (рис. 2 та 3) дозволяє виявити наявність вираженого лінійного тренду та сезонності з лагом 12.

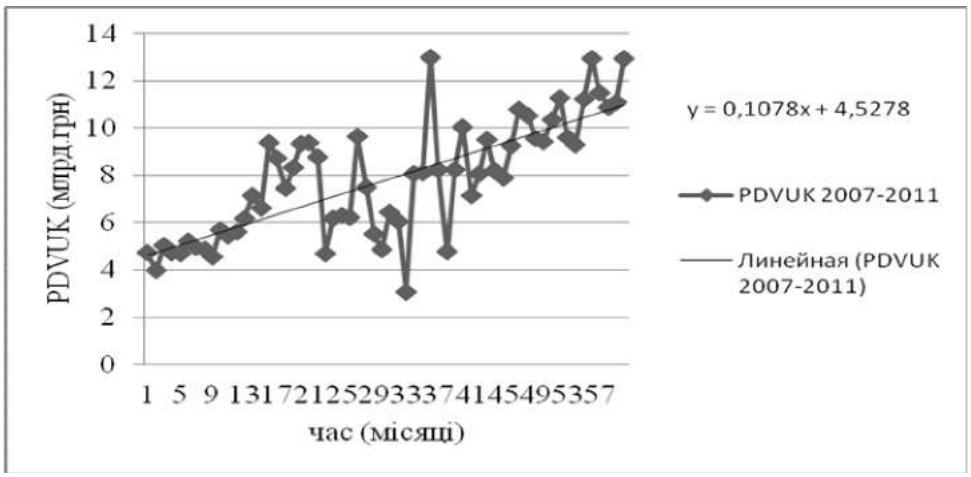

Рис. 2. Динаміка щомісячних надходжень ПДВ за 2007–2011 роки (млрд. грн.)

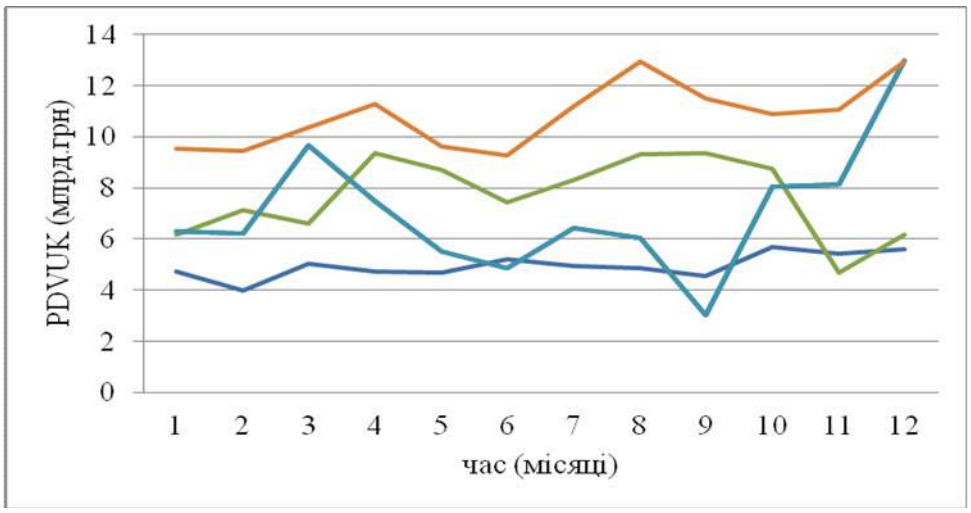

Рис. 3. Динаміка щомісячних надходжень ПДВ за роками (млрд. грн.)

Тому при моделюванні використовуємо адитивну модель Холта експоненційного згладжування з лінійним трендом та сезонністю 12 (авторська розробка):

$$y_t = f(t) + S_t + e_t, \tag{5}$$

де y_t – рівні ряду динаміки у моменти часу $t = 1,2,...,70$;

$f(t)$ – тренд-циклічна компонента;

e_t – іррегулярна компонента (випадкові відхилення або так званий «білий шум»).

Для знаходження тренд-циклічної компоненти застосовувалось експоненційне згладжування (авторська розробка):

$$f_t = \alpha f_t + (1-\alpha) f_{t-1}, \tag{6}$$

де параметр згладжування $\alpha = 0,1$ вибирався за умовами найкращого наближення до емпіричних даних (за умовою мінімізації суми квадратів похибок SSE), а також ураховувалось циклічне «демпфування» тренду за допомогою параметра $\gamma = 0,1$. Коли ця формула застосовується рекурсивно, кожне нове згладжене значення (яке є також прогнозом) обчислюється як зважене середнє поточного спостереження і згладженого ряду.

При знаходженні сезонних коефіцієнтів також застосовувалось експоненційне згладжування за формулою $S_t = S_{t-p} + \delta(1-\alpha)e_t$, у якій параметр $\delta = 0,1$ (розроблено авторами). Звертаємо увагу, що оцінка сезонної компоненти в момент t обчислюється як відповідна компонента на останньому сезонному циклі плюс похибка e_t (спостережуване мінус прогнозоване значення у момент t). Стандартна похибка адитивної тренд-циклічної сезонної

моделі $y_t = f(t) + S_t + e_t$ становить $\sigma = 0{,}075$. Результати моделювання та прогнозування представлені у табл. 5.

Таблиця 5

Результати моделювання та прогнозування за результатами роботи програми STATISTICA

Спостереження №	Експоненційне згладжування: Адитив. сезон.(12) S_0=4,497; T_0=0,0752; Альфа=0,100; Дельта=0,100; Гамма=0,100			
	PDVUK	Згладж. ряд	Залишки	Сезонні складові
1	4,72180	4,39545	0,32635	-0,176962
2	3,96820	3,70289	0,26531	-0,980652
3	5,03130	5,35457	-0,32327	0,563352
4	4,74220	5,89115	-1,14895	1,054347
5	4,67140	4,29806	0,37334	-0,490273
6	5,21160	4,31274	0,89886	-0,583093
7	4,93340	5,23880	-0,30540	0,17333
8	4,85210	5,01927	-0,16717	-0,091145
9	4,55460	4,21432	0,34028	-0,953803
10	5,67200	5,84308	-0,17108	0,563105
11	5,42320	5,19584	0,22736	-0,143145
12	5,60100	6,50444	-0,90344	1,064335
66	9,28420	9,46645	-0,18225	
67	11,21360	10,31627	0,89733	
68	12,95070	10,26001	2,69069	
69	11,50650	9,82415	1,68235	
70	10,88240	11,73559	-0,85319	
71		11,16136		
72		12,56185		
73		11,45848		
74		10,81256		
75		12,54480		
76		13,18181		
77		11,85066		
78		11,91138		
79		12,92076		
80		12,97137		

Зведенням прогнозів за кожною складовою в один виконується точкове прогнозування надходжень ПДВ у листопаді 2011 року ($t = 71$), у грудні 2011 року ($t = 72$) та на наступний 2012 рік. За нашою моделлю $y_{71} = 11{,}1613$ (млрд. грн.), а $y_{72} = 12{,}5618$ (млрд. грн.). Для інтервального прогнозування із 95% надійністю знайдемо граничну похибку: $\Delta = 1{,}96\sigma = 0{,}145$.

Таким чином, із 95% надійністю надходження ПДВ у листопаді 2011 року можуть становити від 11,018 млрд. грн. (песимістичний прогноз) до 11,3063 млрд. грн. (оптимістичний прогноз), а в грудні 2011 року – від 12,4068 млрд. грн. (песимістичний прогноз) до 12,7068 млрд. грн. (оптимістичний прогноз). Зауважимо, що фактичні надходження ПДВ у листопаді 2011 року становили 11,0774 млрд. грн., що наближається до середньоочікуваного за нашою моделлю прогнозування. Відносна похибка прогнозування надходжень ПДВ для листопада 2011 року становить:

$$\delta = \frac{|11{,}0774 - 11{,}1613|}{11{,}0774} = 0{,}0075 \text{ (або 0,75\%)}, \quad (7)$$

а для грудня 2011 року:

$$\delta = \frac{|12{,}9422 - 12{,}7068|}{12{,}9422} = 0{,}018 \text{ (або 1,8\%)}. \quad (8)$$

Висновки і перспективи подальших розробок. Економіко-математичний аналіз рядів динаміки податкових надходжень дозволив побудувати адекватні математичні моделі та здійснити прогнозування обсягів цих надходжень. Результати прогнозування підтвердились фактичними даними. Відзначимо, що моделювання надходжень ПДВ по Приморській ДПІ м. Одеси показало, як суттєво вплинуло на різке підвищення надходжень збільшення бази оподаткування та покращення адміністрування цього податку. Зауважимо, що кризові явища в економіці України суттєво впливають на обсяги надходжень доходів до державного бюджету (зокрема, надходжень ПДВ). Якщо у попередніх дослідженнях трендові тенденції за фактичними результатами надходжень ПДВ до 2008 року включно описувались зростаючою квадратичною функцією, то при моделюванні тенденції за 2007–2012 рр. з урахуванням кризи змусило застосовувати більш складні моделі експоненційного згладжування. Зауважимо також, що останніми роками спостерігається позитивна тенденція до ефективного адміністрування ПДВ (як показують дослідження, ефективним варто вважати адміністрування, при якому частка відшкодувань ПДВ не перевищує 30% загальних обсягів надходжень).

Отже, можна зробити висновок про необхідність постійного моніторингу за надходженнями до дохідної частини Держбюджету та оперативного аналізу, прогнозування, урахування ризиків.

Застосовуючи методику, запропоновану у працях В. В. Вітлинського, О. М. Тимченко, А. В. Матвійчук [9, с.11–19; 10, с.30–38; 11, с.35–43], можна врахувати ризики при прогнозуванні та плануванні майбутніх податкових надходжень шляхом введення коригуючих коефіцієнтів. Результати досліджень можуть бути використані як у практичній роботі фінансових органів, служб ДПАУ, так і при прийнятті науково обґрунтованих управлінських рішень.

Список використаної літератури

1. Вітлінський В. В. Моделювання економіки / В. В. Вітлінський. – К.: КНЕУ. – 2003. – 408 с.
2. Лук’яненко І. Г. Сучасні економетричні методи в фінансах / І. Г. Лук’яненко, Ю. О. Городніченко. – К.: Літера. – 2003. – 348 с.
3. Лук’яненко І. Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України: Принципи та інструменти: [монографія] / І. Г. Лук’яненко // К.: Києво-Могилянська Академія, 2004. – 584 с.
4. Лук’яненко І. Г. Особливості короткострокового прогнозування бюджетних показників на основі не казуальних економетричних методів [Електронний ресурс] / І. Г. Лук’яненко, О. Ветренко. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/10667/26-Lukyanenko.pdf.
5. Скрипник А. В. Динаміка податкових надходжень та їх прогноз за допомогою моделі ARIMA / А. В. Скрипник, Л. А. Терещенко // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – К.: КНЕУ, 2001. – Вип. 66. – С. 7–12.
6. Скрипник А. В. Моделювання податкової політики у трансформаційній економіці: дис.… докт. екон. наук: 08.03.02 / А. В. Скрипник. – К., 2004. – 421 с.
7. Котіна Г. М. Прогнозування податкових надходжень: підходи до визначення / Г. М. Котіна // Ринок цінних паперів України. – 2009. – № 11–12. – С. 25–33.
8. Котіна Г. М. Економетричні моделі динаміки у прогнозуванні бюджетоутворюючих податків / Г. М. Котіна // Інвестиції: практика і досвід. – 2009. – № 22. – С. 54–58.
9. Вітлінський В. В. Концептуальні положення стосовно ризику в сфері оподаткування / В. В. Вітлінський, О. М. Тимченко // Фінанси, облік і аудит. – 2005. – Вип. 6. – С. 13–19.
10. Вітлінський В. В. Актуальні питання розвитку теорії ризику / В. В. Вітлінський // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – К.: КНЕУ. – 2006. – Вип. 74. – С. 30–38.
11. Вітлінський В. В. Зміна парадигми в сучасній теорії економіко-математичного моделювання/ В. В. Вітлінський, А. В. Матвійчик // Економіка України. – 2007. – № 11. – С. 35–43.

Прийнято до друку 08.04.2013

УДК 004.062: 336.71:330.131.7

Поперешняк С.В.

РИЗИКИ ТА АЛГОРИТМИ ЗАХИСТУ СУЧАСНИХ БАНКІВСЬКИХ КАРТКОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Статтю присвячено актуальним проблемам надійності та захисту банківських карткових технологій. Враховуючи стрімкий розвиток карткових технологій, актуалізовано увагу на перевагах карток перед готівкою та чеками. Розглянуто основні ризики, що супроводжують карткові технології та методи захисту учасників карткових операцій, а також наведено алгоритми дії банку в критичних ситуаціях.

The article is devoted to actual problems of reliability and security of bank card technology. The focus on benefits cards to cash and cheks considering rapid development of card technologies is actualized. The basic risks that accompany card technologies and methods to protect participants of card transactions and also the algorithms of the bank action in critical situations are researched.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку банківської системи України досить швидко розгортається впровадження карток міжнародних платіжних систем. Інтерес українських банків до міжнародних платіжних систем цілком логічний. Участь у міжнародній картковій системі дає можливість опанувати новітні банківські технології, використовуючи могутню інфраструктуру для здійснення розрахунків у глобальних масштабах. Проте від шахрайських операцій із пластиковими банківськими картками страждають клієнти банків, зазнаючи фінансових збитків, а також самі банки, які втрачають не лише гроші, але й репутацію і, як наслідок, клієнтів та торговців, які пропонують розрахунки у безготівковій формі за допомогою пластикових карток. У 2012 році відповідно до статистичних даних НБУ в Україні кількість шахрайських операцій із пластиковими картками значно зросла по відношенню до 2011 року. Однак варто зауважити, що банки, як правило, не прагнуть розголошення інформації щодо збитків, які їм були заподіяні успішними шахрайськими діями, оскільки ці факти негативно позначаються на іміджі банку, тому проблема може носити більш загрозливий характер.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Серед вітчизняних науковців та економістів проблемами розвитку платіжних карток займались Ф. Бутинець, А. Герасимович, І. Парасій-Вергуненко, В. Харченко, Н. Шульга, О. Сокольська, В. Кравець, О. Махаєва, К. Жидко, І. Дорошенко, К. Савін, А. Одарюк, В. П. Шеломенцев, В. Берніков та інші. У своїх працях вчені основну увагу концентрують на технічних аспектах випуску та використання пластикових карток, а також аналізують переваги платіжних карток над паперовими грошима.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зазначити, що постійно ведуться розробки нових систем ІТ-безпеки. Таких розробок чимало. Але вся складність полягає у тому, що галузь інформаційної безпеки досить жорстко регламентується. Існують нормативні акти, що описують вимоги до систем захисту, а також вимоги до їхньої оцінки відповідності. Нові системи повинні відповідати цим вимогам, що досить складно та змушує банки або застосовувати несертифіковані засоби захисту, або не використовувати їх зовсім.

Основна проблема в іншому – більшість компаній не використовують навіть існуючі засоби безпеки, що добре себе зарекомендували, не кажучи вже про новинки.

Згідно з даними НБУ з приватних банківських карток українців шахраї викрали більше 11 млн. грн., що свідчить про недостатню увагу до проблеми збереження карткових грошей і запобіганню ризиків у картковому бізнесі.

© ПОПЕРЕШНЯК С.В., 2013

Постановка завдання. Незважаючи на велику кількість публікацій, у яких аналізуються переваги платіжних карток над паперовими грошима, недостатньо уваги приділено дослідженню проблем ризикованості у сфері карткового бізнесу, що й стало завданням цього дослідження.

Мета статті – проаналізувати стан справ із платіжними картками, який існує в Україні, виділити основні групи ризиків, які притаманні банківським картковим технологіям та запропонувати методи захисту участників карткових технологій, а також алгоритм дії банку в проблемній ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження. На погляд автора, необхідно розглянути функціональне призначення платіжних карток. Удосконалення економічного механізму в умовах переходу до ринку зумовлює дедалі вищі вимоги до функціонування системи грошового обігу, організації розрахункового і касового обслуговування в країні [1, с.18]. Головний шлях розв'язання проблеми прискорення оборотності коштів за одночасного зниження витрат грошового обігу і скорочення трудових витрат – це використання «безпаперової» технології на основі широкого застосування замінників готівки – платіжних карток.

Важливою особливістю всіх платіжних карток, незалежно від ступеня їхньої досконалості, є те, що на них зберігається певний набір інформації, яка використовується в різних прикладних програмах.

Картка може слугувати перепусткою у будівлю, засобом доступу до комп'ютера, посвідченням водія тощо. У сфері грошового обігу платіжні картки є одним із прогресивних засобів організації безготівкових розрахунків [2, с.12].

Переваги платіжних карток над готівкою та чеками. Упровадження карткових платіжних систем стає економічно ефективним для всіх її учасників – держави, банків, процесингових центрів, підприємств торгівлі і сфери послуг, громадян (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги від упровадження платіжних карток для користувачів послуг карткових платіжних систем

<table>
<tr><td colspan="3">Можливості упровадження платіжних карток</td></tr>
<tr><td>Для держави</td><td>Для фізичних осіб</td><td>Для торговельних організацій</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Збільшення надходжень у місцеві та державні бюджети за рахунок більш повного оподаткування суб'єктів господарювання і фізичних осіб</td><td rowspan="2">Розраховуватись за товари і послуги</td><td>Збільшення обсягу продаж</td></tr>
<tr><td>Реалізувати дисконтні програми</td></tr>
<tr><td>Користуватись знижками</td><td>Залучати нових покупців зі стабільними високими доходами</td></tr>
<tr><td>Одержувати зарплату і пенсію</td><td>Скоротити обсяг готівки, що зберігається в касах</td></tr>
<tr><td>Зменшення витрат на виробництво банкнот і монет</td><td>Накопичувати грошові кошти</td><td>Уникати проблем: шахрайства, фальшивих банкнот, нестачі розмінної монети тощо</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Зменшення витрат на касові операцію, інкасацію, транспортування, зберігання тощо</td><td>Одержувати дохід у формі процентних грошей</td><td>Одержувати додаткову рекламну підтримку з боку платіжної системи і банку, що видали картку</td></tr>
<tr><td>Безпечно перевозити гроші</td><td>Підвищити імідж торговельного підприємства</td></tr>
</table>

Розглянемо основні елементи карткової платіжної системи. У процесі розрахунків за допомогою карток в системі беруть участь [3, с.237]: держателі (власники) карток, банк-емітент, торговельні установи та заклади сфери послуг, банк-еквайр, процесинговий центр (рис. 1).

Рис. 1. Схема взаємодії учасників карткового проекту

Доцільно розглянути особливості взаємодії учасників карткового проекту:
1 – оформлення і видача картки клієнтові;
2 – надання картки для оформлення покупки чи оплати послуг:
3; 4 – запит на авторизацію;
5; 6 – результат авторизації;
7 – передача товару та чека на нього власникові картки;
8 – передача чеків на куплені товари;
9 – зарахування коштів за куплені товари на рахунок торговельного закладу;
10–13 – розрахунки банку-емітента з банком-еквайром за проведені трансакції;
14 – надання витягу про проведення трансакції;
15 – розрахунки власника картки з банком-емітентом.

Держателі карток – це фізичні особи, які за договором з кредитно-фінансовою установою використовують її платіжну картку для оплати в безготівковій формі вартості товарів чи послуг, а також для отримання через банківські установи та банкомати готівкових коштів.

Банк-емітент – це банк, що займається випуском платіжних карток і наданням їх у розпорядження клієнтів. При цьому картки залишаються власністю банку, а клієнти отримують право на їх використання. Банки-емітенти відкривають власникам карток спеціальні рахунки і виконують функції процесингу.

Банк-еквайр – це банк, що здійснює технологічне та інформаційне обслуговування і виконання розрахунків з ними за операції, які здійснені за допомогою платіжних карток.

Процесинговий центр – спеціалізований інформаційно-обчислювальний центр, який виконує збирання, обробку, зберігання та передачу банкам інформації про необхідність переказу з рахунків осіб – держателів платіжних карток грошових коштів за одержані товари і послуги та інші карткові операції на рахунки одержувачів.

Наступним елементом платіжної системи є розрахунковий банк, який забезпечує оперативне проведення взаєморозрахунків. У розрахунковому банку банки-члени платіжної системи відкривають кореспондентські рахунки.

Взаєморозрахунки потрібні, оскільки кожний банк-еквайр здійснює перерахування пунктам обслуговування за «картковими» платежами як своїх клієнтів, так і власників карток інших банків-емітентів, які входять до певної платіжної системи. Тому відповідні кошти мають бути потім перераховані сквайру цими «іншими» банками.

Проблеми надійності та захисту карткових технологій. З платіжними картками

пов'язано декілька цілком реальних можливостей зловживання. З боку користувачів – це несплата за рахунками, для кредитної картки – звичайне відтермінування платежу, що завершується появою в рахунках непосильного розміру процентів, а також користування картками, за якими вичерпано кредитний ліміт.

Найпоширенішим видом шахрайства є маніпуляції із загубленими або вкраденими платіжними картками [4, с.32]. В Україні вони становлять понад дві третини всіх злочинів з банківськими платіжними картками. На Заході втрачається і викрадється приблизно 0,5% від виданих карток, із них тільки 15% використовуються із шахрайськими цілями. На Заході будь-який емітент, що поважає себе, має фахівця з питань безпеки, а платіжні системи обслуговують цілі підрозділи, що займаються цими питаннями. Взагалі же, якщо система працює за правилами, то можливості шахрайства мінімальні.

Доцільно розглянути ризики, що супроводжують карткові технології. Головною передумовою виникнення ризиків при реалізації карткових програм є шахрайські дії, які зумовлені бажанням шахраїв заволодіти коштами, що розміщені на карткових рахунках клієнтів.

Під шахрайством розуміють застосування будь-яких заходів для перехоплення коштів на користь третьої сторони, що не є платником, одержувачем або посередником.

Практично всі відомі методи шахрайства засновані на несанкціонованому списанні коштів з карткових рахунків. Тому, зазвичай, основні збитки несуть банки-емітенти. Банки, які обслуговують торговельно-сервісну мережу, зазнають збитків тільки за умови порушення формальних правил обслуговування платіжних карток, штрафів міжнародних платіжних систем, якщо банки-емітенти маніпулюють правилами платіжних систем, та під час обслуговування операцій за картками в мережі Internet.

Фактори виникнення ризиків за платіжними картками можуть бути прямі і непрямі, об'єктивного характеру, тобто не залежати від банку, і суб'єктивного характеру, тобто такі, що залежать безпосередньо від банку. До прямих факторів належать шахрайство з боку держателів або сторонніх осіб, незахищеність або недосконалість технології. Непрямі фактори, у свою чергу, поділяються на зовнішні і внутрішні.

Особливу роль відіграють технічні особливості функціонування платіжних карток – ступені захисту картки, технологічні особливості картки (магнітна смуга або мікросхема), комунікаційні можливості банку-емітента і банку-еквайра, технічне устаткування та технологічне забезпечення торговельно-сервісної мережі. Тому питання захисту, криптування даних під час інформаційного обміну має бути під постійним контролем відповідних служб банку.

Розглянемо основні види ризиків, на які наражаються банки і клієнти, та можливі методи захисту [5, с.216].

Ризиком з емісії дебетових карток є овердрафт – виникнення недозволеного кредиту за дебетовою карткою клієнта у зв'язку зі зміною курсів валют, списанням комісій та відсутністю будь-якого забезпечення картки. З'являється переважно за картками клієнтів, які користуються ними за кордоном, за картками для зарплатних проектів у зв'язку з відсутністю незнижувального залишку на картковому рахунку, за умови технічних збоїв обладнання тощо. Ризики з емісії кредитних карток можна поділити на такі види:

- підлімітні операції – можливість несанкціонованого використання коштів з карткових рахунків, як наслідок застосування технології здійснення операцій за картками без отримання авторизації (підтвердження дозволу на проведення операції) від банку-емітента. Картки використовують шахраї цілеспрямовано, щоб завдати збитків банкові. Таким чином, ретельна перевірка клієнта є головним методом протидії;
- Stand-in-Processing (STIP) авторизація – можливість несанкціонованого використання коштів банку за допомогою технології здійснення операцій за картками з отриманням авторизації від платіжної системи за загальними дозволеними параметрами здійснення операцій, що встановлені банком для всіх карток без фактичного отримання дозволу від емітента на проведення конкретної операції.

Ефективним методом протидії цьому ризику є застосування порогових параметрів при авторизації, що можуть установлюватись як на певний діапазон карток, так і на окремі картки або типи торговельних пунктів.

Наприклад, пороговими показниками можуть бути: максимальна сума, яка доступна протягом дня; максимальна сума однієї операції; кількість успішних авторизаційних запитів за однією банківською платіжною картою протягом дня.

Піратські програми – використання хакерами спеціально розроблених комп'ютерних програм для генерації реально існуючих номерів карток, отримання інформації про картки через програмне забезпечення. Тому щонайменше раз на рік необхідно проводити облік номерів карток, за якими не було зафіксовано фінансових операцій, і діапазон номерів карток, які не були емітовані.

Втрата інформації – незаконне отримання інформації від службових осіб МПС, процесингового центру, провайдерів зв'язку, торговельних точок, банку, безпосередньо держателями карток для подальшого шахрайського використання. Серед потенційних шахраїв можуть бути і працівники банку. Від власних співробітників важко захищатись, тому доводиться вживати такі заходи:

- забезпечення фізичної та технологічної безпеки процесу виробництва карток, процесування трансакцій та забезпечення процесу авторизації;
- шифрування інформації за картками при передачі каналами зв'язку;
- перевірка процесів зберігання, виробництва та відправки карток та PIN-конвертів;
- обмеження та розмежування рівнів доступу співробітників до інформації за картками в системі банку;
- контроль за дотриманням правил безпеки та збереження інформації в банку, процесинговому центрі;
- створення спеціалізованої структури, що аналізує ризики та безпеку карткового проекту.

Втрата картки – викрадення або передача картки шахраям співробітниками банку, фабрик, що мають доступ до карток, при надсиланні реального пластику банку – для виробництва підроблених карток.

Основний метод запобігання шахрайському використанню втрачених карток полягає в тому, що клієнт повинен своєчасно повідомити банк та правоохоронні органи.

Для зменшення шахрайства банки виготовляють картки з фотографією держателя, що має привертати увагу працівника торговельного пункту.

Овердрафт за кредитними картками – виникнення суми недозволеного кредиту за кредитною карткою клієнта у зв'язку зі зміною курсів валют, списанням комісій банку або еквайрів та недостатністю забезпечення картки для відшкодування суми заборгованості банку.

Операційні ризики – витрати на арбітраж, рекламації, стоп-листи, інше, що не відшкодовується банку клієнтами. Виникають, зазвичай, у зв'язку з особливостями технологій МПС.

Ризиками, що загрожують держателеві у процесі розрахунків у торговельно-сервісній мережі, є:

- Телемаркетинг – здійснення операцій за кредитними картками в середовищі Internet, поштою, телефоном без дозволу власника картки.
- Ручне введення операції – це проведення операцій за кредитними картками без безпосереднього використання картки на термінальному обладнанні, а введенням інформації за карткою співробітниками торговельного пункту (нібито через фізичне пошкодження магнітної смути). У цьому випадку правдивість магнітної смуги не перевіряється і зловмисники можуть використовувати викрадені картки.
- Втрата підтверджувальних документів, запізніле представлення операції – наслідком цього є фінансові втрати банку-еквайра (у разі видачі готівки) або торговельного пункту при проведенні рекламаційної роботи банками-емітентами.
- Партнер-шахрай – зловмисні дії підприємства, яке обслуговує клієнтів за картками

відповідно до укладеного договору еквайрингу. Наприклад, змова зі шахраями для використання вкраденої, втраченої картки, використання підроблених карток (скімінг), білого пластику, подвійний прокат сліпів, відкриття Internet-магазину для збору інформації за картками з метою подальшого шахрайського використання. Методом протидії є ретельна перевірка торговельного підприємства до моменту укладення договору.

Причому до ризику банку, що обслуговує торговельні підприємства, крім основних збитків, додається можливість судових витрат, втрата клієнтів, втрата іміджу банку.

З метою зменшення ризиків за операціями еквайрингу банк-еквайр повинен розробити чітку і детальну процедуру попередньої перевірки потенційного торговця перед укладенням договору (рис. 2).

Банк обов'язково повинен інформувати клієнтів про принципи безпечного користування карткою, навчати власника картки, як він має діяти в разі втрати картки або підозри на її шахрайське використання, які правила користування банкоматом, як зберігати чеки та звіряти їх із витягами з рахунку та оскаржувати операції протягом місяця [6, с.23].

Рис. 2. Схема процесу затвердження тоговця зі звичайним рівнем ризику

У випадку втрати платіжної картки, її викрадення або розголошення PIN-коду стороннім особам клієнт має звернутися до банку для її блокування в усній формі, за телефонами служби цілодобової підтримки клієнтів або за телефонами сервісних центрів платіжних систем (рис. 3).

Дієвим заходом для підвищення контролю є надання клієнтам витягів, запитів на авторизацію на мобільний телефон або e-mail у режимі on-line.

Методи захисту учасників карткових операцій. Для зниження ризиків, що виникають під час здійснення операцій платіжними картками, потрібно створити систему захисту всіх учасників карткових операцій: власників карток, банків, платіжних організацій. Дотримання вимог безпеки, визначення можливих ризиків і розподіл відповідальності за непорозуміння – це основні вимоги до карткових систем.

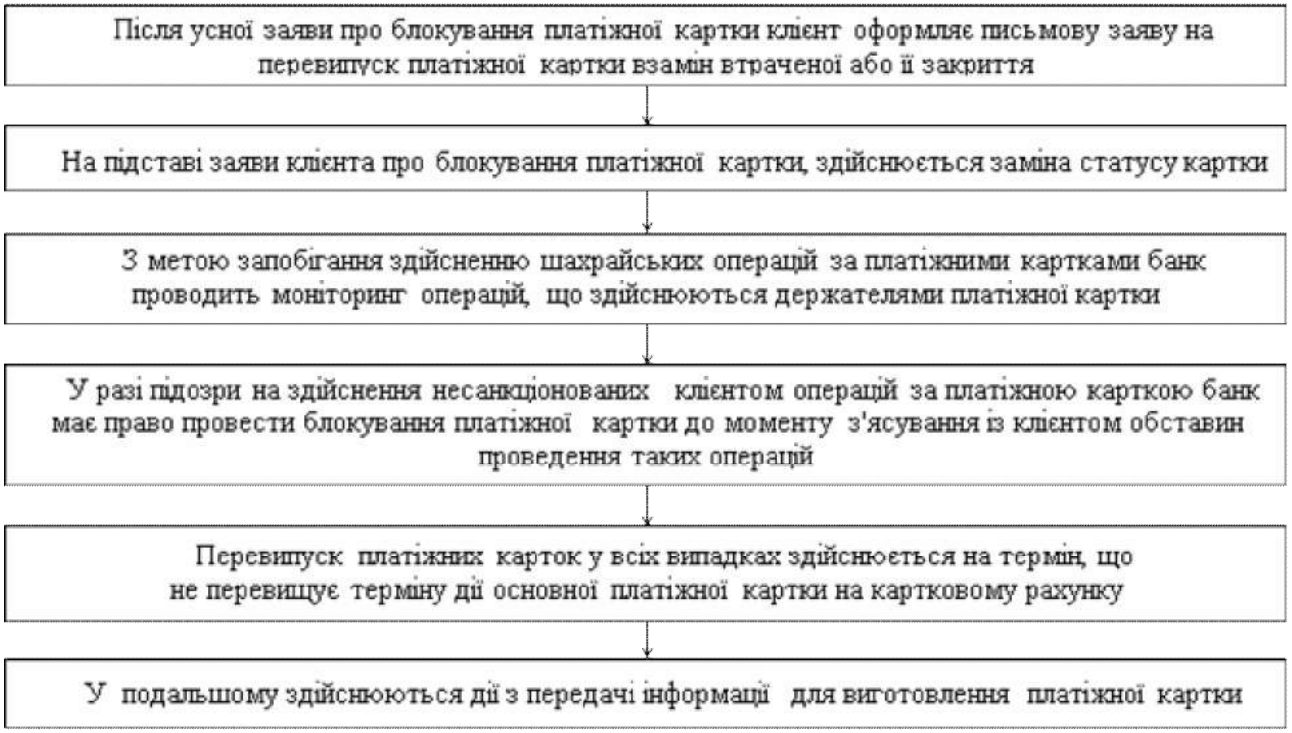

Рис. 3. Алгоритм дій банку при отриманні повідомлення про втрату платіжної картки

Боротьба з шахрайством ефективна, якщо є колективна безпека. Будь-який окремий банк повністю вирішити цю проблему не зможе. Тому постає питання взаємодії з правоохоронними органами, Українською міжбанківською асоціацією членів EuroPay International (ЄМА), банківськими установами з питань ризиків, які виникають у картковому бізнесі, а також участь у семінарах, форумах ЄМА, міжнародних платіжних систем, інших організацій щодо безпеки карткових проектів.

Так, у квітні 2001 року, як структурний підрозділ Української міжбанківської асоціації членів платіжних систем ЄМА, було створено Український форум з безпеки розрахунків та операцій з платіжними картами.

Разом з Українським процесинговим центром (УПЦ) Асоціація створила систему обміну інформацією між банками про шахрайства з платіжними картками.

Суть такої взаємодії полягає в тому, що банки – члени Асоціації надають процесинговому центру інформацію про підозрілі операції, які відбулися з їхніми картками.

Для мінімізації ризиків та відвернення шахрайств необхідно вживати дієвих превентивних заходів на таких етапах:

- вироблення загальної стратегії та цілей карткового проекту;
- ідентифікація клієнта під час оформлення заяви на виготовлення картки;
- виготовлення картки та отримання картки і PIN-коду клієнтом;
- впровадження програм із запобігання шахрайству;
- моніторинг операцій в режимі реального часу;
- захист фінансової інформації про рух коштів на карткових рахунках для забезпечення максимальної конфіденційності;

– робота з персоналом для виявлення спроб шахрайства на ранніх стадіях;
– виявлення та розслідування фактів здійснення шахрайських трансакцій;
– взаємодія з вищими ланками управління для оперативного процесу прийняття рішень;
– співпраця між банками та платіжними системами.

Актуальним сьогодні є питання щодо страхування ризиків, пов'язаних із випуском і функціонуванням платіжних карток. Це – один із шляхів зменшення ризиків від операцій з платіжними картками.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проблема виникнення ризиків при проведенні операцій з пластиковими картками у практиці українських банків очевидна й потребує вирішення. Оскільки ці ризики є невід'ємною складовою карткового бізнесу, то відповідно для мінімізації їх банкам необхідно здійснювати комплекс таких дій:

1) для мінімізації ризиків з боку емітента: наголошувати на необхідності вдосконалення законодавчого забезпечення бізнесу пластикових карток, яке б дозволило встановити спільну відповідальність емітента, еквайєра та користувача пластикових карток при виникненні ризиків; кваліфіковано організовувати процеси управління ризиковою ситуацією, що спрямовані на забезпечення адаптації діяльності банку до мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища; установлювати норми випуску карток на одного клієнта за одним картковим рахунком; формувати страхові фонди за рахунок власних коштів або коштів клієнтів; здійснювати постійний оперативний контроль в банку та налагоджувати позапланові перевірки; використовувати процедуру не знижувального залишку за картковим рахунком; здійснювати постійне тестування та вибіркову перевірку персоналу;

2) для мінімізації ризиків з боку користувача: створити в банківській системі єдину базу даних користувачів платіжних карток; удосконалювати системи моніторингу для виявлення незаконних операцій під час здійснення безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток; здійснювати та впроваджувати ефективні технології забезпечення безпеки безготівкових розрахунків; надання клієнтам повної інформації та проведення різноманітних консультацій щодо користування платіжними картками;

3) для мінімізації ризиків з боку торговця: разом з місцевими відділеннями зв'язку забезпечити банкомати та POS-термінали надійними лініями зв'язку; забезпечення цілодобової авторизації платежів за картками; вчасне складання та розсилка стоп-листів.

Експерти виділяють дві загальні тенденції в розвитку карткових розрахунків: у фізичному світі картки все більше оснащуються мікропроцесорами (чіпами), а у віртуальному – переходять на платежі по технології 3D Secure. Держателю картки, серйозно стурбованому питаннями безпеки, пропонується звернути увагу на те, що саме пропонує йому його банк, і чи надає банк своїм клієнтам сучасні можливості.

Список використаної літератури

1. Гриценко Р. Сучасні платіжні технології та їх використання в соціальній сфері / Р. Гриценко // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 10. – С. 18–20.
2. Дубілет О. Перспективи розвитку карткових продуктів / О. Дубілет // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 10. – С. 11–13.
3. Страхарчук А. Я. Інформаційні системи і технології в банках: [навч. посіб.] / А. Я. Страхарчук, В. П. Страхарчук. – Київ: УБС НБУ, 2007. – 515 с.
4. Головін В. Карточное мошенничество как промысел / В. Головін // Бизнес. – 2004. – № 33. – С. 32–38.
5. Берегова Г. Класифікація та оцінка ризиків ринку пластикових карток / Г. Берегова, Л. Братків // Регіональна економіка. – 2004. – № 2. – С. 216 – 225.
6. Грачева М. В. Электронные банковские услуги: особенности управлення рисками / М. В. Грачева // Банковские технологии. – 2002. – С. 20–29.

Прийнято до друку 15.03.2013

УДК 336.74:330.117

Рябініна Л.М.

ГРОШІ ЯК АТРИБУТ ДЕРЖАВНОСТІ КРАЇНИ

У статті розглянуто сутність держави і роль національних грошей як головного атрибуту державності країни. Наведено приклади щодо ролі грошей як головного атрибуту державності країни при створенні УНР, СРСР та суверенної України, а також ролі грошей при втраті державності УНР, СРСР.

The essence of the state and the role of national money as a main attribute of statehood of the country are considered in the article. Examples of the role of money as the main attribute of statehood in the development of the UPR, the USSR and sovereign Ukraine, as well as in the loss of the statehood of the UPR and the USSR are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Державність незалежної країни – це її особливий стан, який створює вплив на місце країни на політичній карті світу. Особливою ознакою держави є її суверенітет, але атрибутами (символами) держави виступають її герб, гімн та прапор. Однак герб, гімн та прапор можуть мати будь-які інші структурні частини держави, наприклад, місто, район, мікрорайон тощо. Разом із тим винятковість рівня державності пов'язана безпосередньо з таким її головним атрибутом, як національні гроші, які функціонують винятково на державному рівні та сприяють соціально-економічному розвитку країни за наявності їх сталості і надійності. За таких умов питання про гроші як атрибут державності країни має неабияку актуальність.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз публікацій свідчить про те, що окремі вітчизняні науковці розглядали становлення державності країни та особливості введення до обігу грошей України часів 1917–1920 рр., СРСР та сьогоднішньої незалежної України з історичної точки зору. Серед них варто відмітити П. П. Гай-Нижника, А. С. Гальчинського, З. М. Комаринську. До того ж існує багато наукових праць вітчизняних економістів, присвячених сутності сучасних грошей, однак окрім А. С. Гальчинського, практично ніхто, навіть, і не згадує гроші саме як атрибут державності країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на те, що вченими висвітлено складні періоди введення грошей до обігу в УНР, СРСР та Україні, разом із тим залишилися невисвітленими питання про особливу значимість та роль грошей, саме як атрибуту державності країни не тільки при її створенні, але й припиненні існування країни як окремої держави.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливого значення та ролі грошей як атрибуту державності країни у процесах становлення та втраті державності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Що таке державність країни? Чи можна її розглядати як синонім держави? Варто відмітити, що в літературі державність дуже часто розглядається саме як синонім «держави». Справжня державність формується лише протягом багатьох десятків, сотень або навіть і тисяч років. Відповідно, державність – це особливий стан держави, який створює вплив на її місце на політичній карті світу, яке засноване на єдності менталітету влади, що сформувалася у процесі історичної еволюції, і народу. Найважливішою ознакою держави є суверенітет, однак він за своєю сутністю завжди прагне до повноти незалежності в міжнародних справах, і тому рівень держави має явно гіпертрофоване значення і вступає в істотне протиріччя з існуючою сьогодні у світі глобалізацією, оскільки неможливо вирішувати завдання охорони природи (наприклад, охорони атмосфери, озонової верстви, клімату, рік, морів тощо) у рамках окремої держави.

У чому ж причина настільки гіпертрофованого значення рівня держави?

© РЯБІНІНА Л.М., 2013

Для цього необхідно розглянути атрибути чи символи державності, серед яких варто назвати територію, населення, герб, гімн та прапор.

Державні символи – це не просте обличчя держави, це історія й показник відношення до своєї країни. Однак територію, населення, герб, гімн та прапор можуть мати будь-які інші структурні частини держави, наприклад, мікрорайон, район, місто, область, регіон тощо.

Так в чому ж винятковість символів (атрибутів) державності?

Переглядаючи такі атрибути, якими володіють і структурні частини держави (територія, герб, гімн та прапор), варто зазначити, що винятковість рівня державності пов'язана безпосередньо з таким головним її атрибутом, як національні гроші, які функціонують винятково на державному рівні.

Саме тому навіть дрібні держави сучасного світу насамперед вводять власні національні гроші, хоч існують і винятки (наприклад, такі країни як Маршалові острови, Сальвадор та деякі інші дрібні країни за державну валюту використовують долар США), емісія яких дає головні доходи уряду. Хоча емісія грошей є важливим інструментом грошово-кредитної політики держави, водночас гроші повною мірою не створюють державність країни. Наприклад, свого часу об'єднувачі Німеччини насамперед ввели єдину валюту для Західної й Східної Німеччини, і об'єднання де-факто відбулося. Інше відбувалося уже технічно. Аналогічно й створення європейської валюти євро де-факто утворило нову державність – державність Єдиної Європи, в яку окремі нинішні європейські країни входять (і будуть входити) на рівні штатів, як у США, або суб'єктів федерації, як у Росії, або в будь-якому іншому подібному вигляді, оскільки головний атрибут суверенної держави – гроші, у них буде змінено. Водночас варто зазначити, що тільки готівкові гроші (у вигляді грошових білетів і білонних монет) сприймаються як ознака державності країни. Безготівкові ж гроші як символ державності країни сприймаються набагато слабше через їхній віртуальний характер.

Таким чином, автор відзначає, що не сама по собі інституція державності суперечить глобалізації, а лише національні гроші. При втраті національних грошей (на прикладі країн Європейського Союзу) держава не зникає, але вбудовується в загальну структуру знову створеного об'єднання чи Союзу як складова структура, наприклад, штат, а грошова емісія наднаціональних грошей здійснюється або на найвищому рівні такого Союзу (як в ЄС), або на рівні центральних банків штатів (як в США). Варто зазначити, що правом грошової емісії в США володіє Федеральна резервна система (англ. Federal Reserve System), яка виконує в США функції Центрального банку в особі 12 штатних банків-членів Федеральної резервної системи, кожний із яких має свій цифровий та літерний код, який відображається на грошових білетах, які емітує відповідний банк [1].

Розглянемо деякі історичні приклади, які дозволяють стверджувати, що саме гроші є найважливішим атрибутом державності будь-якої країни.

Доцільно розглянути історію створення державності Української Народної Республіки (УНР). У листопаді 1917 р. третім Універсалом була проголошена цілком та повністю прорадянська Українська Народна Республіка. Разом із тим після лютневої революції 1917 року у березні була утворена Українська Центральна Рада, яка ставила перед собою завдання домогтися лише права на автономію України у складі федеративної демократичної Російської республіки. Отже, створення власних грошей для України в умовах федерації і єдиного економічного простору навіть і не передбачалося, хоча саме від наявності національних грошей залежав процес відродження практично всіх сфер національного культурно-духовного та економічного життя. Однак у грудні 1917 року Постановою Української Центральної Ради (19.12.1917 р.) було вирішено випустити перші українські грошові білети номінальною вартістю 100 карбованців, які були надрукувані в Києві і з'явилися в обігу вже 24 грудня цього ж року. Це були перші паперові гроші, на яких було зображення державного герба України – тризубця як головного символу державності УНР. Однак, із приходом до влади гетьмана П. Скоропадського, Українська Народна Республіка була розпущена. Було проголошено гетьманат за назвою «Українська Держава».

Протягом семи з половиною місяців гетьманський уряд здійснив значну законотворчу роботу. Саме за часів П. Скоропадського були введені в обіг паперові гривні, що замовлялися ще Центральною Радою у Німеччині. 5 серпня 1918 року першими в обігу з'явилися 3,6-процентні облігації внутрішньої позики під назвою «Білет державної скарбниці», які повинні були бути лише облігаціями внутрішньої позики. Однак брак купюр в обігу призвів до того, що облігації й окремі купони до них на початку 1919 року (за уряду Директорії) стали використовуватися як гроші. Облігації друкувалися з 8 купонами – по 4 з кожного боку. Зокрема, уряд П. Скоропадського ввів до обігу з 5 січня по 24 вересня 1918 р. карбованці Української Держави як головний атрибут державності країни, а з жовтня 1918 р. до обігу введено гривні у грошових білетах шести номіналів від 2 до 2000 гривень, отримані з Німеччини. Дещо пізніше надійшли номінали 1000 та 2000 гривень, замовлені ще урядом гетьмана у зв'язку з посиленням в Україні інфляції. Гривні було випущено в обіг за 59 днів до падіння гетьманату, на зміну якому прийшла Українська Директорія, яка 16 січня 1919 року оголосила війну Радянській Росії, що вимагало випуску в обіг великих сум грошей. Скинення гетьманського уряду і введення у грудні Директорії означало відновлення Української Народної Республіки, проголошеної у листопаді 1917 р. У Києві Директорія використовувала запаси купюр, які були випущені урядами Центральної Ради та гетьманату. Наступ радянських військ примусив Директорію 5 лютого 1919 року залишити Київ. Відтоді Український державний банк і Державне казначейство евакуюються й відомості про долю їхнього майна, у тому числі й гривень, зникають. Останнє місце перебування Директорії – Кам'янець-Подільськ, де вона протималася ще майже рік і випустила грошові білети номіналом 100, 250 і 1000 карбованців. Остання емісія Директорії готувалася в Австрії, однак вона так і не була здійснена оскільки 20 листопада 1920 року указом голови Директорії С. Петлюри уряд Директорії був розпущений і не було необхідності у власній валюті. Отже, саме введення до обігу національних грошей УНР сприяло створенню державності Української Народної Республіки.

Необхідно приділити увагу також періоду створення та розпаду державності СРСР. Після Жовтневого перевороту і розгрому грошової системи царської Росії грошовий обіг в країні характеризувався наявністю величезної кількості грошових білетів радянської й нерадянської емісії. Наприклад, до початку здійснення грошової реформи в обігу знаходилися [2, с.117]: кредитні білети дореволюційної Росії царської емісії; грошові білети Тимчасового Уряду (Л. Троцького); радянські знаки, емітовані Радянською владою; грошові білети республік Закавказзя; грошові знаки, що випускаються різними кооперативами, громадськими організаціями, приватними підприємствами; грошові знаки, що випускаються самовільно і приймаються населенням у зв'язку з існуванням «грошового голоду» й довіри до емітента [2, с. 208]; грошові білети іноземних держав і грошові білети, які повторювали найменування грошових одиниць різних республік, наприклад, карбованці та гривні Української Народної Республіки, яка була цілком та повністю прорадянською [3, с 56].

Відсутність єдиної твердої валюти ускладнювала облік і розрахунки в країні, створюючи хаос і недовіру до її влади. Зрозуміло, що за таких умов державність Радянської влади була під великою загрозою, що вимагало швидкого здійснення грошової реформи. Тому необхідність здійснення у 1922–1924 рр. грошової реформи Радянським Союзом, складовою частиною якого у той час була й Україна, зумовлена, насамперед, необхідністю створити один із головних атрибутів державності будь-якої країни – національні гроші і, відповідно, національну грошову систему СРСР, оскільки на грошовій системі країни будуються і всі майнові інтереси держави, і її фізичних та юридичних осіб. Не випадково з цього приводу В. І. Ленін писав, що капіталістичне суспільство створило такі форми багатства «...розрахуватися з якими для Радянської влади далеко не так легко. Цією формою багатства є гроші, або навіть вірніше – грошові знаки» [4, с.134]. Тому, якщо «...Удасться нам на тривалий строк, а згодом назавжди стабілізувати рубль – значить ми виграли. <...> Тоді ми зможемо наше господарство поставити на твердий ґрунт і на твердому ґрунті далі розвивати» [4, с. 283]. Зрозуміло, що затримка із здійсненням грошової реформи загрожувала

поразкою саме державності Радянської влади. За таких умов серед першочергових завдань підтримки державності Радянської влади було створення єдиної валюти (червінця та рубля) на всьому радянському просторі шляхом здійснення грошової реформи (1922–1924 рр.), що дозволяло перш за все об'єднати населення різних республік від Білорусі, України і Закавказьких республік до республік Дальнього Сходу в єдиному грошовому просторі радянського рубля в одну державу і створити на всій її території державність Радянської влади, яка проіснувала більше ніж 70 років. Зокрема, А. Гальчинський відзначає, що «…Принципове значення грошової реформи 1922–1924 рр. під кутом зору загальної методології укладається насамперед в тому, що вона довела можливість введення нової грошової одиниці і її подальшої стабілізації в умовах глибокої економічної кризи й повного дисбалансу господарських зв'язків» [5, с.298].

Розпад СРСР відбувся саме з розпадом рубльової зони як головного атрибуту державності СРСР. Водночас зазначимо, що розпад СРСР почався з його вступу у фазу гострої політичної кризи, починаючи з 1989 року, що підштовхнуло колишні радянські республіки до прагнення відмежуватися від радянської економіки. Відповідно до цього низка республік країни ще до розпаду СРСР (у 1989–1991 рр.) прийняли декларацію про суверенітет, яка передбачає вищу й повну законну силу над усім, чим володіє дана країна (землями й водами, надрами й повітряним простором). Суверенітет означає, що держава має необмежену владу стосовно суб'єктів, що діють у його межах. Інші держави повинні поважати цей принцип. Варто відмітити, що сфера суверенності сучасних держав обмежується міжнародними економічними, політичними й військовими взаємовідносинами та взаємозалежністю. Суверенітет – основа незалежності кожної держави. Серед республік СРСР, які перші прийняли декларацію про суверенітет, були: Литва (18.05.1989), Вірменія (28.05.1989) та Естонія (16.11.1989). У 1990 р. декларацію про суверенітет приймають Латвія (04.05.1990), Росія (12.06.1990), Молдова (23.06.1990), Білорусь (27.07.1990), Південна Осетія (20.09.1990). У 1991 році приймає декларацію про суверенітет і Україна (24.08.1991). Тому до 26 грудня 1991 року, коли Верховна Рада СРСР прийняла декларацію про припинення його існування, більшість колишніх республік СРСР вже прийняли декларацію про свій суверенітет. Розпад СРСР привів до створення незалежності 15 республік колишнього СРСР і появі їх як самостійних держав. Однак, через те, що вони ще входили до єдиної рубльової зони і користувалися грошовою одиницею країни, яка припинила своє існування, створені держави, отримавши юридичну незалежність, водночас не мали фактичної незалежності і головного атрибуту своєї державності – національної валюти. Зауважимо, що створені держави (колишні республіки СРСР) деякий час не мали своєї національної валюти, хоча більшість із них вже мала домовленості із іноземними фірмами про виготовлення грошових білетів своїх національних валют [6], а, отже, не мали і головного атрибуту своєї державності – національних грошей. Серед перших республік колишнього СРСР, які не тільки вийшли з рубльової зони, але й створили власну постійну валюту, була лише Естонія (22.06.1992). Більшість республік колишнього СРСР постійну національну валюту ввели у обіг лише наприкінці 1993 р. І лише деякі з республік свої національні постійні гроші ввели пізніше: Грузія – 25.09.1995 р.; Україна – 02.09.1996 р.; Білорусь – 01.01.2000 р.; Таджикистан – 30.10.2000 р. У рубльовій зоні разом з Росією залишилися лише Абхазія і Південна Осетія, оскільки Нагорний Карабах, який вийшов з рубльової зони 22.11.1993 р., почав використовувати валюту Вірменії [6].

Саме припинення використання колишніми республіками СРСР спільних грошей (радянських рублів) означало водночас і припинення державності Радянського Союзу, яка створювалася більш сімдесяти років, тобто втрати ним свого суверенітету як держави. А введення колишніми республіками СРСР (які, прийнявши декларацію про суверенітет, отримали юридичну незалежність самостійної держави) своїх національних грошей створило перший, але дуже важливий крок до встановлення реальної державності своєї країни. Таким чином, варто відмітити, що втрата колишнім Союзом РСР своєї державності цілком

зумовлена розпадом єдиного простору функціонування радянського рубля, що дозволяє автору зробити висновок про те, що саме гроші країни є одним із найголовніших атрибутів її державності.

Створення державності незалежної України. Українська радянська соціалістична республіка, яка свого часу одна з перших увійшла до складу Радянського Союзу (грудень 1922 року), разом із тим значно пізніше ніж інші республіки Союзу – 24.08.1991 року прийняла декларацію про суверенітет. Однак уже цього ж року (тобто до офіційного проголошення Верховною Радою СРСР про припинення існування Радянського Союзу) українська влада прагне створити свою державність, першим і найважливішим атрибутом якої є національні гроші. Однак тому, що на той час Україна ще не мала своїх потужностей для виготовлення грошей, то перші замовлення на виготовлення грошових білетів і монет були зроблені за кордоном. Зокрема, у 1991–1992 рр. Нацбанк уклав контракти з англійською фірмою «Thomas de la Rue» на виготовлення грошових білетів номіналом 50, 100 і 200 гривень (ця фірма була й основним виробником купоно-карбованців). Грошові білети номіналом від однієї до двадцяти гривень друкувалися канадською фірмою «Canadian Bank Note Company». Монети номіналами від 1 до 25 копійок карбував Монетний двір Італії [6]. Доречно відмітити, що уже в березні 1994 р. в Україні було введено в дію першу лінію з виготовлення грошових білетів. Тому друкування за кордоном гривні й купоно-карбованців було припинено.

Заслуговує на увагу те, що Кабінет Міністрів України та Національний банк уже через два дні (28 грудня 1991 року) після офіційного проголошення Верховною Радою СРСР про припинення існування Радянського Союзу (26.12.1991 р.) затвердили Постанову «Про заходи у зв'язку з введенням в обіг купонів багаторазового використання» № 378, що свідчить про дуже важливе значення національних грошей як атрибуту державності країни. Варто зазначити, що національна валюта України 1992 року – карбованець, вводилася у два етапи, з яких першим етапом було введення до обігу готівкових купоно-карбованців. Відповідно 10 січня 1992 року перший етап введення української валюти почався з випуску до обігу купоно-карбованців багаторазового використання, які були еквівалентні карбованцевим купюрам відповідного номіналу і які через декілька місяців витіснили радянський рубль з грошового обігу України. А з 16 листопада 1992 року почався другий етап введення національних грошей України – були введені безготівкові купоно-карбованці у грошовий обіг країни. Відповідно, Україна остаточно вийшла з «рубльової зони», і єдиним законним платіжним засобом в Україні став український карбованець. За таких умов вже з 16 листопада 1992 року карбованці як національна валюта незалежної України повністю витіснили радянський рубль з її грошового обігу і, відповідно, всі розрахунки в незалежній Україні стали здійснюються тільки в її національній валюті – українських карбованцях. Це свідчило про те, що завдяки введенню національних грошей, Україна зробила важливий крок до отримання справжньої незалежності та державності. Відповідно, було встановлено офіційний обмінний курс карбованця щодо російського рубля (1,45 крб. за 1 рубль) і долара США (403 крб. за 1 долар). Однак за різних причин карбованець безперервно знецінювався і вже до початку лютого 1995 р. складав 116 900 крб. за долар США. Безперервне суттєве знецінення карбованця призвело у 1996 році до необхідності негайного проведення в Україні грошової реформи і введення нових національних грошей – гривні.

Показово, що НБУ в період виконання грошової реформи, з метою недопущення безготівкової надпланової емісії комерційними банками, які здійснювали її в широких межах, завдяки недотримання встановленої ним норми обов'язкового резервування, підвищив цю норму з 15% до 25% [7], що позбавило банки взагалі можливості до кредитування. Обмін здійснювався за курсом 100000 купоно-карбованців за 1 гривню, за яким одночасно було перераховано усі ціни у гривні. Реформу було проведено без будь-яких обмежень. Тому за один тиждень виконання грошової реформи трильйони «тіньових» карбованців були виміняні на гривні і знову пішли в тінь [8]. Це означало, що реформа не вилучила тіньових грошей і хоч

за даними [9, с.257] було вилучено фальшивих грошей на суму 6,5 млрд. крб., що дорівнювало 50 тис. грн., по суті, реформа тільки деномінувала наявність. Усе це, незважаючи на те, що почався (відносний) ріст роздрібного товарообігу, негативно позначилося на підтримці стабільності нової національної грошової одиниці України – гривні. До речі, що офіційний курс гривні до долару США реформою 1996 року був встановлений на рівні 1,76 гривень за долар США, який, однак, до кінця 2005 року зріс практично втричі і склав 5,3046 грн. за 1 долар США [10, с.121]. До того ж реформа не переоцінила цінні папери уряду СРСР (облігації державних позик) і вклади населення, оскільки головною метою грошової реформи 1996 р. було створення в Україні одного з найважливіших атрибутів державності країни – національних грошей і, відповідно, посилення їх ролі в економічному та соціальному житті суспільства. Щодо такої мети грошової реформи, як зміна масштабу цін [9, с.254] як вагової кількості золота, законодавчо закріпленої за грошовою одиницею країни, то варто відмітити, що а ні купоно-карбованець, а ні гривня, уведена реформою 1996 р., не мали навіть ніякого зв'язку із золотом, і тому говорити про «зміну» масштабу цін немає жодних підстав. Результат, здійсненої в Україні у 1996 р. грошової реформи (яку варто розглядати як часткову одномоментну стабілізаційну реформу неконфіскаційного виду), дуже чітко, на думку автора, сформулював А. С. Гальчинський, який вважав, що «...Грошова реформа в Україні – незвичайний захід для нашої країни, у результаті якої створений один із невід'ємних атрибутів державності – національні гроші» [5, с.308].

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведений аналіз ролі та значення національних грошей як головного атрибуту державності країни дозволяє зробити висновок, що винятковість рівня державності пов'язана безпосередньо з існуванням такого головного атрибуту державності, як національні гроші, які функціонують винятково на державному рівні, на відміну від інших символів (герб, гімн та прапор), що можуть бути і у окремих структурних частин держави. До того ж, наявність сталих національних грошей держави сприяє її соціально-економічному розвитку, що, у свою чергу, зміцнює її державність. За таких умов Україні необхідно безперервно сприяти укріпленню та підвищенню цінності національних грошей – гривні, що буде сприяти і зміцненню державності незалежної України.

Список використаної літератури

1. Доллар США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ru.wikipedia.org.
2. Атлас З. В. Социалистическая денежная система / З. В. Атлас. – М.: Финансы, 1969. – 384 с.
3. Комаринська З. Банківська система України періоду державності 1917–1920 рр.: становлення й реалії функціонування / З. Комаринська // Вісник НБУ. – 2002. – № 2. – С. 56–60.
4. Ленин В. И. Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – М.: Издательство политической литературы, 1967. – 5-е изд. – Т. 45. – 283 с.
5. Гальчинський А. Теорія грошей / А. Гальчинський. – К.: Основи, 1998. – 415 с.
6. Распад советской денежной системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ciscoins.net/articles/article03r.htm.
7. Газета Бизнес. – 1996. – № 35. – С. 6.
8. Газета Бизнес. – 1996. – № 36. – С. 4.
9. Гроші та кредит: [за ред. Б. С. Івасіва]. – Тернопіль: Карт-бланш, 2000. – 510 с.
10. Бюлетень НБУ. – 2005. – № 3. – 192 с.
11. Остролуцкая Л. Как Украина гривну вводила / Л. Остролуцкая // Одесский вестник. – № 241 (991). – 16.12.95 г.
12. Карбованець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uk.wikipedia.org.wiki.

Прийнято до друку 28.05.2013

УДК 336.22:336.27

Сідельникова Л.П.

АПОЛОГЕТИКА ПОДАТКОВО-БОРГОВОЇ СКЛАДОВОЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У статті узагальнено накопичені знання щодо наукового осмислення теоретико-методологічних основ фіскальної політики. Запропоновано визначення фіскальної політики з урахуванням її податково-боргової складової. Досліджено вітчизняні реалії податкового та боргового інструментарію фіскальної політики України.

The accumulated knowledge of the scientific comprehension of theoretical-methodological bases of fiscal policy is generalized in the article. Determination of fiscal policy with taking into account its tax-debt constituent is offered. Domestic realities of tax and debt instruments of fiscal policy of Ukraine are researched.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Характерною особливістю функціонування сучасних транзитивних соціально-економічних систем є розбіжність між очікуваними та реальними результатами розвитку економічних відносин, які виникають під впливом інституційних умов постсоціалістичної трансформації. Значні деформації фіскальної сфери створюють перешкоди для діяльності суб'єктів господарювання, знижуючи у підсумку рівень податкової складової фінансування суспільно необхідних видатків, продукують зростання боргового навантаження на економіку та не забезпечують ефективного використання акумульованих у бюджеті коштів. Це, у свою чергу, негативно відображається на макроекономічних показниках, підриваючи фінансову основу перебудови соціально-економічної системи. Тому в сучасних умовах нестабільності державних фінансів дослідження основ та визначення стратегічних орієнтирів формування і реалізації фіскальної політики України є об'єктивною необхідністю.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Моніторинг наукового підґрунтя реформування стратегії і тактики фіскальної політики на сучасному етапі розвитку показує, що основою моделювання векторів трансформації вітчизняної політики у цій сфері повинна виступати новітня парадигма теорії вибору, фіскальна компонента якої має особливе значення. Концептуальні засади державної фіскальної політики та проблематика її оптимізації в країнах з розвиненою ринковою та транзитивною економікою досить ґрунтовно досліджені провідними українськими вченими: В. Андрущенком, В. Вишневським, В. Гейцем, О. Десятнюк, Ю. Івановим, О. Кириленко, А. Крисоватим, І. Луніною, В. Мельником, П. Мельником, А. Соколовською, В. Суторміною, В. Федосовим, І. Чугуновим, С. Юрієм.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте серед основних інструментів фіскальної політики науковці зазвичай виділяють податкові надходження, державні видатки та трансфертні платежі, залишаючи поза увагою позикові кошти, які формують додаткові бюджетні ресурси для фінансування суспільно необхідних видатків.

Постановка завдання. Метою статті є визначення теоретико-методологічних основ фіскальної політики держави з урахуванням її податково-боргової складової та дослідження вітчизняних реалій податкового та боргового інструментарію фіскальної політики України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній вітчизняній економічній літературі фіскальна політика зазвичай асоціюється з державним регулюванням урядових видатків і оподаткуванням.

Так, А. Крисоватий розглядає фіскальну політику як регулювання державних видатків та податкових надходжень для забезпечення повної зайнятості, стабільності цін та економічного зростання, а також як вплив держави на економічну кон'юнктуру шляхом

© СІДЕЛЬНИКОВА Л.П., 2013

зміни системи оподаткування і державних витрат [1, с.11].

С. Соломенко тлумачить фіскальну політику як сукупність заходів держави у сфері оподаткування та державних витрат шляхом впливу на стан господарської кон'юнктури, перерозподілу національного доходу, нагромадження необхідних ресурсів для фінансування соціальних програм [2, с.4].

На думку О. Жовтанецького, фіскальна політика – це цілеспрямоване регулювання державних видатків та податкових надходжень задля забезпечення макроекономічної стабільності й економічного зростання [3, с.15].

В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик стверджують, що фіскальна політика – це вплив уряду на економіку через оподаткування, формування обсягу й структури державних видатків з метою забезпечення належного рівня зайнятості, запобігання й обмеження інфляції та згубного впливу циклічних коливань [4, с.690].

Л. Авадян під фіскальною політикою розуміє «... процес змін у системі оподаткування та урядових видатках, що здійснюється з метою зменшення коливання ділових циклів, сприяння швидкому зростанню економіки з високою зайнятістю та без високої неконтрольованої інфляції» [5, с.27].

Д. Нікитенко визначає сутність фіскальної політики в контексті її впливу на підприємницький сектор – як «систему заходів органів влади щодо оптимізації податкових надходжень та державних видатків для вирішення стратегічних завдань, що стоять перед державою та відповідають конкретним історичним умовам, на засадах узгодження державних інтересів та економічних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності» [6, с.7].

Варто зазначити, що доволі часто при визначені суті фіскальної політики поряд із терміном «фіскальна» вживається термін «бюджетно-податкова» політика. Так, І. Радіонова пише: «бюджетно-податкова політика, що використовує як головні інструменти податки та державні видатки, може застосовуватися для досягнення таких макроекономічних цілей як забезпечення повної зайнятості, стримування цін та забезпечення загального добробуту» [7, с.166]. В. Палехова зазначає, що впливаючи на доходи (левову частку яких утворюють податки) і видатки державного бюджету, «… тобто проводячи певну бюджетно-податкову (фіскальну) політику, уряд може сприяти зростанню сукупного попиту, а з ним і зростанню обсягу національного виробництва, рівня зайнятості» [8, с.159]. За твердженням І. Вініченко, О. Гончаренко, Н. Дацій, С. Корецької, «бюджетно-податкова (фіскальна) політика – це заходи уряду у сфері державних витрат, оподатковування і стану державного бюджету, спрямовані на забезпечення повної зайнятості, рівноваги платіжного балансу і економічного зростання при виробництві неінфляційного ВВП [9, с.76]. А. Чухно, П. Єщенко, Г. Климко, ототожнюючи фіскальну політику з бюджетно-податковою, розглядають її як систему заходів уряду, спрямованих на зміни в державних видатках, оподаткуванні та бюджетотворенні для забезпечення прискореного економічного зростання з повною зайнятістю і стабільними цінами [10, с.473]. С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна, Т. Пахомова вважають, що «бюджетно-податкова (фіскальна) політика – це заходи уряду, спрямовані на забезпечення повної зайнятості та виробництво неінфляційного ВВП шляхом змін державних видатків, системи оподаткування та підходів до формування державного бюджету в цілому» [11, с.303].

Отже, більшість вітчизняних учених тлумачать фіскальну політику як інструмент, за допомогою якого держава може здійснювати цілеспрямований регулюючий вплив на формування, структуру та ефективність функціонування національного виробництва як основи досягнення добробуту всього суспільства, розв'язуючи у найзагальнішому вигляді два завдання: забезпечення виробництва суспільних благ та здійснення перерозподілу доходів. Причому в економічній літературі фіскальну політику часто ототожнюють з бюджетно-податковою. На думку автора, така точка зору має підстави для існування, оскільки цей вид державного впливу на економіку здійснюється шляхом формування доходів держбюджету та фінансування суспільно необхідних видатків у вигляді державних закупівель, трансфертних платежів та процентних виплат за борговими зобов'язаннями.

Водночас необхідно зауважити, що серед інструментів фіскальної політики науковці виділяють, передусім, такі: податкові надходження, державні видатки та трансфертні платежі. Натомість автор вважає, що до основних інструментів фіскальної політики доцільно додати позикові кошти, які формують додаткові бюджетні ресурси для фінансування суспільно необхідних видатків, дозволяючи покривати дефіцити бюджетів.

Виходячи з твердження, що державні видатки складаються з державних закупівель (які, в свою чергу, поділяються на державні інвестиції та державне споживання), трансфертних платежів та відсотків по борговим зобов'язанням держави [8, с.160], вбачається можливим приєднати такий елемент фіскальної політики як трансфертні платежі до дефініції «державні видатки» і визначити основні інструменти фіскальної політики наступним чином (рис. 1)

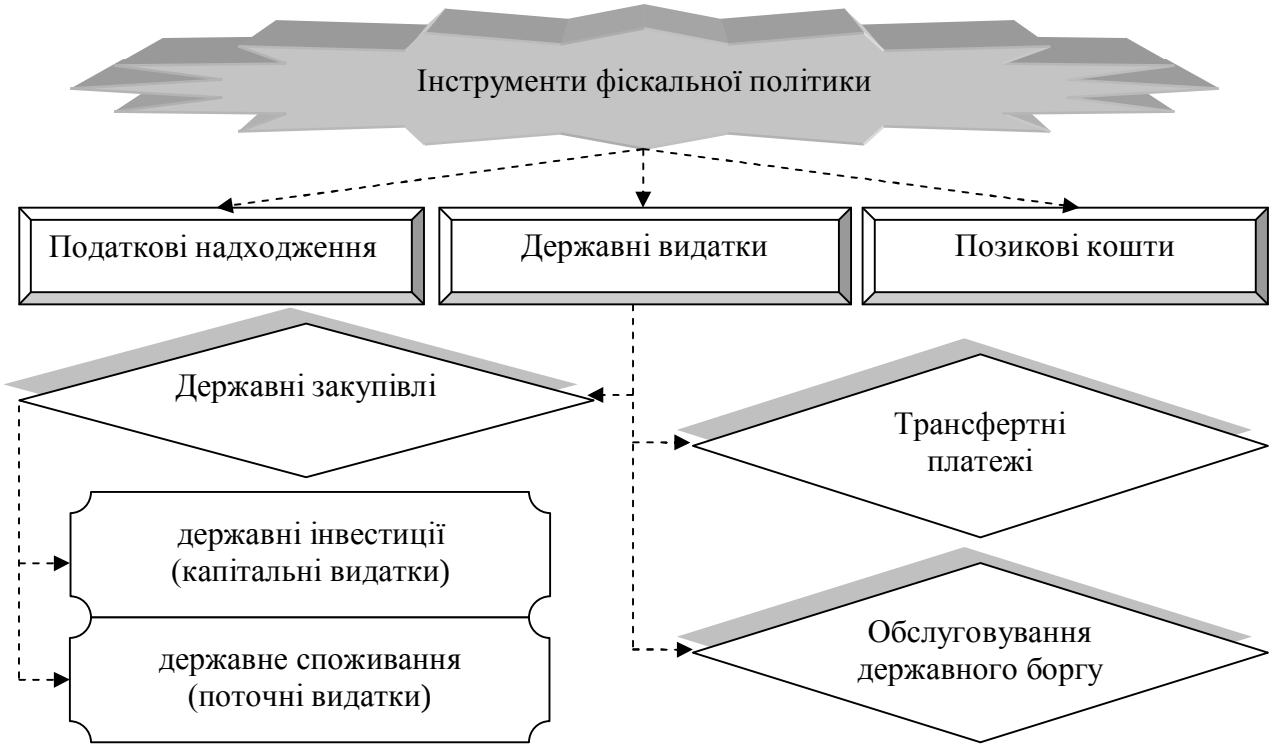

Рис. 1. Інструменти фіскальної політики

Виходячи з наведеного, доцільно визначити фіскальну політику як комплекс заходів, за допомогою яких держава впливає на економіку через структуру податкових надходжень до державного бюджету, напрями здійснення державних видатків та способи залучення позикових коштів, з метою максимального використання можливостей податкового забезпечення функціонування держави та потенційного фіскального ефекту економічно виправданого державного запозичення задля ефективного фінансування суспільно необхідних видатків, спрямованих на підвищення ефективності економіки та стимулювання економічного зростання.

Зазначений вплив здійснюється шляхом зміни видів і ставок податків (податкових платежів), надання податкових пільг, розстрочення і відстрочення податкових платежів та застосування штрафних санкцій, вдосконалення механізмів оподаткування, оптимізації напрямів та структури обов'язкових державних видатків, встановлення критеріїв оцінки інвестиційних проектів, умов їх тендерного відбору і порядку фінансування, обґрунтованого вибору боргового інструментарію наповнення бюджету.

Виходячи із запропонованого вище визначення фіскальної політики та враховуючи вітчизняну прагматику її формування та реалізації, потрібно виділити такі важелі фіскальної політики України (рис. 2).

Рис. 2. Важелі фіскальної політики України

Зміна податкового навантаження (унаслідок зміни податкових ставок, надання податкових пільг і податкових канікул, запровадження спеціальних режимів оподаткування, розстрочення і відстрочення податкових платежів) і державних закупівель (кошторисного фінансування та бюджетних інвестицій) визначає рівень доходів споживачів. Якщо уряд скорочує податки без скорочення бюджетних видатків, то у держави виникають довгострокові, середньострокові та короткострокові зобов'язання в іноземній та національній валютах, що вимушує уряд вибирати між скороченням державних закупівель і підвищенням податкових ставок. Орієнтація народного господарства на економічне зростання передбачає, що бюджетні видатки спрямовуються в ті галузі і на програми реформування суспільства, які сьогодні є найбільш актуальними. Акумулюючи і розпоряджаючись значними грошовими ресурсами, держава виступає одночасно найбільшим споживачем товарів і послуг, що дозволяє їй активно підтримувати рівновагу між ефективним попитом і пропозицією, знижувати безробіття і забезпечувати зайнятість на оптимальному рівні і обслуговувати державний борг. Для досягнення цих цілей уряд може використовувати приватизацію державної власності. Так, доходи від продажу державного майна сприяють збільшенню доходної частини державного бюджету, а отже – скороченню бюджетного дефіциту. Особливо позитивним є продаж приватному сектору збиткових суб'єктів господарювання, що створює не лише можливість для додаткових грошових надходжень до державного бюджету, але і значно зменшує майбутні державні витрати, пов'язані з фінансуванням збиткових підприємств.

Державні запозичення, як складне суспільно-економічне явище, можуть впливати на вітчизняну економіку як позитивно, так і негативно. З одного боку, сприяючи на певному етапі розвитку економіки і зростанню внутрішнього попиту, вони в основному є неінфляційним джерелом фінансування бюджетного дефіциту, який збільшує загальні фінансові ресурси країни. З іншого – при настанні термінів боргових виплат відбувається обмеження інвестиційних можливостей держави внаслідок необхідності акумуляції ресурсів для погашення боргу, що часто супроводжується необхідністю збільшення податків або зниженням видатків бюджету. Таким чином, державний борг перетворюється на механізм перерозподілу національного доходу.

Основу фінансового забезпечення суспільно необхідних видатків складають податки, неподаткові надходження, грошова емісія, державні запозичення та надходження від приватизації. Причому фіскально незначні, часто ситуативні неподаткові надходження, грошова емісія (пов'язаний з ризиками посилення інфляційних процесів, а тому вкрай обмежений у використанні засіб покриття дефіциту бюджету) і тимчасові можливості акумулювання надходжень від приватизації не можуть виступати рівнозначною податкам та позикам альтернативою фінансування покладених на державу суспільством функцій.

У табл. 1 розраховано рівень фінансування видатків Зведеного бюджету України податковими та позиковими коштами протягом останніх років.

Таблиця 1

Податкові та боргові джерела фінансування видатків
Зведеного бюджету України (млн. грн.)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (план)
Видатки Зведеного бюджету	226054,4	309203,7	307399,4	377842,8	416853,6	494369,0
Податкові надходження	161264,2	227164,8	208073,2	234447,7	334691,9	392912,0
Фінансування за борговими операціями	5550,1	26446,4	1384,4	97567,3	36273,3	32830,1
у т.ч.						
– запозичення	12149,6	33558,0	1474,5	124459,0	83783,3	102643,1
– погашення	- 6599,5	- 7111,6	- 90,1	- 26891,7	- 47510,0	- 69813,0
Забезпечення бюджетних видатків:						
– податковими надходженнями, %	71,34	73,47	67,69	62,05	80,29	79,48
– позиковими коштами, %	2,46	8,55	0,45	25,82	8,70	6,64

Як засвідчують дані табл. 1, фінансування бюджетних видатків в Україні забезпечується переважно податковими надходженнями. Разом з тим, у 2009–2010 роках їхня частка значно скоротилася, що стало наслідком погіршення стану вітчизняної економіки у період світової фінансово-економічної кризи. Однак вже у наступному році рівень податків і зборів, мобілізованих у державному та місцевих бюджетах України з метою фінансування суспільних благ, значно підвищився – з 62,05% у 2010 році до 80,29% у 2011 році. Таке суттєве зростання відбулося як унаслідок виходу країни із фінансово-економічної кризи, так і завдяки важливому кроку інституційної трансформації вітчизняної податкової системи – прийняттю Податкового кодексу України та запровадженим ним податковим новаціям (підвищенню ставок окремих податків (рентної плати за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні; акцизного податку; плати за землю); наведенню порядку у сфері відшкодування ПДВ; перекривання схем звуження бази оподаткування податком на прибуток; активізації боротьби з ухиленням від сплати податків).

Запроваджено було й суто фіскальні заходи: проведення «роботи» з підприємствами щодо авансової сплати податків та податкових платежів; затримання відшкодування ПДВ; звільнення від оподаткування ПДВ операцій з поставки зернових, що призвело до втрати сільгосппідприємствами права на відшкодування ПДВ; тиск на платників єдиного податку з метою «стимулювання» їхнього переходу на загальну систему оподаткування. Наслідком податкової експансії стало відчутне збільшення податкового навантаження на економіку. Така тенденція відчутно дисонує із завданням зменшення податкового тиску, задекларованого в рамках стратегії модернізації вітчизняної економіки та оптимізації фіскальної політики України.

На 2012 рік у бюджеті було передбачено незначне зниження рівня забезпеченості фінансування бюджетних видатків за рахунок податкових надходжень – до 79,48%. Причиною такого падіння є, по-перше, значне скорочення темпів зростання економіки; по-друге, зниження рівня інфляції, яке зменшить обсяги інфляційних доходів бюджету; по-третє, максимальне

забезпечення контролюючими органами доходів бюджету від боротьби зі схемами мінімізації оподаткування у 2011 році завдяки прийняттю Податкового Кодексу.

Що стосується рівня боргового фінансування суспільно необхідних видатків (табл. 1), на перший погляд, він може здатися доволі незначним (крім, звісно, 2010 року, коли чверть видатків Зведеного бюджету України було профінансовано за рахунок позикових коштів). Натомість викликає занепокоєння тенденція 2011–2012 років, коли більше половини запозичених коштів витрачається не на фінансування інноваційного розвитку вітчизняної економіки, а на погашення раніше взятих державних запозичень: у 2011 році – 56,71%; у 2012 році (план) – 68,02%.

Однак, як відомо, використання позикових коштів як альтернативного податкам джерела наповнення бюджету має певні обмеження. Запозичення, забезпечивши належне фінансування видатків бюджету в умовах його дефіцитності, через певний період часу повинні бути повернені зі сплатою відсотків. Тому за їх рахунок необхідно фінансувати інвестиційні проекти, подальше функціонування яких сприятиме стійкому зростанню ВВП. Тоді на обслуговування та погашення позик вилучатимуться лише додатково акумульовані за рахунок розширення податкової бази доходи бюджету і, отже, згодом не доведеться або підвищувати рівень оподаткування, або мінімізувати видатки, підриваючи можливості подальшого економічного зростання.

Натомість бюджетні ресурси, акумульовані внаслідок здійснення державних запозичень, в Україні традиційно спрямовуються на «проїдання», тобто фінансування поточного споживання, та погашення накопиченого раніше державного боргу. І лише у незначних обсягах – на забезпечення сталого економічного розвитку на інноваційно-інвестиційній основі.

Знехтування урядом необхідності забезпечення високого рівня державних інвестиційних видатків з метою активізації економічної динаміки та структурних зрушень в господарському комплексі України та відсутність цілісної державної боргової стратегії призвели до того, що борговий тиск на державний бюджет щороку посилюється до максимального значення у 2013 році, на який припадає здійснення основних виплат за кредитами Міжнародного валютного фонду. При незмінності векторів фіскальної політики, надмірне нарощування державного боргу (внутрішніх та зовнішніх запозичень, неконтрольованого надання державних гарантій) може спровокувати кризу державної заборгованості вже у найближчі роки.

Разом з тим, рівень державного боргу є ключовим показником стійкості фіскальної політики [12, с.42]. Чим вищий рівень боргу, тим сильніший тиск він справляє на відсоткові ставки. Це збільшує в бюджеті ту частку видатків, які пов’язані з обслуговуванням боргу, що звужує можливості проведення гнучкої фіскальної політики. Крім того, у разі надмірного рівня боргу уряду буде проблематично розміщувати нові боргові зобов’язання. Як наслідок, може виникнути потреба в емісійному фінансуванні суспільно необхідних видатків.

Висновки і перспективи подальших розробок. Податкові фінанси як система податків та фіскальних механізмів їх акумулювання і використання є першоосновою державної фіскальної політики. Боргові фінанси як сукупність державних запозичень та всієї фіскальної інфраструктури залучення, використання та повернення кредитних ресурсів – альтернативна податковим фінансам форма забезпечення фінансування видатків бюджету. Використання податкових і боргових фінансів в рамках формування та реалізації фіскальної політики дозволяє державі коригувати широкий спектр соціально-економічних відносин і, тим самим, визначати тенденції зміни пропорцій відтворення та суспільного розвитку в цілому. Відповідно, податкові та боргові фінанси – інструменти спрямування розбудови соціально-економічної системи в оптимальне русло, якими в жодному разі не можна нехтувати при розробці концепцій відновлення економік у посткризові періоди.

Стратегічними цілями оптимізації фіскальної політики України в контексті виділення її податково-боргової складової мають стати:

– відхід від домінування принципу фіскалізму, коли податок розглядається виключно як інструмент мобілізації доходів до бюджету, та більш ефективне використання регуляторного потенціалу податкових фінансів;

- підвищення фіскальної ефективності податкової системи за допомогою важелів, які не суперечать цілям пожвавлення економічної активності;
- реформування бюджетної системи у напрямі забезпечення максимальної ефективності здійснюваних видатків для реалізації системних завдань державної політики;
- перехід від пасивного залучення коштів на фінансування бюджетного дефіциту до системного управління державним боргом.

Розширення експансії фіску шляхом позикового фінансування суспільних видатків може дозволити державі коригувати соціально-економічні відносини одночасно зі створенням сприятливого податкового середовища, тобто сформувати найоптимальнішу фіскальну основу зростання ВВП і, як наслідок, забезпечити збільшення податкових надходжень від розширення бази оподаткування. У свою чергу, таке зміцнення податкового потенціалу слугуватиме як фінансовим забезпеченням подальшого обслуговування та погашення утвореного в результаті активізації запозичення державного боргу, так і фіскальною передумовою чергового розширення фінансової діяльності держави та (або) ще більшого зменшення рівня перерозподілу ВВП (якщо темпи економічного зростання будуть високими, а боргові платежі відносно незначними) [13, с.243]. Динамізм зростання ВВП та ринкової соціально-економічної трансформації буде збережено й у перспективі.

Підводячи підсумок, необхідно ще раз наголосити, що фіскальна політика України має бути орієнтована на забезпечення і підтримку збалансованого зростання податкових надходжень, оптимізацію системи державних запозичень, ефективний розподіл бюджетних ресурсів, створення умов для виходу вітчизняної економіки на траєкторію стійкого розвитку.

Тому одним із найактуальніших напрямів подальших розробок щодо її оптимізації є пошук найбільш прийнятного співвідношення податкових і позикових форм фінансування державних видатків, визначення суспільно необхідної та суспільно можливої межі оподаткування та оптимального рівня зовнішніх та внутрішніх державних запозичень.

Список використаної літератури

1. Крисоватий А. І. Оподаткування і ринок: умови та можливості поєднання: [монографія] / А. І. Крисоватий. – Тернопіль: вид-во Карп'юка, 2000. – 246 с.
2. Соломенко С. М. Бюджет повної зайнятості та фіскальна політика / С. М. Соломенко // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 3–12.
3. Жовтанецький О. М. Фіскальна політика в перехідній економіці України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / О. М. Жовтанецький. – Львів, 2002. – 19 с.
4. Макроекономіка: [підруч. / за ред. В. Д. Базилевича]. – К.: Знання, 2004. – 790 с.
5. Авадян Л. Й. Фіскальна політика: конспект лекцій / Л. Й. Авадян. – Харків: ХДЕУ, 2003. – 80 с.
6. Нікитенко Д. В. Фіскальна політика розвитку підприємництва в трансформаційній економіці: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Д. В. Нікитенко. – К., 2005. – 16 с.
7. Радіонова І. Ф. Макроекономіка: теорія та політика: [підруч.] / І. Ф. Радіонова. – К.: Таксон, 2004. – 346 с.
8. Палехова В. А. Макроекономіка: [навч. посіб.] / В. А. Палехова. – Миколаїв: МДГУ ім. Петра Могили, 2005. – 304 с.
9. Макроекономіка: [навч. посіб.] / І. І. Вініченко, О. В. Гончаренко, Н. В. Дацій, С. О. Корецька. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 176 с.
10. Основи економічної теорії: [підруч. / за заг. ред. А. А. Чухна]. – К.: Вища школа, 2001. – 606 с.
11. Мікроекономіка і макроекономіка: [підруч. у 2 ч. / за заг. ред. С. Будаговської]. – К.: Основи, 2007. – 520 с.
12. Савченко А. Г. Макроекономічна політика: навч.-метод. посіб. [для самост. вивч. дисц.] / А. Г. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 135 с.
13. Кощук Т. Прагматика формування та реалізації фіскальної політики в Україні / Т. Кощук // Журнал Європейської економіки. – 2008. – Т. 7 (№ 2). – С. 242–256.

Прийнято до друку 25.02.2013

УДК 336.025

Якуша Я.В.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАОЩАДЖЕННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ З ПОЗИЦІЇ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ

Визначено сучасний стан енергетичного сектору України. Досліджено рівень розрахунків населення за спожиту теплову енергію. Оцінено потенціал нетрадиційних видів джерел енергії в Україні. Розраховано рівень економії бюджетних ресурсів за рахунок використання відновлювальних джерел енергії. Запропоновано практичний механізм фінансування енергоефективних проектів.

The current state of the energy sector is defined. The level of population payments for the consumed heat energy is investigated. The potential of untraditional energy sources in Ukraine is evaluated. The level of saving budget resources due to the use of renewable sources of energy is calculated. The practical mechanism for financing energy efficiency projects is offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із найважливіших факторів сталого розвитку будь-якої країни є збереження збалансованості бюджетної системи з одночасним створенням стимулів для впровадження інновацій. На сьогоднішній день, економічне зростання в Україні висуває підвищенні вимоги до енергетичної інфраструктури, яка потребує модернізації та значних інвестицій, адже на відміну від інших сфер економіки, паливно-енергетичний комплекс характеризується високим рівнем капітальних вкладень, відносною обмеженістю ресурсів та великою соціальною значимістю.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Економія енергоресурсів стає дедалі актуальнішою тенденцією вітчизняної економіки, яка ґрунтується на заощадженні бюджетних коштів та збереженні якості довкілля. Екологічна і енергетична безпека в перспективі можуть бути забезпечені лише шляхом впровадження технологій, орієнтованих на місцеві енергетичні ресурси. Паралельно повинна збільшуватися частина енергії, що отримується від сонця, вітру та біомаси. І лише такий підхід має майбутнє. Питання державного регулювання використання нетрадиційних видів джерел енергії розглядають у своїх працях багато науковців, а саме: А. О. Бабич, В. І. Бойко, В. В. Вітвицький, а проблеми адаптації світового досвіду з впровадження енергоефективних програм до українських умов – О. О. Веклич, Д. М. Серебрянський, О. П. Маслюківська, М. А. Хвесик, І. М. Синякевич, Л. І. Лежнева тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З часів проголошення незалежності, а саме: протягом останніх двадцяти років, Україна залишається енергетично залежною державою і питання визначення шляхів досягнення нашою країною енергетичної безпеки щороку стає все більш актуальним. На сьогоднішній день зазначена проблематика досліджена недостатньо, основним відкритим питанням наразі залишається визначення орієнтирів державної політики з позиції енергоефективності.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сучасного стану енергетичного сектору України та коливання цін на енергетичні ресурси; аналіз рівня розрахунків населення за спожиту теплову енергію; оцінка потенціалу нетрадиційних видів джерел енергії в Україні; розрахунок рівня економії бюджетних ресурсів за рахунок використання відновлювальних джерел енергії; визначення проблем впровадження новітніх технологій в галузі енергозбереження; пошук механізмів фінансування енергоефективних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Міжнародного енергетичного агентства та органів державної статистики, показник ефективності національної економіки та її конкурентоспроможності з точки зору енерговикористання (енергоємність ВВП) в Україні становить 0,5 кілограма нафтового еквівалента на 1 долар США з урахуванням паритету

© ЯКУША Я.В., 2013

реальної купівельної спроможності, що у 2,6 рази перевищує середнє значення енергоємності ВВП розвинутих держав світу (величина показника енергоємності ВВП в Данії та Японії дорівнює 0,11, у Великій Британії – 0,14, Німеччині і Франції – 0,18, Сполучених Штатах Америки – 0,21, Росії – 0,47 кілограма нафтового еквівалента на 1 долар США) [1].

Енергетичний сектор, з його обсягами, складністю структури, траєкторією розвитку і опорою на довгострокові активи, відіграє велику роль у екологічно-орієнтованому зростанні кожної країни. На сьогоднішній день, цей сектор значною мірою залежить від викопного палива, продукти спалювання якого складають 84% від загального обсягу викиду парникових газів у світі. Щорічний приріст населення і темпи економічного зростання встановлюють глобальний попит на енергію, способи здобуття якої вимагають кардинальної трансформації. Саме тому орієнтування енергетичного сектора на використання альтернативних видів палива стає неминучим етапом розвитку кожної держави, а особливого сенсу цей етап набуває в енергетично залежних країнах, до яких належить і Україна.

Негативний ефект енергетичної залежності особливо помітний в країнах, що розвиваються. В Україні імпортовані викопні джерела енергії складають велику частку загального обсягу спожитих енергетичних ресурсів. Ціна на енергоносії щороку динамічно зростає. Так, з 1 січня 2012 року, ціна природного газу для промислових, комунально-побутових підприємств, бюджетних установ та організацій встановлена на рівні 3509 грн. за 1000 куб. м. без урахування ПДВ, збору до затвердженого тарифу на природний газ у вигляді цільової надбавки, тарифів на транспортування, розподіл і постачання за регульованим тарифом, що на 50% перевищує вартість газу у 2011 році [2; 3]. Ціна на газ для населення наразі залишається на рівні 2010 року і коливається від 725,4 грн. до 3250 грн. за 1000 куб. м. [4]. Виходячи з наведених даних можна зробити висновок, що утримання непропорційних цін на газ, вугілля, електрику та тепло для кінцевих споживачів покривається за рахунок коштів бюджетів усіх рівнів. Україна може забезпечити свої потреби власним видобутком нафти на 25–35% та газу – на 50–60%. Однак реалізації цього потенціалу перешкоджають складні геологічні умови прогнозованих запасів вуглеводнів, а відтак і потреба у значних інвестиціях для їх освоєння [5, с.23]. Вирішенню цієї проблеми додатково перешкоджають накопичені борги населення за спожиту теплову енергію. За даними ДК Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України», «Газ України» стан розрахунків підприємств комунальної теплоенергетики за природний газ, спожитий протягом опалювального сезону 2010–2011 років в Україні становить 3985,22 млн. грн., що відповідає 73% загального рівня розрахунків [6]. Інформація про стан розрахунків регіональних підприємств комунальної теплоенергетики (далі – ТКЕ) за природний газ, спожитий протягом опалювального сезону 2010-2011 років наведено на рис. 1.

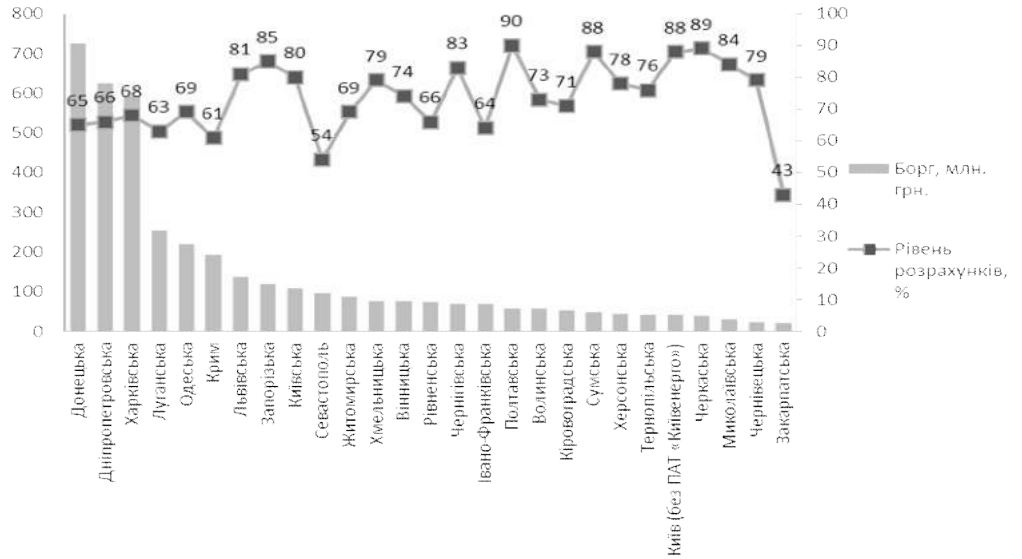

Рис. 1. Інформація про стан розрахунків підприємств регіональних ТКЕ за природний газ, спожитий протягом опалювального сезону 2010–2011 років (складено автором на основі даних [6])

Вартість викопного палива становить близько 80% у структурі тарифу на теплову енергію [7]. Виходячи з цього, головна причина підвищення рівня тарифів на неплатежів в Україні – це постійне зростання цін на енергоресурси. Знизити залежність держави від різких коливань цін на вуглеводневу сировину та поліпшити економічну та екологічну ситуацію у країні, можна за допомогою використання альтернативних джерел енергії, упровадження яких не можливе без сталого розвитку інноваційної інфраструктури. Такі проекти з енергозбереження, окрім економії енергоресурсів, забезпечують економію коштів з боку як виробників, так і кінцевих споживачів енергії.

Сьогодні цей потенціал нетрадиційних видів джерел енергії (далі – НВДЕ) в Україні використовується недостатньо. Частка НВДЕ в енергетичному балансі країни становить 7,2% (6,4% – позабалансові джерела енергії; 0,8% – відновлювальні джерела енергії) [8, с.52]. Для достатньо великої групи європейських країн характерна висока частка відновлюваної енергетики в структурі споживання: Норвегія (38,2%), Швеція (28,3%), Фінляндія (22,1%), Австрія (20%), Португалія (16,4%), Данія (14,6%). У Північній Америці найвища частка НВДЕ у Канади (16,1%), а у тихоокеанському регіоні – у Нової Зеландії (28,9%) [8, с.52–53].

Найперспективніший регіон України з позиції розвитку альтернативної енергетики – Південь. Серед важливих потенційних ресурсів поновлюваних джерел енергії в цьому регіоні можна виділити: гідроресурси; ресурси вітру, сонця; енергії біомаси та геотермальної енергії. Однак варто зазначити, що потенціал розвитку НВДЕ існує в усіх регіонах нашої країни, залежно від їх інфраструктури.

Упровадження доступних новітніх технологій на основі НВДЕ в бюджетній сфері повинно стати першочерговим завданням, оскільки сталий розвиток країни не можливий без ефективного використання бюджетних ресурсів. До того ж державні установи мають бути прикладом для наслідування досвіду у сфері енергозбереження.

Використовуючи дані Інституту відновлюваної енергетики НАН України про річний технічно-досяжний енергетичний потенціал, розрахований на основі використання відновлюваних джерел енергії в Україні, та ціну на газ, встановлену для бюджетних установ на 2012 рік, розрахуємо можливу економію бюджетних ресурсів у 2012 році, за умови впровадження доступних новітніх технологій на основі НВДЕ (табл. 1).

Таблиця 1

Потенціал нетрадиційних видів джерел енергії в Україні
(розраховано автором на основі даних [5, с.24])

Напрям освоєння нетрадиційних видів джерел енергії	Річний технічно-досяжний енергетичний потенціал		Річні обсяги заміщення природного газу	Економія бюджетних ресурсів
	млрд. кВт.год	млн.т у.п.	млрд. м3	млрд. грн.
Вітроенергетика	41,7	21	18,3	64,2
Сонячна енергетика	28,8	6	5,2	18,2
Геотермальна енергетика	105,1	12	10,4	36,5
Мала гідроенергетика	8,3	3	2,6	9,1
Біоенергетика	162,8	20	17,4	61,1
Енергетика довкілля	154,7	18	15,7	55,1
Всього	501,4	80	69,6	244,2

Дані табл. 1 переконливо свідчать про те, що найбільш актуальним та ефективним заходом для забезпечення економії бюджетних ресурсів та зниження споживання енергоносіїв для органів місцевого самоврядування є реалізація проектів з використанням НВДЕ. Однак промислово-виробничий та природний потенціал альтернативних джерел енергії та енергоефективного устаткування в Україні використовується не на повну потужність. Існуючі проекти видобутку енергії із альтернативних джерел є поодинокими та,

зазвичай, розробляються і реалізуються окремими приватними підприємствами, оскільки реалізація таких проектів потребує значних капіталовкладень.

Коефіцієнт використання встановленої потужності теплових електростанцій України не перевищує 40%, що майже в 2 рази нижче за передові світові показники. Переважна більшість ТЕС і ТЕЦ введені в експлуатацію в 60–70-х роках минулого століття. Проектувалися вони за нормами 50-х років. Як наслідок, переважна кількість устаткування ТЕС вичерпала розрахунковий ресурс експлуатації, фізично і морально застаріла. Наразі, 100% енергоблоків теплових електростанцій перетнули розрахунковий ресурс роботи, а 60,7% перетнули межу фізичного зносу [5, с.19]. Необхідний при цьому обсяг капітального ремонту та реконструкції ТЕС не забезпечується.

Як зазначалося вище, максимальне наближення стандартів української енергетики до світових, на сьогоднішній день, неможливе без модернізації обладнання, орієнтованого на використання відновлювальних джерел енергії. Однак необхідно пам'ятати, що поліпшення технічного стану і підвищення ефективності роботи існуючих та будівництво нових об'єктів енергетики мають здійснюватись з урахуванням вимог чинного природоохоронного законодавства та міжнародних зобов'язань, узятих Україною щодо скорочення обсягів техногенного навантаження на навколишнє природне середовище (Кіотський протокол), у тому числі, за умови економічного зростання виробництва, зокрема шляхом впровадження:

- екологічно чистих технологій спалювання палива;
- ресурсозберігаючих заходів та технологій;
- систем комплексного очищення димових газів від основних забруднюючих речовин (золи, діоксиду сірки, оксидів азоту);
- заходів для максимально можливої утилізації золошлакових відходів та безпечного зберігання відходів, що не підлягають утилізації тощо [9].

Проблемами упровадження новітніх технологій в Україні в галузі енергозбереження залишаються:

- обмеженість місцевих бюджетів у фінансуванні програм енергоефективності. Державний та місцеві бюджети не можуть повністю задовольнити потреби в інвестуванні у проекти розвитку інфраструктури та енергозбереження. За таких умов необхідно задіяти всі можливі фінансові інструменти, досвід та можливості приватного сектору, міжнародних фінансових організацій, механізми фінансування в рамках Кіотського протоколу, місцеві запозичення та гарантії такого фінансування;
- низький рівень залучення місцевого приватного сектору та державних установ до існуючих міжнародних програм, що надають консультативну, технічну та кредитну допомогу перспективним енергозберігаючим проектам;
- недостатнє інформаційне супроводження енергоефективних програм як українських так і міжнародних, що знижує рівень залучення потенційних учасників до цих програм;
- неефективність національної системи оподаткування щодо стимулювання зацікавленості в інвестуванні проектів з енергоефективності.

За даними розрахунків Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень, середня окупність проектів з упровадження НВДЕ в бюджетній сфері триває від 2 до 5 років. А реалізація програм з енергозбереження на об'єктах комунального господарства може забезпечити щорічну економію видатків на оплату енергоносіїв у середньому 50% [10, с.21].

Саме ефективність і окупність таких проектів вигідно відрізняє їх від інших проектів з погляду пріоритетності інвестування коштів, запозичених місцевими громадами.

За своєю суттю такий проект – це система обумовлених його межами цілей з економії паливно-енергетичних ресурсів, створюваних або модернізованих для їхньої реалізації фізичних об'єктів, технологічних прийомів, організаційної та технологічної документації, трудових і матеріальних ресурсів, а також управлінських рішень та заходів щодо реалізації зазначених цілей.

Такі заходи з оновлення основних фондів теплових енергогенеруючих підприємств відповідають Енергетичній стратегії України на період до 2030 року та передбачають

реалізацію пріоритетних програм, спрямованих на збільшення експортного потенціалу, підвищення надійності та покращення техніко-економічних показників енерговиробництва шляхом зменшення підприємствами теплової енергетики питомих витрат умовного палива та наближення екологічних показників їхньої роботи до європейських стандартів. Однак механізм фінансування таких проектів в Стратегії висвітлено недостатньо [11].

Реалізація проектів енергоефективності може здійснюватися:

- органами місцевого самоврядування із залученням коштів державного бюджету;
- за рахунок коштів іноземного інвестора, який спрямовує їх в реалізацію проекту, а отримані одиниці скорочення викидів парникових газів зараховує на свій рахунок;
- за рахунок власних коштів підприємства, яке може продавати утворені одиниці скорочення викидів парникових газів;
- за рахунок кредитних коштів міжнародних організацій. Так, ЄБРР готовий виділяти 2–4,6 млрд. дол. США на рік країнам з трансформаційною економікою для реалізації проектів.

Використовуючи наведену інформацію, можна сформувати практичні комбіновані схеми фінансування енергоефективних проектів у бюджетній сфері. Одна із таких схем наведена на рис. 2.

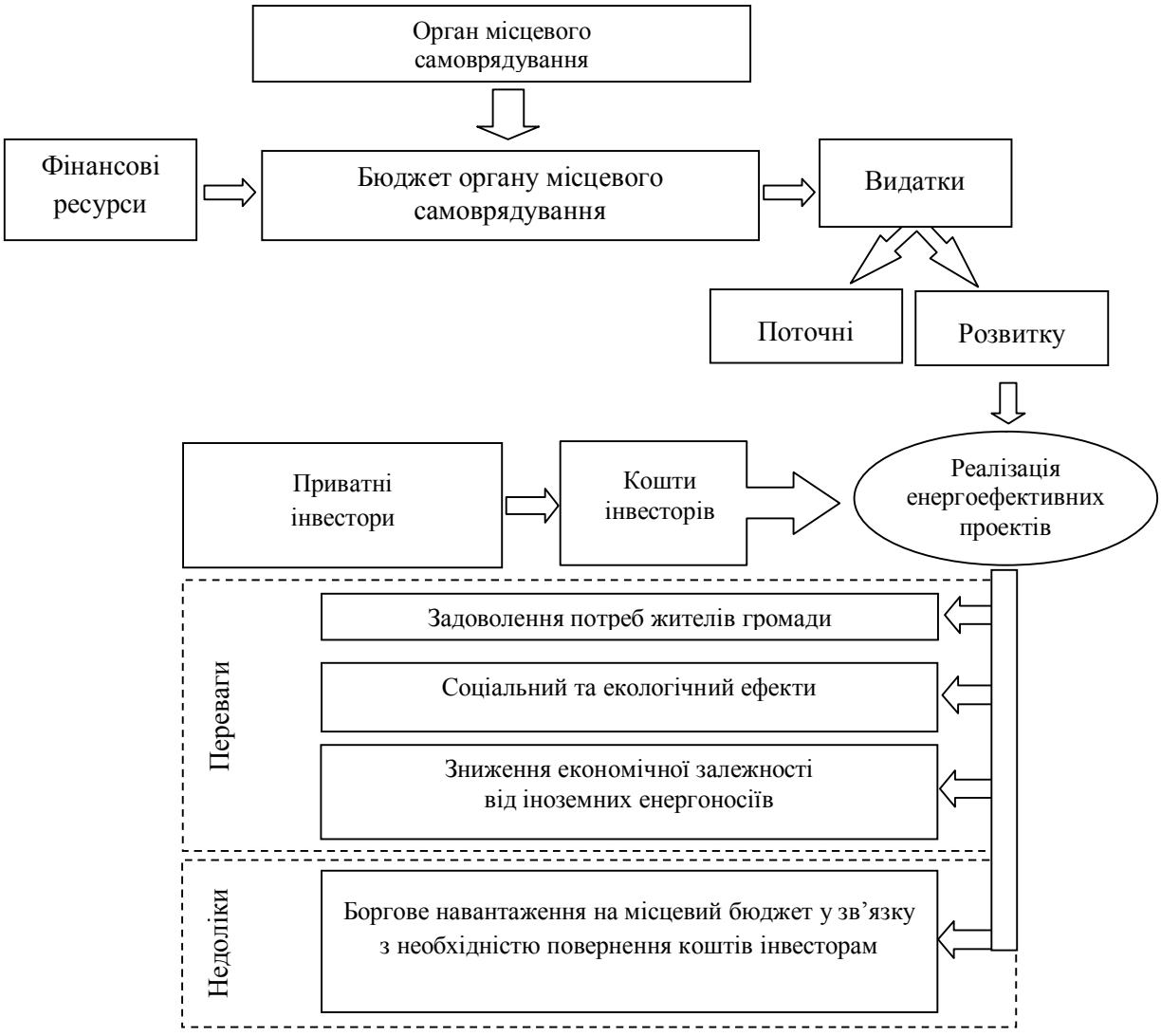

Рис. 2. Схема об'єднання коштів місцевого бюджету та приватних інвесторів

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже можна зробити висновки, що нашій країні потрібно зменшувати власну залежність від імпортованого палива, та збільшувати долю використання чистих поновлюваних джерел енергії. Якщо така енергія буде використовуватися ефективно, то це дозволить значно скоротити видатки населення та бюджетів різних рівнів. Енергоефективність сприятиме й зниженню економічної залежності від іноземних енергоносіїв.

Завдяки запровадженим державою законодавчо-інституційним та фінансовим заходам, останніми роками в Україні спостерігається позитивна динаміка розвитку галузі енергоефективності та альтернативної енергетики. Розробка окремих обласних програм є позитивним кроком. Але промислово-виробничий та природний потенціал альтернативних джерел енергії та енергоефективного устаткування в регіонах України використовується не на повну потужність.

Причиною цього є невідповідність теплових потужностей сучасним характеристикам. Значна частина енергетичного устаткування в нашій країні підлягає реконструкції, решта – поступовому виводу з експлуатації, адже фізичні та моральні характеристики таких об'єктів не відповідають світовим стандартам, орієнтованим на використання відновлювальних джерел енергії. А такі заходи потребують значних капітальних вкладень. До того ж необхідно зазначити, що тривале використання викопних видів палива загрожує невиконанню нашою країною умов Кіотського протоколу до рамкової конвенції організації об'єднаних націй про зміну клімату.

Отже стратегічними орієнтирами вітчизняної державної політики заощадження бюджетних коштів з позиції енергоефективності є:

- спрощення процедури залучення коштів іноземних та вітчизняних інвестицій у сферу енергоефективності та надання певних пільг з оподаткування для подальшого залучення суб'єктів господарювання до цієї діяльності;
- підтримка розвитку альтернативної енергетики, особливо в потенційно перспективних південних регіонах України;
- ефективне використання інструменту залучення міжнародних програм до реалізації регіональних енергозберігаючих проектів;
- покладення відповідальності на відповідні управління облдержадміністрацій;
- інформування суб'єктів приватного сектору про тендери щодо реалізації енергозберігаючих проектів.

Перспективним напрямом подальших розвідок у цьому напрямку є пошук шляхів інтеграції української енергосистеми до об'єднання енергосистем європейських країн, дослідження практичних схем залучення інвестицій до енергетичного сектору української економіки та фінансування енергоефективних проектів у бюджетній сфері, а також розрахунок реальних сум коштів місцевих бюджетів, що будуть вивільнені в результаті їх впровадження.

Список використаної літератури

1. Концепція Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010–2015 роки [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1446-2008-%F0.
2. Постанова КМУ «Про встановлення граничного рівня ціни на природний газ для установ та організацій, що фінансуються із державного і місцевих бюджетів» № 129 від 28.12.2011 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт професійної юридичної системи «Мега-Нау». – Режим доступу: http://www.nau.ua/druk.php?name=390267-28122011-0.txt.

3. Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики (НКРЕ) № 130 від 28.12.2011 року «Про затвердження граничного рівня ціни на природний газ для промислових споживачів та інших суб'єктів господарювання» [Електронний ресурс] / Портал Ліга: Закон. – Режим доступу: http://www.nau.ua/ruk.php?name=390267-28122011-0.txt.
4. Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики (НКРЕ) № 812 від 13.07.2010 року «Про затвердження Роздрібних цін на природний газ, що використовується для потреб населення, Міжнародного дитячого центру «Артек» і Українського дитячого центру «Молода гвардія» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0507-10.
5. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / [С. Ф. Єрмілов, В. М. Геєць, Ю. П. Ященко, та ін.]. – К.: НАЕР, 2009. – 93 с.
6. Розрахунки підприємств ТКЕ за минулий опалювальний сезон залишаються незадовільними [Електронний ресурс] / Офіційний сайт ДК «Газ України». – Режим доступу: http://www.gasukraine.com.ua/clients/gasukraine/gasukraine.nsf/(documents)/32D61BF14 A5A0650C2257973002FD1A5?OpenDocument&year=2011&month=12&.
7. Чорна М. «Зелені тарифи» – стимул на ринку альтернативної енергії [Електронний ресурс] / М. Чорна // Ліга: моніторинг ЗМІ. – Режим доступу: http://smi.liga.net/articles/2011-04-13/770810-zelen%D1%96-tarifi--stimul-na-rinku-alternativnoi-energ%D1%96i.htm.
8. Лежнева Л. І. Потенціал розвитку нетрадиційних джерел енергії в Україні як фактор забезпечення енергетичної безпеки [Електронний ресурс] // Культура народів Причорномор'я. – 2010. – № 155. – С. 52–54. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/155/soderjanie.htm.
9. Кіотський протокол до рамкової конвенції організації об'єднаних націй про зміну клімату від 11.12.1997 року [Електронний ресурс] / Портал Ліга: Закон. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU97421.html.
10. Щербина І. Ф. Використання фінансових інструментів при реалізації місцевих проектів розвитку інфраструктури та енергозбереження: [метод. посіб.] / [за заг. ред. І. Ф. Щербини]. – Київ: ІБСЕД, 2011. – 60 с.
11. Розпорядження КМУ № 145-р від 15.03.2006 року «Енергетична стратегія України на період до 2030 року» [Електронний ресурс] / Портал Ліга: Закон. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN38530.html.
12. Назаркевич І. Місцеве оподаткування та механізми його удосконалення / І. Назаркевич // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 290–291.
13. Податкова політика: методологія, теорія и практика: [монографія] / [В. П. Вишневський, О. В. Виєцька, О. Н. Гаркушенко, Ю. А. Мазур, О. В. Соколовська, В. Д. Чекіна; за заг. ред. В. П. Вишневського]. – НАН України, Ін-т економіки пром-сті: Донецьк, 2011. – 528 с.
14. Проект Програми «Енергетична стратегія та першочергові заходи у сфері ефективного використання енергетичних ресурсів та енергозбереження м. Херсона» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт міста Херсон. – Режим доступу: http://www.city.kherson.ua.
15. Ануфриев В. П. Теория и практика энерго-ресурсосбережения: [учеб. пособ.] / В. П. Ануфриев, Ю. В. Лебедев, Ф. М. Черномуров. – Екатеринбург: Наука-сервис, 2006. – 405 с.

Прийнято до друку 12.02.2013

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 65.012.2

Бабенко Г.Є.

СЦЕНАРНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто питання формування сценаріїв розвитку комунальних підприємств. За результатами експертного оцінювання визначено джерела ризиків та їхні ваги для комунальних підприємств. Автором розглянуто можливі сценарії розвитку комунальних підприємств, які обумовлені коливаннями цих факторів.

The questions of the development scenarios of municipal enterprises formation are considered in the article. The sources of risks and their weights for municipal enterprises on the basis of results of expert evaluation are determined. The possible scenarios of municipal enterprises development due to fluctuation factors are considered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Будь-який прогноз поведінки підприємства як соціально-економічної системи – це сценарій поведінки, обумовлений діями, на які спирається менеджер або група експертів. Процес формування сценаріїв відрізняється багатоступінчастими ітераціями, у результаті яких не тільки відбувається обмін інформацією, але й досягається консенсус між різними учасниками господарської діяльності та рівнями господарювання і управління. Масштабність і складність цілей і задач, які висуваються та пов'язані із досліджуваною проблематикою, визначають поетапне рішення. Зміст етапу визначають домінуючі проблеми та способи їх вирішення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Останнім часом з'явилися праці вітчизняних учених щодо прогнозування техніко-економічних показників діяльності промислового підприємства в умовах невизначеності, що дозволяє прискорити розробку сценаріїв його розвитку і зменшити ризик суб'єктивних помилок при ухваленні управлінських рішень, що присвячені ринковим трансформаціям комунального сектора. Серед них необхідно відзначити розробки О. І. Галієвої, С. А. Попова, С. В. Рябцун, Е. Д. Соложенцева, Дж. Рінгланда та інших [1, с.119–123; 2, с.12–16; 3, с.248–252; 4, с.120–215; 5, с.220–378].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зазначити, що далеко не всі питання знайшли своє концептуальне цілісне відображення, що не дозволяє поставити ситуаційний аналіз комунального сектора та проведення певних змін на адекватну теоретичну основу і сприяти широкомасштабним ринковим перетворенням в галузі.

Постановка завдання. Метою статті є формування сценаріїв розвитку комунальних підприємств в умовах нестабільності та ризику, визначення стратегічних цілей, ключових завдань і заходів щодо реалізації змін на комунальних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасної економіки багато комунальних підприємств в регіоні розробляють середньострокові і довгострокові прогнози свого розвитку. Для цієї мети використовуються різні підходи і методи, зокрема сценарне планування. Це зумовлює необхідність розробки такого методичного інструментарію, використання якого дозволило б згладити існуючі протиріччя і полегшити роботу аналітиків при розробці сценаріїв розвитку як комунальних підприємств, так і галузі [6, с.156–163].

Доцільно провести моделювання сценаріїв розвитку комунальних підприємств з урахуванням змін їхньої діяльності. Першим кроком потрібно розглянути перелік можливих ризиків при реалізації пропонованого плану розвитку.

За характером впливу ризики можуть бути поділені на прості і складні. Складні ризики є композицією простих, кожен з яких у композиції розглядається як простий ризик. Прості ризики визначаються повним переліком непересічних подій, тобто кожна із них

© БАБЕНКО Г.Є., 2013

розглядається, як незалежне від інших.

Вибір типових ризиків проводиться відповідно до їх класифікації [2, с.12–16]:

- фінансово-маркетингові ризики;
- соціальні ризики;
- технічні ризики;
- екологічні ризики.

Фінансові ризики – це складова політико-економічних ризиків, яка визначає можливість незапланованої зміни кінцевого результату діяльності внаслідок мінливості економічної кон'юнктури [2, с.12–16]. Одним із фінансових ризиків є ризик підвищення ціни при закупівлі матеріалів у постачальників. У цих випадках проблему вирішують за допомогою гнучких систем оплати або диверсифікованості постачальників.

Маркетингові ризики пов'язані головним чином з такими елементами ринку, як конкуренти, посередники, а також з такими елементами маркетингової політики, як ціноутворення і просування товару чи послуги на ринок. Вони виникають за такими причинами: при невірному визначенні стратегії підприємства на ринку, неправильному визначенні потужності виробництва тощо. Фінансово-маркетингові ризики та їхні ваги наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Ваги фінансово-маркетингових ризиків для комунальних підприємств

Джерела ризиків	Ваги, Wi
Зростання числа сімей, що одержують субсидії	0,20
Низькі доходи населення, що визначають їх високу чутливість до змін рівня тарифів	0,25
Зниження цін конкурентами	0,15
Законодавство	0,16
Зростання тарифів на послуги ЖКГ	0,14
Усього	1,00

Соціальні ризики пов'язані з якістю менеджменту, наявністю у персоналу відповідної кваліфікації, його набором і рівнем оплати праці, недостачею кваліфікованої робочої сили, відсутністю досвіду роботи з наявним обладнанням у місцевого персоналу.

Ваги соціальних ризиків наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Ваги соціальних ризиків для комунальних підприємств

Джерела ризиків	Ваги, Wi
Труднощі з набором кваліфікованої сили	0,3
Недостатній рівень зарплати	0,3
Недостатній рівень кваліфікації кадрів	0,2
Якість обслуговування населення	0,2
Усього	1,00

Технічний ризик – це ризик прямих або непрямих втрат через несправності інформаційних, електричних, і інших систем, водопостачання, та ризик, обумовлений технічними факторами. В його основі лежить небезпека технічної поломки чи аварії. Він визначається ступенем організації виробництва, проведенням превентивних заходів (регулярною профілактикою обладнання, застосовуванням відповідних заходів безпеки), можливістю проведення ремонту обладнання власними силами комунального підприємства. Ризик збільшення витрат по експлуатації обладнання може зростати і стати істотним. Технічні ризики можуть бути викликані такими причинами:

- недоліки технології і неправильний вибір обладнання;
- помилкове визначення потужності;
- недоліки в управлінні;

- нестача кваліфікованої робочої сили;
- відсутність досвіду роботи з обладнанням у місцевого персоналу;
- збільшення вартості обладнання.

Ваги технічних ризиків наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Ваги технічних ризиків для комунальних підприємств

Джерела ризиків	Ваги, Wi
Зношеність обладнання, житла, що знаходиться в незадовільному технічному стані	0,16
Аварійність в системах комунальної інфраструктури	0,25
Зростання вартості матеріалів і комплектуючих виробів	0,22
Технічне переозброєння і реконструкція галузі	0,20
Створення і функціонування товариств власників житла (ТВЖ)	0,17
Усього	1,00

Екологічні ризики виникають унаслідок хитливого законодавства в частині вимог до навколишнього середовища або аварій. Їхні ваги наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Ваги екологічних ризиків для комунальних підприємств

Джерела ризиків	Ваги, Wi
Екологічний стан водних об'єктів, особливо джерел питного водопостачання	0,25
Зниження шкідливих викидів	0,20
Надзвичайні ситуації епідеміологічного і техногенного характеру	0,30
Системи збору і вивозу твердого побутового сміття	0,25
Усього	1,00

Оцінка ризиків для коммунального підприємства проводиться за 100 бальною системою. При цьому була обрана наступна градація балів [5]:

0 – ризик є несуттєвим;

25 – ризик, швидше за все, не реалізується;

50 – рівна вірогідність настання чи не настання події;

75 – ризик, швидше за все, виникне;

100 – ризик напевно реалізується.

Подальший крок в оцінці ризиків – це аналіз оцінок експертів на їхню несуперечність. Оцінки повинні задовольняти такому правилу: максимально припустима різниця між оцінками двох експертів по будь-якому виду ризику не повинна перевищувати 50, тобто:

$$\max_i (a_i - b_i) \leq 50, \quad (1)$$

де a, b – вектори оцінок кожного з двох експертів,

i – вид оцінюваного ризику.

Якщо за результатами перевірки не була виявлена суперечливість експертів, то їхні оцінки вважаються валідними. Однак аналіз отриманого значення коефіцієнту конкордації дозволив зробити висновок про необхідність збільшення кількості експертів.

Результати експертного оцінювання різних ризиків у діяльності комунальних підприємств узагальнено в табл. 5.

Подальший кроком є підрахунок бальних оцінок кожного ризику. Необхідно виділити ризики, для яких добуток їхніх ваг Wi на ймовірність настання Vi відповідають умовам:

$$Wi*Vi > 10 \quad (2)$$

Таблиця 5

Результати експертного оцінювання ризиків у діяльності комунальних підприємств

Джерела ризиків	Вага, Wi	Середня оцінка експертів, Vi	Бал, Wi * $V_{ср}$i
Зростання числа сімей, що одержують субсидії	0,20	25	5,00
Низькі доходи населення, що визначають його високу чутливість до змін рівня тарифів	0,15	50	7,50
Зниження цін конкурентами	0,15	58	8,70
Законодавство	0,12	75	9,00
Зростання тарифів на послуги ЖКГ	0,14	25	3,50
Ріст цін на матеріали та комплектуючих виробів	0,24	25	6,00
Труднощі з набором кваліфікованої сили	0,30	0	0
Недостатній рівень зарплати	0,30	25	7,50
Недостатній рівень кваліфікації кадрів	0,20	25	7,50
Якість обслуговування населення	0,20	66	13,2
Зношеність обладнання, житла, що знаходиться у незадовільному технічному стані	0,16	75	12,00
Аварійність в системах комунальної інфраструктури	0.25	58	14,50
Зростання вартості матеріалів і комплектуючих виробів	0,22	25	5,50
Технічне переозброєння і реконструкція галузі	0,20	25	5,00
Створення і функціонування товариств власників житла (ТВЖ)	0,17	25	4,25
Екологічний стан водних об'єктів, особливо джерел питного водопостачання	0,25	25	6,25
Зниження шкідливих викидів	0,20	25	5,00
Надзвичайні ситуації епідеміологічного і техногенного характеру	0,30	25	7,50
Системи збору і вивозу твердого побутового сміття	0,25	25	6,50

Для ризиків, бал яких Wi*Vi >10, необхідно розробляти заходи протидії та формувати відповідні сценарії їх попередження.

Для комунальних підприємств такими ризиками є:

- зношеність обладнання;
- якість обслуговування населення;
- аварійність в системах комунальної інфраструктури.

Розглянемо можливі ситуації, обумовлені коливаннями цих факторів.

Для цього побудуємо «дерево сценаріїв».

Ситуація 1: Збереження основних механізмів, що діють на комунальних підприємствах. Ймовірність ситуації – 0,3.

Ситуація 2: Модернізація, відновлення ресурсу у діяльності комунальних підприємств. Ймовірність ситуації – 0,4.

Ситуація 3: Створення нової системи управління у діяльності комунальних підприємств. Ймовірність ситуації – 0,3.

Потрібно розглянути також можливі сценарії розвитку цих ситуацій.

Ситуація 1: Збереження основних механізмів, що діють на комунальних підприємствах.

Сценарій 1: Необхідність придбання нового обладнання. Ймовірність сценарію в рамках даної ситуації = 0,5. Загальна ймовірність сценарію: P_{11}=0,3* 0,5 =0,15.

Сценарій 2: Необхідність ремонту існуючого обладнання. Ймовірність сценарію в рамках даної ситуації P = 0,3. Загальна ймовірність сценарію P_{12}=0,09.

Сценарій 3: Необхідність придбання додаткового обладнання. Ймовірність сценарію в рамках даної ситуації Р= 0,2. Загальна ймовірність сценарію P_{13}=0,06.

Ситуація 2: Модернізація, відновлення ресурсу у діяльності комунальних підприємств.

Сценарій 4: Модернізація водопостачання та водовідведення. Ймовірність сценарію в рамках даної ситуації Р = 0,4. Загальна ймовірність сценарію в рамках даної ситуації P_{24}=0,16.

Сценарій 5: Модернізація санітарної очистки та переробки сміття. Ймовірність сценарію в рамках даної ситуації Р = 0,3. Загальна ймовірність сценарію в рамках даної ситуації P_{25}=0,12.

Сценарій 6: Модернізація виробничих потужностей, енергозберігаючих заходів. Ймовірність сценарію в рамках даної ситуації Р = 0,3. Загальна ймовірність сценарію в рамках даної ситуації P_{26}=0,12.

Ситуація 3: Створення нової системи управління у діяльності комунальних підприємств.

Сценарій 7: Створення об'єднань співвласників житлових будинків. P_{37}=0,06

Сценарій 8: Приватизація підприємств, що надають послуги з обслуговування житла. P_{38}=0,15.

Сценарій 9: Передача в довгострокову оренду мереж водопостачання, водовідведення та теплових мереж. P_{39}=0,09.

Для дослідження впливу основних вхідних параметрів сценаріїв на найважливіші показники ефективності сценаріїв використовується аналіз чутливості. Цей метод дозволяє проводити аналіз типу «що буде, якщо» і одержати відповіді на питання: як зміняться показники ефективності сценаріїв при зміні вхідних параметрів.

При аналізі чутливості доцільно використовувати рівнобіжні зміни окремих параметрів на один той же відсоток.

Необхідно оцінити чутливість прибутку до таких факторів ризику, як:

- вартість матеріалів та комплектуючих виробів;
- витрати на технічне обслуговування обладнання;
- витрати на ліквідацію аварійних ситуацій;
- витрати на маркетинг.

На рис. 1 наведено графік чутливості прибутку щодо відібраних параметрів.

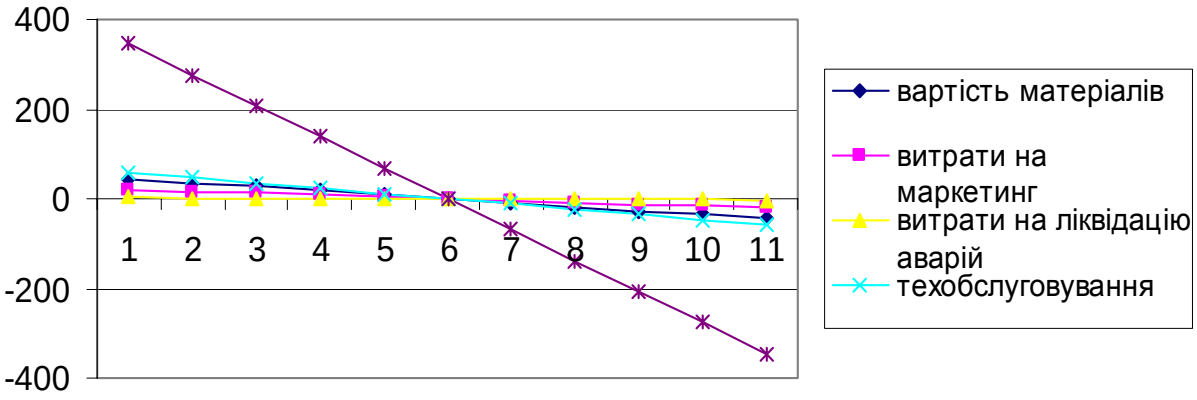

Рис. 1. Чутливість доходу комунальних підприємств до факторів, що перевіряються на ризик

В табл. 6 наведена еластичність доходу комунальних підприємств за факторами ризику, а також рейтинг факторів.

Як видно з табл. 6, збільшення вартості матеріали та комплектуючих виробів на 20% приводить до зменшення величини доходу на 8,9%. Витрати на ліквідацію аварійних ситуацій зменшують величину доходу на 11,46%.

Таблиця 6

Рейтинг факторів, що перевіряються на ризик

Фактори	% зміни фактора	Нове значення доходу	% зміни доходу	Еластичність доходу за факторами	Рейтинг факторів
Вартість матеріалів та комплектуючих виробів	+20	53572	-8,90	-0,45	2
Витрати на технічне обслуговування обладнання	+20	56314,6	-4,21	-0,21	4
Витрати на маркетинг	+20	1856,4	-0,52	-0,26	3
Витрати на ліквідацію аварійних ситуацій	+20	52051	-11,46	-0,57	1

Показники чутливості та прогностичності факторів, що перевіряються на ризик, наведено в табл. 7.

Таблиця 7

Показники чутливості та прогностичності факторів, що перевіряються на ризик

Фактори (за рейтингом)	Чутливість	Можливість прогнозу	Критичні значення
Вартість матеріалів та комплектуючих виробів	Висока	Середня	-
Витрати на технічне обслуговування обладнання	Середня	Висока	-
Витрати на маркетинг	Висока	Середня	-
Витрати на ліквідацію аварійних ситуацій	Низька	Низька	-
Інші витрати	Низька	Середня	-

Так, фактор «Вартість матеріалів та комплектуючих виробів» вимагає постійного контролю і реалізації заходів для забезпечення збереження рівня ціни на надані послуги, що наведено в табл. 8.

Таблиця 8

Матриця чутливості і прогностичності факторів, що перевіряються на ризик

Прогностичність	Чутливість		
	Висока	Середня	Низька
Висока	Витрати на ліквідацію аварійних ситуацій	Витрати на маркетинг	
Середня	Вартість матеріалів та комплектуючих виробів		Інші витрати
Низька			Витрати на технічне обслуговування обладнання

Оскільки витрати на технічне обслуговування обладнання виявилися критичним фактором, то в ході реалізації сценарію необхідно суттєво поліпшити технологічну базу комунальних підприємств.

Крім того, якщо сценарії показали високу чутливість до зміни вартості матеріалів та комплектуючих виробів, то варто поліпшити відношення з постачальниками, уклавши довгострокові контракти, що дозволяють, можливо, знизити їх закупівельну ціну. Висока чутливість стосовно витрат на маркетинг вимагає приділити більше уваги придбанню виробничих потужностей і удосконаленню внутрішнього менеджменту підприємства.

Найбільш ефективним є сценарій, якій пов'язаний з впровадженням нових технологій, що дозволять перейти до підвищення якості надання певних послуг населенню та реалізувати стратегію росту на комунальних підприємствах. У свою чергу, стратегія росту потребує додаткових виробничих площ та зміни стратегії продажу. Щодо впливу конкурентів, то нова

організаційна культура і нові управлінські установи дозволять вести успішну конкурентну боротьбу.

Таким чином, формування сценаріїв здійснюється на основі виділення і шкалування «критичних факторів успіху» комунальних підприємств, у якості яких розглядаються обсяг капітальних вкладень і рівні цін на певні послуги населенню.

Ймовірності реалізації значень кожного «критичного фактора» визначаються експертно, а ймовірність реалізації сценарію визначається як добуток ймовірностей, що характеризують його «критичні фактори» (зважаючи на незалежність факторів).

Варто зазначити, що при нестабільності ринкового середовища і непередбачуваності напрямків розвитку української економіки, використання на практиці усіх переваг сценарного планування дозволить комунальним підприємствам самостійно виробити стратегію свого подальшого розвитку, здатну гідно протистояти складностям ринкового середовища.

Після проведення аналізу сценаріїв необхідно реалізувати процедуру переходу з одного сценарію на інший, котру використовує керівництво комунальних підприємств на основі так званих ранніх попереджень. Ранні попередження – це сигнали про зміни економічної, політичної, демографічної і т.д. тенденцій, що видаються експертами по розробці сценаріїв.

Система раннього попередження є інформаційним інструментом для топ-менеджера, видаючи сигнали, що випереджають, про необхідність зміни актуального сценарію і відповідно перегляду оцінок пропонованих сценаріїв.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючи вищенаведене, доцільно зазначити, що використання сценарного планування в діяльності комунальних підприємств дозволить вирішити три основні проблеми, характерні для сучасного планування: непрозорості бізнесу для топ-менеджменту, що веде до появи непомічених на вищому рівні концентрацій ризиків, робить підприємство залежним від помилкових рішень співробітників, особливо в умовах екстремальних ситуацій та при гострому дефіциті часу; відсутності процедури роботи з невизначеністю майбутнього, коли управління за безальтернативним «твердим» планом знижує ефективність роботи підприємства при розвитку сценарію подій на ринку, відмінного від передбаченого планом; уповільнення реакції підприємства на виникаючі можливості отримання прибутку.

Запропонований алгоритм реалізації процесу сценарного планування може бути використано як організаціями різних форм власності і галузевої приналежності, так і фінансовими установами для аналізу ефективності різних проектів.

Список використаної літератури

1. Галеева Е. И. Разработка сценариев развития промышленного предприятия с помощью синергетической модели / Е. И. Галеева // Вестник ОГУ. – № 8 (114). – Август, 2010. – С. 119–123.
2. Попов С. А. Сценарное планирование и стратегический анализ / С. А. Попов // Менеджмент сегодня. – 2001. – № 3. – С. 12–16.
3. Рябцун С. В. Використання сценарного аналізу при розробці стратегії розвитку підприємств регіону / С. В. Рябцун //Вісник соціально-економічних досліджень. – Вип. 16. – Одеса: ОДЕУ, 2004. – С. 248–252.
4. Соложенцев Е. Д. Сценарное логико-вероятное управление риском в бизнесе и технике / Е. Д. Соложенцев. – СПб.: Бизнес-пресса, 2004. – 420 с.
5. Ringland G. Scenario planning: managing for the future / G. Ringland. – Chichester: Wiley, 1998. – 422 p.
6. Кононов Д. А. Модели и методы анализа сценариев развития социально-экономических систем в АСУ ЧС / Д. А. Кононов, С. А. Косяченко, В. В. Кульба // АиТ. – 2009. – № 9. – С. 156–163.

Прийнято до друку 15.06.2013

УДК 338.24.01

Дроб О.М.

ПРИНЦИПИ УСПІШНОСТІ СУЧАСНОЇ МЕТОДОЛОГІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті запропоновано авторське бачення щодо визначення принципів успішності методології стратегічного управління в сучасних умовах. Здійснено загальне обґрунтування можливостей практичного застосування цих принципів при прийнятті та імплементації стратегічних рішень.

The author's vision of defining the principles of successful strategic management methodologies in modern terms is proposed in the article. An overall grounding of the opportunities for practical application of these principles in strategic decisions adoption and implementation is accomplished.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна наука стратегічного управління презентує широкий спектр шкіл стратегій (за різними підходами можна виділити щонайменш 14), які по-різному визначають ознаки ефективної побудови процесів прийняття і імплементації стратегічних рішень. При цьому кожній школі відповідають певні умови, в межах яких використання саме її методології стратегічного управління створює конкурентні переваги. Водночас значна диференціація підходів шкіл до процесів прийняття і імплементації стратегічних рішень ускладнює їх практичне використання. Менеджеру часто бракує часу для визначення ефективності використання різних підходів при прийнятті стратегічних рішень, тому він або обирає один із відомих йому підходів, або застосовує для цього інтуїцію. Відсутність універсальної парадигми стратегічного управління формує певну прогалину між теорією і практикою, обмежуючи використання широкого кола інструментів із розробки і імплементації стратегій у практичній діяльності. Одним із напрямів зменшення цієї прогалини є розробка низки принципів успішності методології стратегічного управління в сучасних умовах, перевірка за якими стратегічної діяльності організації, зможе інформувати практичного менеджера щодо ефективності процесів прийняття і імплементації стратегічних рішень.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанню формування принципів ефективного стратегічного управління приділяють увагу чимало дослідників, серед них: Б. Чуб, А. Томпсон, А. Стрікленд, Р. Фатхутдимов, А. Хоррін, Ю. Шаров, автори [1; 2; 3; 4] та інші. Цими авторами виділено понад 40 принципів, що ускладнює їх використання у практичній діяльності. Крім того, перелічені автори не вирішують завдання щодо використання цих принципів як основи оцінки ефективності процесу стратегічного управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасна наука стратегічного управління потребує узагальнення принципів побудування ефективної системи прийняття і імплементації стратегічних рішень, яка може бути використана для створення універсальної методології здійснення цих процесів.

Постановка завдання. У сучасному спектрі думок щодо визначення принципів ефективного стратегічного управління актуальним є узагальнення системи принципів прийняття і імплементації стратегічних рішень. Виходячи з цього, встановлено мету статті: надати власну класифікацію принципів успішності методології стратегічного управління в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнюючи погляди науковців, можна стверджувати, що сучасна успішна методологія стратегічного управління має відповідати шести ключовим принципам:

– поєднання універсальності і унікальності;

© ДРОБ О.М., 2013

- цілеспрямованості діяльності;
- поєднання наступності, композитності і варіативності стратегічного управління;
- забезпечення саморегулювання процесів стратегічного управління, сполучення безперервності і планової періодичності процесу стратегічного управління;
- поєднання оперативності і довгостроковості стратегічного управління;
- забезпечення раціональності стратегічних рішень.

Учені намагаються знайти таку методологію стратегічного управління, яка була б універсальною для будь-якої організації (мала єдине коріння, певну технологію здійснення тощо), але одночасно надавала б усім її користувачам різні унікальні результати (унікальні конкурентні переваги, унікальні динамічні здібності тощо). Сучасна успішна методологія стратегічного управління має узгоджувати такі суперечливі властивості стратегічної діяльності, забезпечуючи одночасне поєднання універсальності процесу прийняття стратегічних рішень і унікальності результатів їх імплементації.

В контексті стратегічного управління принцип універсальності має визначати здатність певної методології стратегічного управління до успішного застосування для будь-яких організацій та будь-яких умовах її функціонування. Водночас принцип унікальності має визначати здатність певної методології стратегічного управління при одночасному її застосуванні у схожих організаціях надавати їм різні унікальні конкурентні переваги і динамічні здібності. Тобто універсальність у даному випадку характеризує властивість інструментарію здійснення процесу прийняття і імплементації стратегічних рішень, а унікальність є результатом поєднання такого універсального інструментарію з унікальними особливостями конкретної організації, є проявом об'єктної орієнтованості процесу стратегічного управління.

На практиці універсальність може бути забезпечена тільки завдяки ситуативному конфігуруванню процесу використання широкого набору інструментарію стратегічного управління. Тобто, сучасна система стратегічного управління має пропонувати універсальний механізм вибору існуючого або формування нового інструментарію прийняття і імплементації стратегічних рішень відповідно до конкретних стратегічних задач і конкретних умов функціонування певної організації. При цьому формування нового інструментарію може здійснюватися екстенсивним або інтенсивним методами. Екстенсивна методологія формування нового інструментарію полягає у поєднанні кількох існуючих інструментів стратегічного управління у новий єдиний механізм вирішення конкретної (загальної або локальної) стратегічної задачі. У цьому випадку інструментарій буде створений як певна синергія існуючих методів розв'язання стратегічних задач. Інтенсивна методологія полягає у створенні нового інструментарію на новій теоретичній основі, на основі генерації нових методологічних знань.

Принцип унікальності проявляється в тому, що у кожному конкретному випадку використання загальної методології стратегічного управління приймаються унікальні стратегічні рішення, які у подальшому виконуються власним унікальним чином, і надають певній організації власні унікальні конкурентні переваги. Необхідність забезпечення унікальності стратегічних рішень, пов'язування процесів їх прийняття і імплементації із конкретними умовами функціонування організації визначають принцип об'єктної орієнтованості сучасної успішної методології стратегічного управління. Об'єктна орієнтованість полягає в тому, що і прийняття, і імплементація стратегічних рішень здійснюється відповідно до особливостей конкретної організації (стану взаємодії зовнішнього і внутрішнього середовищ, доступних ресурсів, технологій тощо) із використанням інструментарію стратегічного управління пристосованого саме до умов функціонування і цілей цієї організації. Саме за цих умов можливе прийняття найбільш успішного унікального стратегічного рішення, яке відповідає умовам функціонування конкретної організації.

Важливим принципом будь-якої управлінської діяльності і стратегічної, зокрема, є її цільова спрямованість. Унікальність результатів процесу стратегічного управління в першу

чергу пов'язано з виконанням принципу забезпечення цілеспрямованості діяльності організації, принципу, що орієнтує стратегічну діяльність організації на досягнення власної унікальної цілі. Будь-які дії в процесі стратегічного управління, які б вони не переслідували проміжні цілі, повинні наближати організацію до її глобальної цілі, до виконання її глобального призначення. Тобто усі цілі, які встановлюються стосовно будь-якої складової організації мають бути похідними від глобального призначення організації.

Саме усвідомлення вимог до універсальності, унікальності і цілеспрямованості діяльності, ймовірно, призвело до гегемонії «модульності» в сучасних успішних методологіях стратегічного управління. За загальною схемою таких методологій в межах організації необхідно формувати певні «модулі», які матимуть власну систему цілей (включаючи стратегічні), здійснюватимуть власні управлінські процеси досягнення цих цілей (включаючи процес стратегічного управління) за допомогою власного інструментарію. Сьогодні більшість успішних систем стратегічного управління спирається саме на таке побудування процесів прийняття і імплементації стратегічних рішень. Наприклад, в системах загального управління якістю (TQM) [5] такими «модулями» виступають окремі бізнес-процеси, в межах концепції організації, орієнтованої на стратегію [6, с.11], – окремі працівники, групи, підрозділи. Відповідно до цих «модулів» в межах системи стратегічного управління формується власне коло стратегічних задач (для TQM це, наприклад, параметри бізнес-процесів), інструментарій виконання яких розробляється або обирається відповідно до поставлених задач і конкретних властивостей певного «модулю» організації (для TQM це, наприклад, перелік і параметри функцій і підпроцесів, які мають виконувати певні працівники організації). Така схема забезпечує пристосування конкретного інструментарію (його конфігурування) до конкретних задач розвитку організації і, відповідно, виконання принципів універсальності і унікальності стратегічного управління. Цілеспрямованість у цьому випадку забезпечується системою подальшої координації окремих «модулів» організації.

При модульному побудуванні стратегічного управління однією з ключових задач є координація «модулів» – поєднання їх в єдину дієздатну «машину» з досягнення встановлених організаційних цілей. Така координація є неможливою в умовах, якщо не виконується принцип поєднання наступності, композитності і варіативності стратегічного управління.

Принцип наступності визначає пов'язаність попереднього і наступного складових підпроцесів стратегічного управління, неможливість переходу до використання наступної складової елементу без використання попереднього. Принцип наступності регламентує формування і використання інструментарію прийняття і імплементації стратегічних рішень (наступний інструмент повинен використовувати результати використання попереднього), цілепокладання (досягнення наступної цілі неможливо без досягнення попередньої), підпроцесів стратегічного управління (здійснення наступного підпроцесу неможливо без попереднього), мотивації (система мотивації керівника має залежати від результатів роботи його підлеглих і відповідно від їх показників мотивації), повноважень (повноваження керівника включають повноваження підлеглих) тощо.

Принцип композитності визначає сумісність складових підпроцесів стратегічного управління, які використовуються або здійснюються паралельно, можливість поєднання їх результатів і отримання від цього синергії. Принцип композитності, як і наступності, регламентує формування і використання усіх складових стратегічного управління. Зокрема, для інструментарію стратегічного управління композитність визначає, що:

- інструментарій може бути одночасно застосовано при паралельному вирішенні декількох локальних управлінських задач;
- результати паралельного застосування інструментарію стратегічного управління сукупно мають призводити до вирішення хоча б однієї локальної задачі стратегічного управління;

– вилучення результатів паралельного застосування інструментарію із загального процесу стратегічного управління призведе до неможливості вирішення певної стратегічної задачі.

Аналогічно принцип композитності використовується для цілепокладання, підпроцесів, мотивації, повноважень тощо.

«Модульність» стратегічного управління окрім вимог горизонтальної (що регламентується композитністю) і вертикальної (що регламентується наступністю) сумісності процесів надає стратегічному управлінню можливість виконувати принцип варіативності. Варіативність модульної системи стратегічного управління полягає в трьох аспектах. По-перше, у можливості використання в межах окремого «модулю» будь-якого інструментарію досягнення встановлених цілей, що не суперечить загальноорганізаційним вимогам (системі цінностей, загальноорганізаційній культурі тощо). По-друге, у множинності варіантів горизонтального і, по-третє, вертикального поєднання «модулів» і результатів їх діяльності у процесі стратегічного управління. Створення таких можливостей додає системам стратегічного управління унікальності, надає певну свободу мислення учасникам стратегічної діяльності, збільшує кількість варіантів діяльності підприємства, надає певної гнучкості усьому процесу прийняття та імплементації стратегічних рішень.

Наступним принципом успішності методології стратегічного управління є принцип саморегулювання процесів прийняття і імплементації стратегічних рішень. Ідеальна система стратегічного управління має забезпечувати безперервне спонукання працівників організації до пошуку і впровадження найефективніших способів досягнення її стратегічних цілей, до перманентного виявлення проблем і можливостей цього процесу, до пошуку і імплементації діяльності щодо їх вирішення або використання. При цьому мають діяти процеси самоорганізації, спрямовані на формування груп з вирішення локальних («модульних») стратегічних задач.

На практиці реалізація принципу саморегулювання стратегічного управління повинна забезпечуватися поєднанням безперервності і планової періодичності процесів прийняття і імплементації стратегічних рішень. Безперервність процесу стратегічного управління передбачає, що працівники самостійно виконують процедури діагностування діяльності підприємства, генерування, прийняття і імплементації стратегічних рішень. Саме на застосуванні такої ідеальної схеми стратегічного управління наполягають популярні сьогодні такі концепції управління як «шість сігм», самонавчальної організації тощо [7]. Але на практиці безконтрольність безперервного і цілком хаотичного процесу стратегічного управління може привести до повторювання циклів із повторюванням їх результатів, може дезактивувати працівників організації і по суті зупинити стратегічну діяльність. У зв’язку з цим безперервний процес стратегічного управління має завжди перетинатися з регламентованим плановим процесом прийняття стратегічних рішень, який має виконувати функцію контролю над ефективністю безперервної повсякденної стратегічної діяльності. Зокрема, в рамках регламентованого процесу можна:

– на прикладі виконання регламентованих процедур прийняття стратегічних рішень оцінити кваліфікацію працівників;
– оцінити і переглянути попередні стратегічні рішення і завдяки цьому оцінити ефективність безперервного процесу;
– здійснити підвищення кваліфікації працівників, надати нові знання та здійснити їх практичне випробування;
– апробувати нові технології прийняття стратегічних рішень тощо.

Практичне впровадження принципу саморегулювання стратегічного управління напряму пов’язане із формуванням системи спеціалізованого мислення учасників процесів прийняття і імплементації стратегічних рішень, включаючи систему підвищення їх кваліфікації і регулювання рівня їх вмотивованості до участі в такій діяльності.

Щільно пов'язаний з принципами безперервності і планової періодичності стратегічного управління принцип, який регламентує прийняття і імплементацію рішень у часі – поєднання оперативності і довгостроковості цих процесів з одночасним виконанням вимог проактивності і своєчасності. Цей принцип регламентує виконання таких умов:

- усі стратегічні рішення, що приймаються, мають враховувати довгострокові наслідки їх імплементації незалежно від періоду, протягом якого вони будуть виконуватися;
- будь-які оперативні рішення, що приймаються, мають підтримувати імплементацію стратегічних рішень;
- організація має оперативно реагувати на будь-які зміни в умовах її функціонування (її зовнішнього або внутрішнього середовищ), які не враховувалися при прийнятті попередніх стратегічних рішень, коригувати ці рішення, або приймати нові;
- усі прийняті орієнтовані на довгострокову перспективу управлінські рішення мають оперативно (у найкоротший термін) починати виконуватися;
- успішні стратегічні рішення мають бути, з одного боку, випереджаючими дії зовнішнього середовища (проактивними), з іншого боку, прийматися і виконуватися у встановлені терміни (своєчасними).

Виконання принципу поєднання оперативності і довгостроковості стратегічного управління додає організації динамічні здібності (як властивості оперативно змінювати і адаптувати свою стратегічну діяльність до будь-яких змін) і сприяє цілеспрямованості діяльності (завдяки підпорядкованості оперативних рішень стратегічним). Одночасне виконання принципів проактивності і своєчасності надає стратегічному управлінню властивості успішного лідерства – випереджати конкурентів, виконуючи певні дії своєчасно (не завжди нові та нестандартні, на що особливо звертають увагу У. Чан Ким і Р. Моборн) [8].

Останнім серед ключових принципів успішного стратегічного управління є принцип забезпечення максимальної раціональності (розумної обґрунтованості) стратегічних рішень. З точки зору методології стратегічного управління цей принцип регламентує два аспекти: перший – це емоційний вплив на прийняття і імплементацію стратегічних рішень, другий – вплив на ці процеси обмеженості інформації.

Будь-яка теорія, що пропонує певні алгоритми здійснення процесу стратегічного управління, зазвичай орієнтується на розумне обґрунтування (раціональність) стратегічних рішень. Тим не менш практика прийняття стратегічних рішень демонструє значний вплив емоційних факторів на цей процес (зокрема, про це свідчать представники школи пізнання за таксономією Г. Мінцберга) [9]. Тому уникнення необґрунтованих емоційних рішень і дій є однією із задач побудування успішної системи стратегічного управління. Обмеженість інформації, як доведено Г. Саймоном [10, с.11], також може вплинути на обґрунтованість і ефективність стратегічних рішень. Рівень інформованості щодо стратегічних рішень залежить від багатьох факторів, серед яких ключовими є: час збору інформації; час, протягом якого здійснюється підготовка і прийняття рішення; доступність; якість (достовірність) інформації; витрати на отримання інформації; форми отримання і обробки інформації тощо. Визначення балансу між витратами на отримання і обробку інформації та обсягу і якістю інформації є однією із практичних проблем застосування будь-якої методології стратегічного управління.

Взагалі дотримання принципу забезпечення раціональності стратегічних рішень як у частині нівелювання впливу емоційних факторів на їх прийняття і імплементацію, так і у частині мінімізації інформаційної обмеженості такої діяльності визначається якістю організаційного процесу стратегічного управління, внутрішньоорганізаційною культурою прийняття управлінських рішень, атмосферою командної роботи, технічним забезпеченням процесу, морально-психологічною і інформаційною підготовкою його учасників.

Таблиця 1

Узагальнена відповідність запропонованих принципів стратегічного управління поширеним у науковій літературі принципам

Запропоновані принципи	Відповідні принципи стратегічного управління, що пропонуються іншими вченими
Універсальність, унікальність	Відкритість [1, 4], комплексний підхід [1], творчий підхід [1], спільна партнерська діяльність [1], врахування зовнішніх і внутрішніх факторів розвитку організації [2; 11], пріоритетність людського фактору [11], зрозумілість стратегії і організація стратегічного обліку і контролю [11], відповідність ресурсам і технологіям [11], обґрунтованість і усвідомлений вибір цілей і стратегій розвитку [4; 5; 12, с.24], індивідуалізація стратегій [5], поєднання науковості і мистецтва [3], гнучкість [3; 4], створення умов реалізації стратегій і досягнення цілей [3; 4; 12, с.24], наявність підсистем стратегічного управління [4], орієнтація на збільшення потенціалу організації у досягненні цілей [2], альтернативність вибору рішень [2], системність [13, с.12; 14, с.434], адаптивність [12, с.24; 13, с.12], відповідність стратегії особливостям організації і особливостям її галузі і ключовим факторам успіху [12, с.25; 14, с.92–93, с.101, с.152, с.167, с.496], створення унікальних конкурентних переваг [12, с.25;14, с.428; 15, с.21]
Цілеспрямованість діяльності	Орієнтація на результат, цілеспрямованість діяльності як ключовий критерій діяльності [1; 4; 12, с.25; 14, с.507], відповідність стратегії і тактики [11], поєднання стратегічних планів і програм [3; 14, с.69], чітке розділення задач стратегічного і оперативного управління [5], пріоритетність людського фактору [11], зрозумілість стратегії і організація стратегічного обліку і контролю [11], орієнтація на збільшення потенціалу організації у досягненні цілей [2], системність [13, с.12], єдність стратегічних і фінансових цілей [14, с.61]
Наступність, композитність, варіативність	Відповідність стратегії і тактики [11], поєднання стратегічних планів і програм [3], чітке розділення задач стратегічного і оперативного управління [5], пріоритетність людського фактору [11], зрозумілість стратегії і організація стратегічного обліку і контролю [11], забезпечення співвідношення між організацією і її зовнішнім середовищем, підсистемами, що управляють, і, що підпорядковуються [5; 14, с.434], наявність підсистем стратегічного управління [4], системність [13, с.12], участі усіх працівників у процесі стратегічного управління [14, с.39, с.41], єдність стратегічних і фінансових цілей [14, с.61], зв'язок стратегічних цілей із цілями рядових працівників [14, с.69], єдність стратегії і організаційної структури [14, с.434–444]
Саморегулювання, безперервність, періодичність	Пріоритетність людського фактору [11], постійний контроль стану зовнішнього середовища і пошук нових шляхів підвищення конкурентоспроможності [2, 6], динамічність змін, прискорення реалізації стратегічних планів [4], адаптивність [13, с.12]
Оперативність, довгостроковість, проактивність і своєчасність	Відповідність стратегії і тактики [10], поєднання стратегічних планів і програм [3], чітке розділення задач стратегічного і оперативного управління [5], динамічність змін, прискорення реалізації стратегічних планів [4], довгостроковість рішень [2], превалювання стратегічних цілей над оперативними [13, с. 64]
Раціональність	Науково-аналітичні передбачення і розробка стратегії [11], обґрунтованість і усвідомлений вибір цілей і стратегій розвитку [4; 5], альтернативність вибору рішень [2], раціональності організації процесів [12, с.26, 15, с.397–398]

Висновки і перспективи подальших розробок. У статті запропоновано низку принципів успішності методології стратегічного управління, які узагальнюють і уточнюють розроблені іншими ученими принципи здійснення стратегічної діяльності (про що свідчать результати аналізу наведені в табл. 1). Виходячи із здійсненого загального обґрунтування можливостей практичного застосування цих принципів при прийнятті і імплементації стратегічних рішень можна стверджувати, що їх дотримання забезпечує організації успішну систему стратегічного управління, яка інтегрує всю організацію у єдиний механізм для досягнення стратегічних цілей завдяки унікальним раціональним стратегіям, що надають унікальні конкурентні переваги і певні динамічні здібності. Подальшим розвитком результатів цієї праці є розробка методології стратегічного управління, яка б задовольняла запропонованій системі принципів.

Список використаної літератури

1. Принципы стратегического управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://imamanager.ru/strategicheskij-menedzhment/principy-strategicheskogo-upravleniya.
2. Принципы стратегического управления персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://схемо.рф/shemy/yekonomika/shemy-strategicheskoe-upravlenie-personalom-2005-g/7769.html.
3. Принципы стратегического управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://menzo.ucoz.ru/load/strategicheskij_menedzhment/principy_strategicheskogo_upravlenija/25-1-0-1407.
4. Проблемы внедрения принципов стратегического управления в практику предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mellow-mails.com/problemy-vnedrenija-principov-strategicheskogo-upravlenija-v-praktiku-predprijatij.
5. Основные принципы стратегического управления. Характеристика основных задач стратегического менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://strategupr.ru/strategicheskij-menedzhment/336-osnovnye-principy-strategicheskogo-upravleniya.html.
6. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р. Каплан, Д. Нортон; [пер. с англ.]. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 416 с.
7. Петина Н. BSC, EVA, MBO, KPI, Six Cigm, а также ISO, TQM, СМК, Lean manufacturing, TPS, самообучающаяся организация – современные концепции управления [Электронный ресурс] / Н. Петина. – Режим доступа: http://www.rusconsult.ru/cms-news.php?mode=view_news&id=545.
8. Чан Ким У. Стратегия голубого океана / У. Чан Ким, Р. Моборн; [пер. с англ.]. – М.: НПТО, 2005. – 242 с.
9. Минцберг Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
10. Менеджмент в организациях / Г. Саймон, Д. Смитбург, В. Томпсон; [сокр. пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1995. – 335 с.
11. Хорин А. Н. Принципы стратегического управления на практике / А. Н. Хорин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2012/07/06/principy_strategicheskogo_upravlenija_na_praktike.html.
12. Шаров Ю. П. Стратегічний менеджмент: [опор. консп. лекц.] / Ю. П. Шаров, Н. І. Вишинська. – Д.: Днепррост, 2007. – 92 с.
13. Чуб Б. А. Курс лекций по дисциплине «Стратегический менеджмент организации» / Б. А. Чуб. – М., 2002. – 256 с.
14. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. Томпсон, А. Стрикленд. – М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
15. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: [учеб. пособ.] / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Дело, 2005. – 448 с.

Прийнято до друку 17.01.2013

УДК 657.471

Князєва О.А., Січняк О.О.

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ПОСТІЙНИХ ТА ЗМІННИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті визначено актуальність та виділено основні завдання, які необхідно вирішити в рамках оптимізації системи обліку витрат на підприємстві. Запропоновано підходи щодо інтеграції систем обліку витрат для побудови масштабованої структурної моделі приведення витрат на одиницю продукції.

The urgency and the primary objectives which are necessary to solve within optimization tasks of costs accounting system at the enterprise are defined in the article. Approaches to integration of costs accounting systems which allow construction of a scaled structural model of costs per unit reduction are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан національної економіки характеризується як позитивними, так і негативними факторами, що впливають на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на світовому й національному ринках. Тенденції світової глобалізації й транснаціоналізації накладають відбиток як на внутрішні процеси, що відбуваються в національній економіці, так і на процеси функціонування вітчизняних підприємств.

Для ефективного економічного розвитку країни в сучасних умовах дуже важливо забезпечити підвищення ефективності роботи підприємств. Що означає досягнення найбільшого ефекту (доходів або прибутку) на одиницю витрат при збереженні або підвищенні якісних характеристик продукції або послуг. Традиційним фактором підвищення ефективності роботи підприємства є впровадження прогресивних форм управління виробництвом, організації виробничих процесів, організації та оплати праці тощо.

Однак, наразі одним із першочергових факторів в умовах активізації конкуренції та росту споживчих цін є впровадження режиму економії ресурсів всіх видів, тобто скорочення витрат і зменшення собівартості продукції. У цих умовах необхідно проводити аналіз існуючих науково-практичних методів і підходів до обліку витрат.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми обліку та розподілу витрат постійно привертають увагу вчених-економістів. Ці питання розглядаються в наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених, де визначені основні принципи й підходи до обліку та управління витратами. Так, у працях І. П. Денисова розглянуто вплив витрат на ціну продукції [1, с.136]. В наукових працях Л. А. Захарченко, Л. В. Кузнецової та ін. досліджено методи та моделі формування витрат в процесі проведення управлінського обліку [2, с.58; 3, с.225]. У праці Т. П. Карпової наведено методику та програмний продукт, який дозволяє розрахувати поточні та планові витрати на послуги зв'язку, який знайшов відображення у запатентованому програмному продукті [4, с.12–24].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому не повною мірою вирішеними залишаються питання модернізації вітчизняних систем обліку витрат з урахуванням існуючих у світовій практиці методів і тенденцій.

Постановка завдання. Метою статті є розробка науково обґрунтованого підходу до обліку постійних і змінних витрат на підприємствах з урахуванням існуючих особливостей національної системи обліку витрат, використовуючи в якості наукового підґрунтя теоретичні та прикладні засади контролінгу.

© КНЯЗЄВА О.А., СІЧНЯК О.О., 2013

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукових праць показав важливість і першорядність правильного й раціонального розподілу виробничих витрат, визначення собівартості продукції, що впливає на формування цінової політики підприємства. У сформованих умовах для успішного функціонування підприємства необхідна побудова високоефективних систем управління витратами, що базувалися б на національних стандартах бухгалтерського обліку. При цьому важливо розуміння того, що процеси глобалізації кінцевим чином призведуть до формування єдиних світових стандартів обліку витрат. У зв'язку з цим виникає найбільш актуальна задача сьогодення, яка полягає в необхідності поступової модернізації національної системи обліку витрат шляхом накладення або інтеграції світових стандартів на вітчизняні фундаментальні основи. Автори вважають за необхідне розпочати у цій статті вирішення завдання щодо розгляду питання організації обліку витрат на підприємстві.

Перш, ніж підійти до рішення поставленого завдання на мікрорівні, розглянемо історію питання організації обліку витрат на макрорівні. Розглядаючи розвиток наукової думки щодо питання управління витратами в хронологічному порядку, можна помітити, що за всю історію незалежної української держави відбулися три істотних зміни облікових систем підприємства в цілому й обліку витрат зокрема:

– крах радянської соціалістичної системи обліку (1992–1998 рр.);
– організація національної системи обліку (з 1998 р.);
– проникнення закордонних систем обліку витрат і впровадження елементів контролінгу в діяльність підприємств (з 2000 р.).

Кардинальні зміни за такий короткий період призвели до того, що основна цільова аудиторія – підприємства – перебувають у стані дезорієнтації, оскільки система обліку витрат є ціннісною системою в спеціальному розумінні. Це, як наслідок, призводить до певної дестабілізації економіки й зниження ступеня довіри, загальної ролі й значення держави в управлінні національною економікою. Водночас велика кількість підприємств різних масштабів і форм власності під впливом глобалізаційних процесів виходять на світові ринки та взаємодіють з іноземними партнерами, потребуючи при цьому чітких орієнтирів щодо методів обліку витрат, прозорих і зрозумілих їх закордонним партнерам. З огляду на вищезазначене, автори виділяють такі ключові завдання, які необхідно вирішити в рамках оптимізації системи обліку витрат:

– оптимізація системи управлінського обліку витрат на підприємстві, що дозволяє вирішувати завдання оперативного планування й забезпечення інформацією управлінських рішень;
– оптимізація методів і прийомів збору статистичної інформації для задоволення інформаційних потреб держави (на підставі вітчизняних вимог і стандартів);
– оптимізація національної системи обліку витрат з урахуванням світових вимог і стандартів для задоволення інформаційних потреб закордонних партнерів і підвищення інвестиційної привабливості національної економіки.

Виходячи з того, що система обліку витрат на підприємстві й буде інформаційною базою для побудови фундаментальних національних і міжнаціональних систем, саме їй автори й пропонують приділити увагу в статті.

У вітчизняній практиці сформувалася досить працездатна система обліку витрат, що при правильному використанні й відсутності потреби викривлення даних (тобто відсутності корупційної складової) проявляє достатню ефективність у сучасних умовах [5, с.142].

З іншого боку, проблема інтеграції національної економіки у світову і пов'язана з цим проблема уніфікації теорії й практики управління ресурсними потоками підприємства вимагає принципово інших фундаментальних підходів до обліку й управління витратами. Для вирішення цього завдання автори пропонують в ході інтеграції систем обліку витрат спиратися на такі принципи:

– зберегти розуміння співробітниками операційного рівня (економістами, бухгалтерами та ін.) основних принципів обліку діяльності структурного підрозділу/філії компанії існуючих в країні;
– використовувати всі переваги та базові елементи вітчизняної системи обліку витрат на підприємстві;
– використовувати всі переваги світової системи обліку, передові прийоми й практики, що базуються на ній;
– захистити потоки інформації «порогом сприйняття» як від внутрішніх, так і зовнішніх витоків на нижніх рівнях.

Для приведення системи обліку витрат з однієї в іншу найчастіше використовують аналітичний або статистичний методи [6, с.40]. Сутність першого полягає в тому, що на основі аналізу показників минулих років виводяться структурні коефіцієнти приведення й величина кожного виду витрат в одиниці продукції, які потім індексуються відповідно цілям и вимогам планування. Даний метод не є оптимальним, однак достатнім у коротко- і середньостроковій перспективі. Перевагою його є простота і доступність застосування, недоліком – значний ступінь хибності, особливо у випадку тривалої індексації.

Статистичний метод полягає у використанні складного математичного апарату (що обумовлює рідкість використання методу) для побудови моделі витрат, визначення порогів зміни постійних витрат тощо.

Такий метод є більш точним, але при цьому досить трудомістким і менш адаптивним у випадку зміни структури або напрямків діяльності підприємства. Використання такого методу може бути виправдано лише у разі потреби оптимізації проекту, або значної вартості продукції, що випускається.

Авторами пропонується поєднання цих двох методів для побудови масштабованої структурної моделі приведення витрат на одиницю продукції, суть якої полягає у такому (табл. 1):

1. Всі витрати за найменуванням зводяться в таблицю (стовпець «Статті витрат») по групах і нумеруються.

2. Порядок групування здійснюється від фундаментальних статей до нарахувань і податків, які залежать від величини перших (незалежно від того, постійні вони або змінні). Однак нарахування та податки групуються відповідно до порядку утворення, тобто повинен бути візуально-логічний зв'язок статті витрат – нарахування або податку на неї.

3. Величина витрат за кожною із статей відбивається у стовпці «Усього».

4. Визначаються вагові значення кожної статті, тобто скільки постійних і скільки змінних (для загального обліку це буде просте структурування).

5. За підсумками табл. 1 визначається собівартість одиниці продукції й коефіцієнти рівняння з величиною постійних і змінних витрат.

Таблиця 1

Групування витрат на одиницю продукції

№	Калькуляція	Постійні	k_f	Змінні	k_v	Усього
	Група N					
1.1	Витрати на n_1	fc_{n1}		vc_{n1}		X_{n1}
	Група M					
2.1	Витрати на m_1	fc_{m1}		vc_{m1}		X_{m1}
…	…	…	…	…	…	…
	Разом	k_1		k_2		(C) Собівартість

У формульному вираженні для табл. 1 можна прийняти такі положення:

1. Собівартість одиниці продукції (С) буде виражатися сумою за стовпцем «Усього», що представляє калькуляцію витрат в одиниці продукції:

$$\overline{C} = \sum_{i=1}^{m} x_i \quad (1)$$

2. Підсумки по стовпцях «Постійні» і «Змінні» будуть коефіцієнтами-постійними структурного рівняння витрат на одиницю продукції як постійних (при заданих масштабах виробництва), так і змінних (при заданій технології).

$$\overline{C} = k_1 + k_2, \quad (2)$$

де $k_1 = \sum_{i=1}^{n} fc_i$;

$k_2 = \sum_{i=1}^{n} vc_i$.

3. Витрати на підприємстві в цілому будуть дорівнювати:

$$TC = k_1 * Q + k_2 * Q = Q * (k_1 + k_2) \quad (3)$$

Для підприємства в цілому правила формування таблиці аналогічні як для одиниці продукції. Таким чином, загальна собівартість всієї продукції для підприємства (табл. 2), окрім традиційної калькуляції буде визначатися за формулою:

$$C = TFC + Q \times VC, \quad (4)$$

де VC – другий коефіцієнт структурного рівняння витрат в одиниці продукції;
Q – обсяг продукції;
TFC – загальна сума постійних витрат на підприємстві у цей момент в даних масштабах виробництва.

У свою чергу,

$$TFC = \sum_{i=1}^{m} FC_i. \quad (5)$$

Таблиця 2

Групування витрат в цілому по підприємству

№(і)	Статті витрат	Постійні	k_f	Змінні	k_v	Усього
-	Група N					
1.1	Витрати на n_1	FC_{n1}		VC_{n1}		X_{n1}
	Група M					
2.1	Витрати на m_1	FC_{m1}		VC_{m1}		X_{m1}
…	…	…	…	…	…	…
	Підсумок	TFC		VC		Собівартість всієї продукції

Отже, заповнення табл. 1 та 2 відбувається відповідно до вітчизняних стандартів обліку витрат, а лише потім приводиться до світової системи обліку за допомогою логічних методів і структурних коефіцієнтів k_f і k_v, що розподіляють сумарні величини статті витрат (калькуляції) на постійні та змінні її складові. Значна кількість статей витрат підпадає безпосередньо під постійні або змінні витрати, тому коефіцієнти приведення застосовуються лише у випадках, коли статтю витрат не можна цілком віднести до конкретного виду витрат.

Таким чином, автори зіштовхнулися з проблемою визначення оптимального механізму подібного розподілу, що був би досить простим для використання на конкретному підприємстві та зберігав певний ступінь точності. Автори дійшли висновку, що для різних підприємств залежно від масштабу та жорсткості вимог до точності інформації будуть придатні різні методи. Так, якщо йдеться про малі та середні підприємства порівняно постійних масштабів, видів діяльності й технологій, то доречно застосування методів

регресії й апроксимації при визначенні співвідношення постійних і змінних витрат у статтях витрат.

Якщо ж йдеться про великі й середні підприємства, де в силу масштабів або процесів динамічного розвитку потрібна підвищена точність даних, доречно, окрім вищезазначеного, застосовувати також методи експертних оцінок як попередні. Експертні оцінки дозволять визначити період регресійного аналізу для кожної із статей відповідно до ситуації на підприємстві, ступеню апроксимації й інші параметри, необхідні для розрахунку коефіцієнтів.

Важливо наголосити, що в сучасному бізнес-середовищі однією із головних задач є оптимізація управління, зокрема пошук оптимального вирішення питання управління витратами, а саме пошук оптимального варіанту між точністю системи приведення витрат та її вартістю (як розробки, так і експлуатації). Тому недоцільно будувати складні математичні моделі без належного рівня підготовки власних фахівців.

Найбільш доцільним є застосування базових прийомів статистики у взаємозв'язку з логічними прийомами й інтуїцією керівництва. Саме ці принципи будуть покладені у подальші розробки за даним напрямком.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, необхідна розробка більш ємних, універсальних і точних систем розподілу елементів витрат. Однак, застосування запропонованого у статті підходу вже на даному етапі може давати свої результати. Так, з певним ступенем точності підприємства можуть використовувати прийоми управління й планування витрат вже з урахуванням не тільки зовнішніх, але й внутрішніх факторів, визначаючи небажану динаміку їх структури. Подібний поділ надає можливість виявляти пропорції зміни загальних витрат залежно від обсягів випуску продукції, що у взаємозв'язку з інформацією про зовнішнє середовище дозволить не тільки формувати мінімальну ціну, орієнтуючись на верхній поріг (гранична ціна реалізації), але й застосовувати елементи оптимізації та планування витрат.

Застосування запропонованого підходу на підприємствах дозволить підвищити загальну ефективність роботи шляхом визначення прийнятної структури, обсягів і темпів росту витрат з метою оптимізації цін і тарифів, що особливо важливо в умовах конкуренції. Окрім того, використання цього підходу у комплексі із маркетингом підприємства дозволить формувати конкурентні переваги та фінансові резерви.

У подальших дослідженнях планується розробка науково-методичного підходу до визначення оптимального співвідношення постійних і змінних витрат на підприємствах з урахуванням існуючих та прогнозованих темпів інфляції.

Список використаної літератури

1. Денисов И. П. Управление издержками и ценообразование / И. П. Денисов. – М.: Экспертное бюро, 1997. – 175 с.
2. Захарченко Л. А. Управління витратами: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. А. Захарченко, І. В. Яцкевич. – Одеса: ВМВ, 2011. – 240 с.
3. Методика та програма розрахунку витрат на послуги поштового зв'язку / Н. О. Князєва, Л. В. Кузнецова, С. І. Діденко, Н. М. Стужнева. – К.: УДППЗ «Укрпошта», 2003. – 50 с.
4. Карпова Т. П. Управленческий учет / Т. П. Карпова. – М.: Юнити-Дана, 2004. – 351 с.
5. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / [С. Я. Салига, Н. В. Дацій, С. О. Корецька та ін.]. − К.: Центр навчальної літератури, 2006. − 210 с.
6. Контроллинг: [учеб. для студ. вузов] / [под ред. А. М. Карминского и С. Г. Фалько]. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.

Прийнято до друку 15.01.2013

УДК 334.758.4

Кубліков В.К., Тарасова О.В.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ КОРПОРАЦІЙ В КРАЇНАХ З ТРАНЗИТИВНОЮ ЕКОНОМІКОЮ НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості ринку злиття і поглинання в Україні. Виділено та проаналізовано основні фактори і проблеми, що впливають на розвиток цього ринку. Сформовано основні напрямки вирішення основних проблем. Визначено тенденції та перспективи ринку злиття та поглинання в Україні.

The features of M & A market in Ukraine are investigated in the article. The main factors and issues affecting the development of this market are identified and analyzed. The main directions of the major problems solving are formed. Trends and outlook for mergers and acquisitions in Ukraine are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап глобалізації економіки ставить перед компаніями різних країн проблему виживання в умовах жорсткої, посиленої конкуренції, змушуючи їх шукати нові шляхи підвищення своєї конкурентоспроможності на світовому ринку. Більшість компаній досягають цієї мети за допомогою одного із поширених механізмів розширення, зміцнення бізнесу і підвищення його ефективності – шляхом злиття і поглинання. Об'єктивна необхідність у вдосконаленні методології оцінки вартості бізнесу при злиттях і поглинаннях з урахуванням специфіки українського законодавства обумовлена як зростанням кількості і масштабу операцій, так і збільшенням їх складності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання щодо процесів злиття і поглинання, їх сучасних форм, аналізу умов та мотиваційних факторів консолідації компаній вже були предметом дослідження таких зарубіжних учених, як: М. Марсалезе, Р. Нельсона, Дж. Стіглера, Р. Стілмана, М. Трема, С. Ріда, М. Хебека, Р. Фостер та багатьох інших. Основні мотиваційні концепції реструктуризації бізнесу через злиття і поглинання представлені у працях М. Бредлі, Е. Кіма, М. Дженсен, І. Мекнінга, Г. Дональдсона, Р. Ролла, Е. Берковіча, П. Есквіта, Н. Варайя, Р. Морка, А. Шляйфера. Сучасні тенденції процесів злиття і поглинання в контексті міжнародної економічної інтеграції досліджуються у працях вітчизняних учених-економістів В. Андрійчука, В. Будкіна, І. Бураковського, А. Гальчінського, В. Гейця, Б. Губського, М. Дудченка, О. Єтокової, Г. Климка, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, О. Мозгового, В. Новіцького, Б. Панасюка, Є. Панченка, Ю. Пахомова, А. Поручніка, А. Румянцева, Є. Савельєва, С. Савчука, В. Сіденка, Н. Татаренко та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Трансформації, які відбуваються з українськими компаніями, мають специфіку триваючого перерозподілу власності і ринків між холдингами, які з'явилися в ході першої хвилі приватизації та представляють собою конгломерати різнопрофільних активів, придбання яких носило необміркований стихійний характер і призвело до появи численних галузевих ризиків. Збільшення операцій зі злиття-поглинання в Україні сьогодні є спробою побудувати ефективно працюючого бізнесу. Тому з'являється гостра необхідність проведення аналізу і визначення сучасного стану ринку злиттів і поглинань в Україні, з'ясування тенденцій та перспектив його розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу і визначення сучасного стану ринку злиттів-поглинань в країнах з транзитивною економікою, у першу чергу, в Україні, виокремлення існуючих проблем даного ринку, а також оцінка його перспектив у найближчому майбутньому.

© КУБЛІКОВ В.К., ТАРАСОВА О.В., 2013

Виклад основного матеріалу дослідження. Автори вважають за можливе використовувати термін «злиття-поглинання» компаній як характерний для трансформацій, які відбуваються з акціонерними компаніями в країнах з транзитивною економікою таких як Україна. Загальноприйнятий термін M&A (Mergers and acquisitions) рівнозначний поняттю «злиття і поглинання» компаній, не має чіткого розмежування і часто використовується спільно. Відповідно до законодавства України [1, с.78–82] акціонерне товариство в Україні може бути створено і припинено шляхом заснування або злиття, приєднання, поділу, виділення або перетворення підприємницького (підприємницьких) товариства, державного (державних), комунального (комунальних) та інших підприємств в акціонерне товариство. Причому під злиттям акціонерних товариств розуміється виникнення нового акціонерного товариства-правонаступника з передачею йому згідно з передавальними актами всіх прав та обов'язків двох або більше акціонерних товариств одночасно з припиненням їх діяльності. Акціонерне товариство може брати участь у злитті лише з іншим акціонерним товариством. А під приєднанням акціонерного товариства визнається припинення діяльності акціонерного товариства (кількох товариств) з передачею ним (ними) згідно з передавальним актом усіх його (їх) прав та обов'язків іншому акціонерному товариству-правонаступнику.

Варто зауважити, що цей ринок в Україні знаходиться на початковій стадії свого розвитку. Підтвердженням цього служить, на відміну від розвинених країн, відсутність відповідних законодавчо закріплених процедур реалізації можливих трансформацій, а поняття «поглинання підприємств» в українському законодавстві відсутнє і, відповідно, ніяк не регулюється. У зв'язку з цим виникає ще більш серйозна проблема – недостатній рівень захисту прав акціонерів від несподіваного і недружнього захоплення компанії.

Більшість M&A угод в Україні не є ні злиттям, ні поглинанням у загальноприйнятому у всьому світі розумінні. Причиною цього є низка економічних, політичних і соціальних факторів, у першу чергу нерозвиненість українського фондового ринку, а це означає складність визначення ринкової ціни акцій. Значно ускладнюють процес розвитку ринку злиття-поглинання в Україні низка правових аспектів, відсутність відповідної нормативної бази, недостатня прозорість структури власності компаній і неготовність власників компаній до повної прозорості своїх намірів і діяльності, політична нестабільність тощо.

В Україні злиття-поглинання відбуваються в основному за участю і за ініціативою обмеженого кола великих компаній і носять характер поглинань (недружнього захоплення) ніж злиттів, які не передбачають таких складних видів трансформацій як рекомбінація, перетворення або викупи борговим фінансуванням (LBO). Більш того, реалізація таких процедур невигідна, оскільки покупка корпоративних прав, як спосіб приведення до життя цілей компанії щодо її розвитку, більш проста з точки зору правових питань і вигідна з економічної сторони.

Необхідно відзначити недостатній розвиток вітчизняного фондового ринку, відсутність чітких вимог до здійснення поглинань (недружніх придбань) і відповідних нормативних актів, а відповідно, бажання підприємців створювати свої компанії у формі товариств з обмеженою відповідальністю та приватних компаній з метою зменшення загрози поглинання та захисту прав власності або акцій в статутному капіталі.

Не надає впевненості і бажання інвестувати в українські активи нестабільність політичної ситуації в країні. Враховуючи той факт, що більшість трансакцій в Україні відбуваються за рахунок придбання іноземними компаніями українських підприємств, інвестор, який має намір увійти на відповідний український ринок, неодмінно звертає увагу на політичну ситуацію в країні, оскільки саме політична стабільність в державі є запорукою прогнозованої реалізації намічених цілей. В умовах коли політичні групи в Україні змінюють одна одну, дуже важко передбачити, чи буде прихід того чи іншого іноземного інвестора відповідати інтересам владної політичної команди. Можливі також випадки, коли компанія-продавець, маючи істотну підтримку в політичних колах, намагається чинити вплив на іноземного інвестора за рахунок неформальних факторів, таких як тиск на органи влади, від яких залежить видача відповідних дозволів для завершення транзакції.

У сучасних конкурентних умовах випадки, коли здійсненню трансакції створюються перешкоди з боку держави, є неприйнятними. Перш за все вони створюють негативний імідж країни як потенційного об'єкта капіталовкладень, а також стримують розвиток ринку M&A-угод, оскільки, навіть за умови належного виконання відповідних вимог, передбачених українським законодавством, позитивне завершення таких угод не є гарантованим.

Як свідчать дослідження, обсяг світового ринку злиття-поглинання неухильно збільшувався до 2007 року: з 1,5 трлн. дол. США у 2004 році до 4,5 трлн. дол. США у 2007 році. Світова фінансова криза негативно вплинула на процеси злиттів і поглинань. Загальний обсяг світового ринку M&A у 2008 році склав 2,9 трлн. дол. США, знизившись на 36% по відношенню до попереднього періоду. До такого зниження призвів вплив низки факторів: крах на фондових біржах розвинених держав, складність з фінансуванням за рахунок власних і позикових коштів, скорочення прибутків корпорацій і, як наслідок, зменшення їх інвестиційних ресурсів. Але, незважаючи на тривалу фінансову кризу, ємність світового ринку злиттів і поглинань у 2009–2011 роках склала 2,4 трлн., 2,6 і 2,7 трлн. дол. США відповідно, а в 2012 році спостерігається зростання ринку до 3,2 трлн. США (рис. 1).

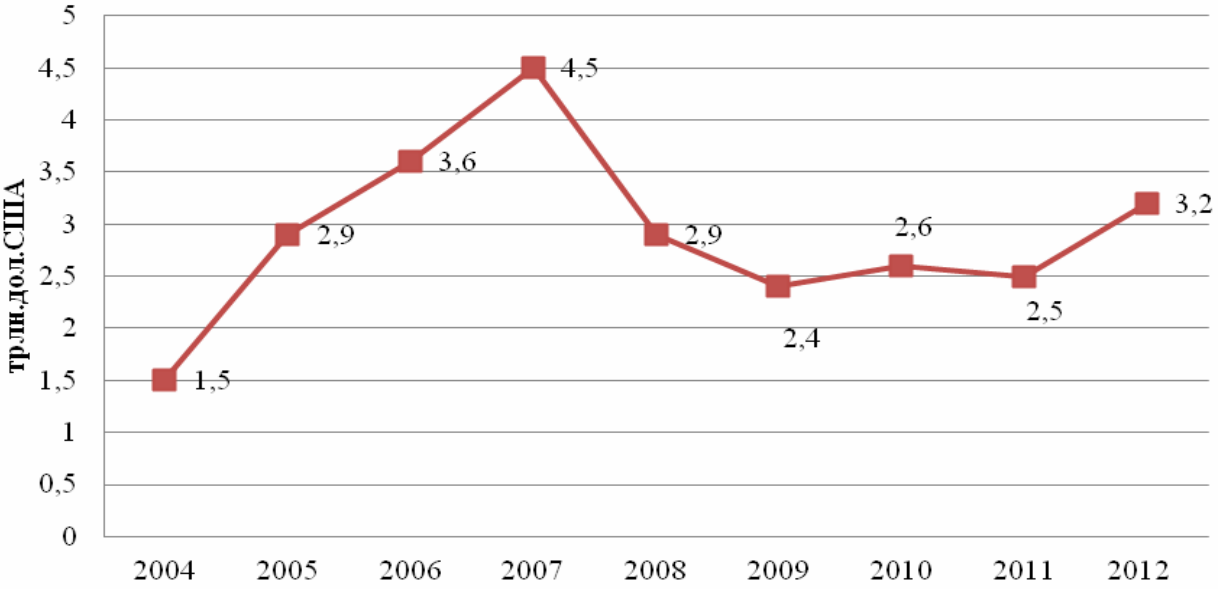

Рис. 1. Динаміка світового ринку злиття-поглинання за 2004–2012 роки

Такі угоди мають величезний вплив на світове господарство і економіку окремих країн. Укрупнення бізнесу робить його більш впливовим, менш підвладним регулюванню і контролю з боку як національних урядів, так і міжнародних економічних і фінансових організацій.

В Україні останніми роками спостерігається тенденція до збільшення кількості угод зі злиття-поглинання. Активізація M&A в Україні є логічним продовженням поліпшення ситуації у світі. Найбільша кількість злиттів і поглинань спостерігається в енергетичному секторі. Слідом йдуть банківський бізнес і гірничодобувна галузь, на які в країнах, що розвиваються довелося близько 17% ринку. У 2012 році кількість угод зросла до 150. Однак ємність українського ринку злиття-поглинання з кожним роком зменшується, так в 2010 році вартість угод склала 6 млрд. дол. США, а в 2011 році вона не перевищила 5 млрд. дол. США, наприкінці 2012 року вартість впала до 2 млрд. дол. США (рис. 2). Необхідно відзначити, що українські компанії беруть участь на ринку M & A частіше в якості придбаних компаній.

Варто відзначити, що співвідношення показника обсягу ринку M&A до ВВП України у 2007 році склав більше 15%, що в 5 разів більше, ніж у 2006 році. У 2008 році цей показник склав набагато меншу цифру, що пов'язано із впливом на економіку світової фінансової кризи, близько 2%, проте вже з 2010 року цей показник виріс до 2,8% у 2012 році.

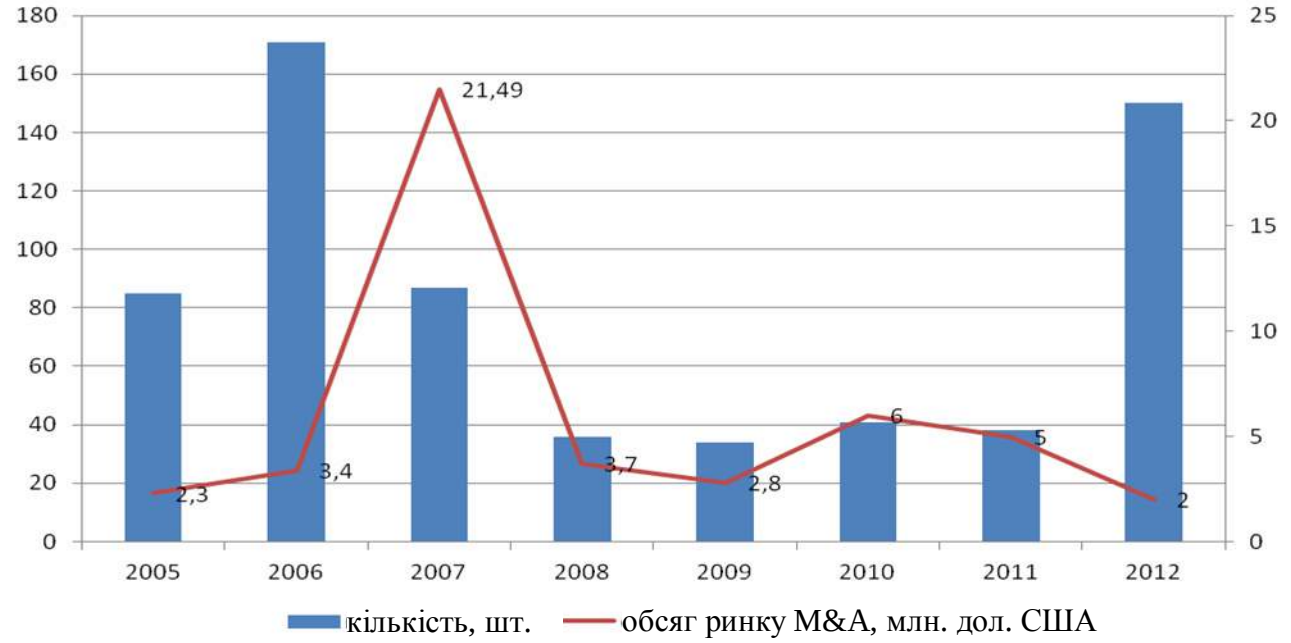

Рис. 2. Динаміка зміни обсягу і кількості угод M & A в період 2004–2012 рр. (розроблено авторами за даними [2; 3; 4])

Якщо говорити про те, які угоди переважають на українському ринку зовнішні або внутрішні, то з упевненістю можна сказати, що однозначно внутрішні, причому основними покупцями є великі вітчизняні холдинги, зокрема група System Capital Management. Крім внутрішніх причин, пов'язаних з відсутністю боргового фінансування та падінням платоспроможного попиту в Україні, ця тенденція визначається низкою глобальних чинників:

– украй низький інтерес інвесторів до ризику. Інвестиції в Україну розглядаються інвесторами як одні з найбільш ризикованих і, відповідно, зводяться до мінімуму.
– світова економіка знаходиться в активній стадії зменшення боргового навантаження на акціонерний капітал (delevereging), що відповідно зменшує розміри вільного інвестиційного капіталу, особливо в ринки, що розвиваються, такі як Україна.
– інвестори, які розглядають інвестиційні можливості в Україні, надають перевагу компаніям у таких секторах, як виробництво продуктів харчування та роздрібна торгівля.

У цілому в 2009 році держава була змушена заміщувати приватний капітал в сегменті M&A, у венчурних і санаційних угодах. Продовжувався продаж «проблемних активів» за ціною нижче ринкової. Проявився тренд скупки активів, не запланованих бізнес-стратегіями компаній.

Спостерігається зацікавленість компаніями агропромислового комплексу як об'єкту поглинання. Так, за останні роки були завершені злиття Агрохолдингу «Авангард» (Івано-Франківська обл., Україна) і сільськогосподарської компанії «Ukrlandfarming» (Кіпр), Агрохолдингу Sintal Agriculture (Харків, Україна) і сільськогосподарської компанії «Агріка» (Херсонська обл., Україна), що входить до складу інвестиційного портфеля Фонду прямих інвестицій Icon Private Equity (Росія). Фонд державного майна України (ФДМУ) оголосив про продаж 16 листопада 2011 р. на фондовій біржі «Іннекс» (Київ, Україна) 43,7% акцій ПАТ «Цар Хліб» (Севастополь, Україна), що входить до «Холдингову компанію (ХК) Хлібні інвестиції». Усього до продажу було запропоновано 52,4 млн. акцій номіналом 0,25 грн.

Активність і зацікавленість проявляють і найближчі сусіди – російські корпоративні структури. Так, у 2010 році можна було спостерігати цілу низку операцій з придбання українських активів російськими бізнесменами в різних галузях економіки. Так показовими, на думку авторів, є придбання «ВЕБ» корпорації «Індустріальний союз Донбасу» за

1 млрд. дол. США, «Запоріжсталь» – за різними оцінками від 0,85 до 1,7 млрд. дол. США, а також завершення злиття Московської міжбанківської валютної біржі та Української біржі ПФТС, ціна операції 10 млн. дол. США [5].

Провівши аналіз структури ринку злиття-поглинання в Україні за кількістю проведених угод в галузевому розрізі, варто зауважити, що останніми роками компанії галузі важкої промисловості та енергетики не втрачають лідируючі позиції як за кількістю проведених угод, так і обсягом контрактів (рис. 3).

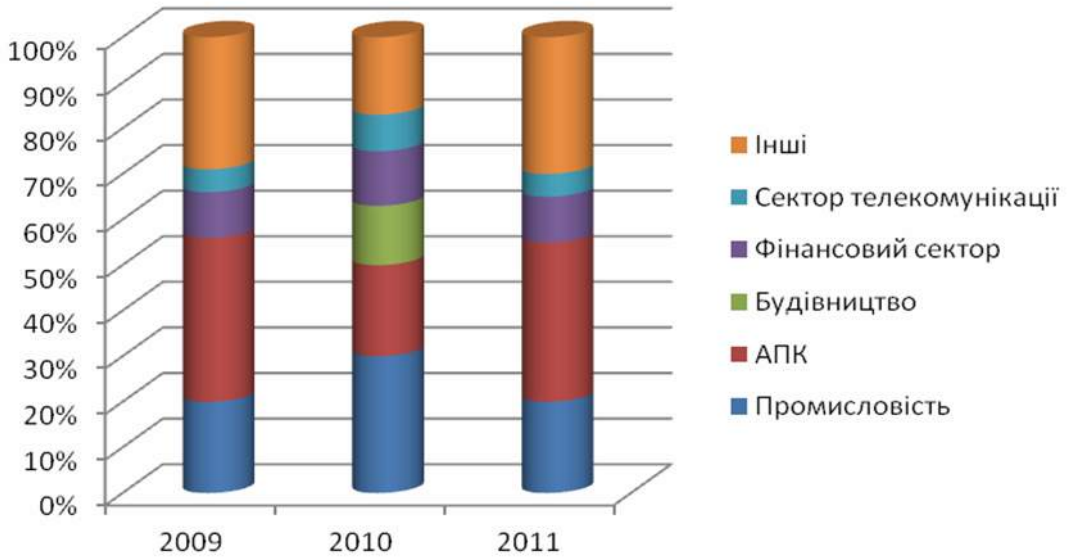

Рис. 3. Структура ринку M&A в Україні за 2009–2011 рр. за кількістю проведених угод (розроблено авторами за даними [2; 3; 4])

Володіння енергетичними ресурсами найближчим часом і в перспективі буде визначати розподіл сил у світі і дозволить диктувати свої правила. В Україні також розуміють світові тенденції і до участі у володінні та розподілі енергетичних ресурсів долучаються компанії, які намагаються перехопити контроль над вітчизняними розподільчими мережами. У свою чергу уряд бачить приватизацію енергетичної галузі, як один із вигідних шляхів поповнення бюджету необхідними коштами. Так Кабінет Міністрів України затвердив перелік енергетичних компаній, які були приватизовані у 2011–2012 роках. На приватизаційний конкурс були виставлені 25% акцій ВАТ «Дніпроенерго» (Запоріжжя, Україна), 45,1% акцій ВАТ «Західенерго» (Львів, Україна), 25% акцій ВАТ «Київенерго» (Київ, Україна), 45% акцій ВАТ «Крименерго» (АР Крим), 50% акцій ВАТ «Вінницяенерго» (Вінниця, Україна), 50% акцій ВАТ «Закарпаттяобленерго» (Закарпатська область, Україна), 40% акцій ВАТ «Донецькобленерго» (Донецьк, Україна), 25,99% акцій ВАТ «Тернопільобленерго» (Тернопіль, Україна), 45% акцій ВАТ «Чернівціобленерго» (Чернівці, Україна) і 45% акцій ВАТ «Черкасиобленерго» (Черкаси, Україна). Енергетичний холдинг ДТЕК (Київ, Україна) заявив про намір брати участь у конкурсах з приватизації ВАТ «Дніпроенерго», ВАТ «Західенерго», ВАТ «Київенерго» і ВАТ «Донецькобленерго». Вважаємо, що «військові дії» у цьому секторі найближчим часом будуть тільки наростати в силу зростаючої привабливості цих об'єктів [6].

Не відстає за обсягами угод злиття-поглинання гірничо-металургійний комплекс України. Процеси реорганізації, що відбуваються у цих олігархічних угрупуваннях, укладаються в стратегію побудови вертикально інтегрованих холдингів, які мають замкнений технологічний ланцюжок. Показовою в цьому сенсі є компанія System Capital Management (SCM), яка створила холдинг «Метінвест», до складу якого увійшли як гірничодобувні підприємства, так і підприємства, що обслуговують цей процес – ВАТ ППП «Кривбасвибухпром», машинобудівні та ремонтні підприємства – ВАТ «КЗГО»,

ВАТ «КЦРЗ». Одночасно до складу компанії SCM входять металургійні підприємства «Азовсталь» і «Єнакіївський металургійний завод».

Висновки і перспективи подальших розробок. Враховуючи вищенаведене можна відзначити, що в Україні M&A-угоди в класичному (чистому) вигляді відсутні. Проте частіше спостерігається не складний процес укладання та реалізації M&A-угод, а проста зміна власника, яка формально не вважається злиттям або поглинанням і називається субсидіарним злиттям. Такий вид злиття передбачає юридичне підпорядкування компанії-об'єкта покупцеві.

Останніми роками можна спостерігати:

– падіння вартості операцій злиття і поглинання з участю приватних компаній-покупців;
– зсув операцій з зовнішніх ринків на внутрішні;
– збільшення частки участі держави в операціях M&A;
– збільшення випадків відмови від здійснення операцій M&A.

На сучасному етапі в основі вітчизняної економіки лежать різні інтегровані групові об'єднання компаній. Саме вони і представляють великий інтерес для подальшого наукового вивчення процесів злиття і поглинань. Причиною цього можна назвати два основних чинника:

– по-перше, вони є основними суб'єктами процесів злиття і поглинань;
– по-друге, утворення групових об'єднань має свою внутрішню логіку, якій підпорядковані більшість процесів поглинання, що відбуваються в Україні.

Для того, щоб ринок M&A в Україні розвивався активніше і виконував свої функції як інструмент підвищення ефективності і конкурентоспроможності вітчизняної економіки, на думку авторів, необхідно здійснити такі першочергові заходи:

– виконання плану приватизації об'єктів державної власності при дотриманні умов прозорості її здійснення;
– внесення змін до законодавства щодо врегулювання порядку злиття-поглинання публічних акціонерних товариств, які б забезпечували прозорість здійснюваних операцій і узгоджувалися б з діючою міжнародною практикою, у тому числі, зміна і доповнення Закону «Про акціонерні товариства», з метою забезпечення дотримання прав та інтересів як міноритарних, так і мажоритарних акціонерів;
– подальший розвиток фондового ринку, підвищення його капіталізації та прозорості;
– стимулювання ринку IPO та здійснення операцій, перш за все, через вітчизняні фінансові торгові майданчики;
– стимулювання розвитку інститутів спільного інвестування та венчурних фондів.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про акціонерні товариства»: [за станом на 29.10.2008 р.] / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Урядовий кур'єр. – № 202, 2008. – (Бібліотека офіційних видань).
2. M&A intelligence and analysis for M&A professionals and corporates [Electronic sourse]. – Access: http://www.mergermarket.com.
3. Офіційний сайт української інвестиційної компанії «Phoenix Capital» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.phoenix-capital.ua.
4. Офіційний сайт української інвестиційної компанії «Dragon Capital» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dragon-capital.com.
5. Краснов А. Рынок M&A 2011: итоговая часть [Электронный ресурс] / А. Краснов // Интер Кредит. – 26.01.2011. – Режим доступа: http://intercredit.com.ua.
6. Еженедельный обзор новостей приватизации, основных событий на рынке слияний и поглощений и банкротств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://institute.gorshenin.ua.

Прийнято до друку 18.01.2013

УДК 338.439:005.51

Місько Г.А.

ФОРМУВАННЯ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано підходи науковців щодо складових економічної стратегії. Розроблено дерево цілей підприємства, що надало можливість обґрунтовано підійти до формування складових економічної стратегії підприємства. Наведено авторське визначення поняття «економічна стратегія підприємства».

The researchers' approaches in relation to determination of constituents of economic strategy are analyzed in the article. The tree of aims of enterprise is developed, which gave the possibility to make grounded approach to the formation of constituents of economic strategy of enterprise. Author's definition of «economic strategy of enterprise» concept is presented.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринкова економіка формує нові вимоги до сучасних суб'єктів господарювання, які обумовлені перш за все здатністю підприємств працювати у складних умовах економічної кризи, нестачею інвестиційних коштів, обмеженою платоспроможністю попиту, низькою прибутковістю бізнесу. Пріоритетною у системі цілей для підприємства постає економічна ціль, яка пов'язана з отриманням прибутку для подальшого розвитку. У зв'язку з цим виникає необхідність у формуванні економічної стратегії підприємства для досягнення економічної цілі. Актуальним у вирішенні цього питання постає визначення складових економічної стратегії, успішна реалізація яких призведе до отримання прибутку відповідно до стратегічних настанов.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми формування економічної стратегії виробничо-економічних систем є об'єктом дослідження як зарубіжних так і вітчизняних учених. Серед них можна виділити Н. М. Бєлову, В. А. Горемикіна, О. П. Градова, О. В. Гродовського, В. Захарченко, О. І. Ковтуна, М. В. Макаренко, О. М. Махаліну, І. Г. Неделько, С. С. Скобкіна, О. О. Шубіна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, відсутність серед сучасних науковців єдиного погляду щодо визначення поняття економічна стратегія обумовило і відсутність єдиного підходу щодо визначення її складових.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування складових економічної стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні особливо важливим для підприємства постає питання стратегічного планування, яке забезпечує основу для всіх управлінських рішень. У сучасній літературі серед науковців не існує єдиного погляду щодо визначення поняття «економічна стратегія підприємства». Критичний огляд наукових розробок дозволяє стверджувати, що автори фактично ототожнюють економічну стратегію з базовою, конкурентною або функціональною.

Так, В. Захарченко, розглядаючи економічну стратегію, зазначає, що діяльність щодо вироблення економічної стратегії підприємства повинна бути пріоритетною [1, с.42–43]. Він ототожнює розробку економічної стратегії зі стратегічним планом підприємства і дає її наступні характеристики: задає напрямок для діяльності підприємства і дозволяє йому краще розуміти структуру маркетингової діяльності; забезпечує кожному підрозділу на підприємстві чіткі цілі, пов'язані з загальними завданнями підприємства; стимулює координацію зусиль різних функціональних напрямків; створює основу для розподілу ресурсів.

© МІСЬКО Г.А., 2013

В. А. Горемикін у своїй праці зазначає, що економічна стратегія передбачає правила і прийоми, за допомогою яких забезпечується ефективна діяльність підприємства [2, с.4].

Аналогічної думки дотримується й О. В. Гродовський, який у своїй праці [3, с.6] визначає, що економічна стратегія з одного боку розробляє правила та засоби, які забезпечують ефективне досягнення стратегічних цілей, а з іншого, – розробляє правила та засоби досягнення стратегічних цілей. Автор підкреслює, що формування цілей базується на зацікавленості всіх учасників процесу розробки та реалізації стратегічних програм.

Під економічною стратегією він розуміє сукупність економічних методів та прийомів, за допомогою яких можна ефективно досягти основоположні цілі розвитку організації в мінливому конкурентному середовищі.

Інші науковці підходять до визначення економічної стратегії з позиції формування конкурентних переваг.

Так, у трактуванні авторів М. В. Макаренко і О. М. Махаліною, економічна стратегія – це сукупність приватних, взаємопов'язаних та взаємообумовлених складових елементів, які об'єднані глобальною ціллю – створення та підтримки високого рівня конкурентної переваги підприємства. Інакше кажучи, економічна стратегія – це система забезпечення конкурентної переваги підприємства» [4, с.129].

Крім того, М. В. Макаренко і О. М. Махаліна виокремлюють такі характеристики економічної стратегії: по-перше, виробляють правила і прийоми, які забезпечують економічно-ефективне досягнення стратегічних цілей, а по-друге, виробляють правила та прийоми досягнення стратегічних цілей, що базуються на збудженні зацікавленості всіх учасників процесу розробки та реалізації стратегічних програм в ефективному досягненні цих цілей [4, с.121].

Продовжують думку М. В. Макаренко та О. М. Махаліної автори О. П. Градов [2, с.132], С. С. Скобкин.

На думку О. П. Градова, економічна стратегія – це сукупність правил і прийомів реалізації стратегічної концепції [2, с.582].

Він вважає, що глобальною ціллю економічної стратегії є створення та підтримка конкурентної переваги підприємства [2, с.134]. При цьому під конкурентною перевагою О. П. Градов розуміє «продуктивність використання ресурсів і виявляється у співставленні з іншими господарюючими суб'єктами» [2, с.103].

С. С. Скобкін під економічною стратегією підприємства розуміє динамічну систему взаємопов'язаних правил і прийомів, за допомогою яких забезпечується ефективне формування та підтримка у довгостроковій перспективі конкурентних переваг підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках індивідуальних та суспільних благ. Принципіальним у даному визначені він вважає поняття стратегії як системи правил і прийомів, які формуються і функціонують відповідно до всіх закономірностей систем: цілісності, комунікативності, ієрархічності, інтегративності, еквіфінальності, реалізованості [5, с.82].

Він зазначає, що генеральна базисна ціль економічної стратегії готельного підприємства – максимізація прибутку та власного капіталу при інших рівних умовах (прийнятний рівень портфелю продажу, ліквідності, ризику та інших показників-обмежувачів) [5, с.71].

Є й інші точки зору: І. Г. Неделько ототожнює економічну стратегію з функціональними стратегіями. Вона зазначає, що економічна стратегія є синтезом функціональних стратегій, кожна з яких являє собою сукупність стратегічних рішень та послідовних дій для досягнення цілі підприємства та пропонує розглядати функціональні стратегії загальної економічної стратегії як великі інвестиційні проекти підприємства [2, с.15].

Зважаючи на те, що управління підприємством здійснюється за функціями (виробництво, маркетинг, персонал, фінанси тощо), розробляють функціональну стратегію. Функціональні стратегії спрямовані на реалізацію певних видів діяльності.

На думку А. Файоля, до основних видів діяльності належать [6, с.48]:

- технічна діяльність (виробництво);
- комерційна діяльність (закупівля, збут та обмін);
- фінансова діяльність (пошук та оптимальне використання капіталу);
- діяльність безпеки (захист власності людей);
- еккаунтинг (діяльність з аналізу, обліку, статистики);
- управління (планування, функція організації, розпорядництво, координація і контроль).

Після А. Файоля багато науковців досліджували види діяльності, проте вони були лише послідовниками, які доповнювали, розвивали та конкретизували його класифікацію. Так, М. Х. Мескон виділяє маркетинг, виробництво, навчання кадрів, планування фінансових ресурсів [7, с.697].

О. С. Виханський та А. І. Наумов розглядають виробництво, маркетинг, фінанси, роботу з кадрами, еккаунтинг [6, с.49].

Кожний вид діяльності спрямовано на реалізацію певних цілей підприємства. Проте, при розгляді основних видів діяльності та їх цілей ігнорується економічна ціль підприємства, яка є дуже важливою.

Економічна ціль підприємства спрямована на задоволення економічних інтересів зацікавлених сторін.

Так, у комерційних підприємствах превалюють економічні інтереси, тобто прагнення отримати прибуток, забезпечити дивіденди акціонерам та оплату праці робітникам тощо [3, с.172].

На думку колективу авторів Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин метою вищого рівня управління має бути економічна ціль, яка відображає інтереси власників, а всі інші цілі їй підпорядковуються [8, с.34].

М. Х. Мескон стверджує, що бізнес – це діяльність, яка спрямована на отримання прибутку шляхом створення та реалізації визначеної продукції або послуг [7, с.6]. Автор приєднується до думки М. Х Мескона, Т. Коупленда та вважає, що економічна ціль розробляється на вищому рівні управляння і спрямована на задоволення економічних інтересів суб'єктів господарювання. Для досягнення економічної цілі підприємства розробляється економічна стратегія.

Так, низка авторів [4, с.126; 2, с.151] пропонують до складу економічної стратегії віднести такі складові:

- ті, що реалізуються у зовнішньому середовищі підприємства: товарна стратегія, стратегія ціноутворення, стратегія взаємодії підприємства з ринками виробничих ресурсів, стратегія поведінки підприємства на ринках грошей та цінних паперів, стратегія зниження трансакційних витрат, стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- ті, що реалізуються у внутрішньому середовищі: стратегія зниження виробничих витрат, стратегія інвестиційної діяльності підприємства, стратегія стимулювання персоналу, стратегія запобігання банкрутства підприємства.

О. В. Гродовський у своїй роботі [3, с.8] доповнює зміст економічної стратегії такими складовими:

- ті, що реалізуються у зовнішньому середовищі підприємства: дистрибутивна стратегія, комунікативна стратегія, соціально-орієнтована стратегія;
- ті, що реалізуються у внутрішньому середовищі підприємства: фінансова стратегія, логістична стратегія, стратегія НДДКР (технологічних та технічних інновацій), стратегія організаційних перетворень.

В. А. Горемикін у своїй роботі виокремлює наступні основні складові економічної стратегії: соціальна стратегія, виробнича стратегія, фінансова стратегія, стратегічний менеджмент, маркетингова стратегія, стратегія наукових досліджень.

С. С. Скобкін пропонує використовувати класифікаційну модель економічної стратегії, яка дозволяє ідентифікувати економічну стратегію, розділити її на окремі субстратегії, які утворюють дерево економічної стратегії. Він уважає, що структурування стратегії дозволяє

абстрагуватись від несуттєвих деталей та сконцентруватися на ключових проблемах вибору економічної стратегії.

Під структурою С. С. Скобкін розуміє сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів (компонентів), яка проявляється за допомогою певної класифікаційної ознаки. Кожної із цих ознак відповідає певна структура. На думку С. С. Скобкіна, економічна стратегія за рівнем послідовності, важливості та складності завдань являє собою досягнення трьох основних взаємопов'язаних цілей.

С. С. Скобкін зазначає, що економічна стратегія повинна включати індикатори фіксації досягнення рівня поставлених цілей у вигляді класифікаційних моделей, що складають для кожного рівня. При цьому перехід на наступний рівень стратегічної цілі не можливий без подолання попереднього.

У якості першої класифікаційної ознаки він пропонує обрати досягнення економічного прибутку. Класифікаційна модель структури економічної стратегії досягнення економічного прибутку має наступні складові: товарна стратегія, стратегія зниження виробничих витрат, стратегія ціноутворення, стратегія взаємодії з ринками виробничих ресурсів, стратегія мотивації, стратегія фінансового оздоровлення.

Другою класифікаційною ознакою є збільшення ринкової частки. У цьому випадку всі складові економічної стратегії об'єднуються єдиною ціллю, засобами і індикаторами збільшення конкурентоспроможності. Класифікаційна модель складових економічної стратегії збільшення ринкової частки включає: стратегію конкуренції, стратегію підвищення якості, стратегію інноваційної діяльності, стратегію зміцнення позицій на ринку, стратегію глобалізації.

Третьою класифікаційною ознакою складових економічної стратегії є ціль щодо збільшення цінності компанії. Класифікаційна модель складових економічної стратегії збільшення вартості/цінності компанії враховує: інвестиційну стратегію, стратегію економічного росту, стратегію бізнес-реінжинірингу, стратегію максимізації вартості підприємства.

Таким чином, загальним недоліком є те, що фактично складові економічної стратегії автори визначають через види конкурентної стратегії та функціональні стратегії. Різні підходи, які склалися на сьогодні, до визначення складових економічної стратегії пов'язані з тим, що автори чітко не виокремлюють дерево цілей і економічну ціль.

Автор виходить з того, що економічна ціль є метою вищого рівня управління, а усі інші цілі їй підпорядковуються. Таким чином, цілі функціональних стратегій спрямовані на досягнення економічної цілі.

Побудуємо дерево цілей підприємства (рис. 1). Головною економічною ціллю підприємства є отримання прибутку. Для досягнення економічної цілі підприємства необхідно реалізувати цілі, які враховують: виробничі, маркетингові, фінансові, персонал.

Виробничі цілі спрямовані на оптимізацію обсягу виробництва продукції, зниження її собівартості та підвищення якості. Основним ресурсом на підприємстві є персонал. Тому досягнення економічної цілі неможливо без успішного досягнення кадрових цілей. Покращення роботи з кадрами пов'язано з підвищенням кваліфікації персоналу та проведення ефективної мотиваційної політики.

Досягнення маркетингових цілей здійснюється за рахунок збільшення темпів зростання обсягу реалізованої продукції, збільшення частки ринку, підвищення ступеня соціальної відповідальності підприємства.

Сьогодні вплив зацікавлених сторін на діяльність підприємства настільки значний, що соціальна відповідальність є основою ведення бізнесу. Підтвердженням важливості досягнення цієї цілі виступає той факт, що отримання прибутку є головною ціллю будь-якого підприємства, але враховуючи те, що воно в суспільстві не існує окремо, важливим виступає усвідомлення як підприємство отримує прибуток: чи порушуються інтереси зацікавлених сторін при отриманні прибутку; чи не наносить щоденна діяльність підприємства шкоди навколишньому середовищу.

Рис. 1. Дерево цілей підприємства

Розвиток інформатизації сприяє одержанню інформації та можливості впливати на формування економічної стратегії з боку зацікавлених сторін. Проблематика соціальної відповідальності під впливом низки чинників стала, на думку автора, частиною економічної стратегії підприємства.

До таких чинників можна віднести: маркетингове позиціонування (репутація, корпоративний бренд); цивільне позиціонування (довіра, прозорість, вплив політиків, локальних громадських і міжнародних організацій); організаційна культура (впроваджені ключові показники оцінки ефективності, стандарти корпоративного управління і ділової етики на рівні підприємства).

Таким чином, успішне досягнення маркетингових цілей сприяє досягненню економічної цілі підприємства.

Цілі фінансової складової економічної стратегії спрямовані на: зниження ступеня ризику банкрутства; забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно до стратегічних цілей підприємства; забезпечення найбільш ефективного використання сформованого обсягу фінансових ресурсів у розрізі основних напрямків діяльності підприємства; оптимізація грошового обігу (ефективне управління грошовими потоками підприємства в процесі обігу його грошових коштів, підтримка необхідної ліквідності його оборотних активів); забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства у процесі розвитку.

У процесі господарської діяльності підприємства окремі цілі повинні бути оптимізовані між собою для найбільш ефективної реалізації економічної цілі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, через те, що поняття економічна стратегія не отримало чіткого визначення та, на думку автора, перетинається з поняттям конкурентної і маркетингової стратегії, ним запропоновано наступне визначення економічної стратегії підприємства. На відміну від попередників, автор розглядає економічну стратегію як прийняті керівництвом напрямки діяльності, що забезпечують досягнення економічної цілі та реалізуються через такі складові, як виробничу, маркетингову, фінансову і персонал.

Список використаної літератури

1. Румянцева З. П. Общее управление организацией. Теория и практика: [учеб.] / З. П. Румянцева. – М.: ИНФРА, 2007. – 304 с.
2. Экономическая стратегия фирмы: [учеб. пособ.] / [под. ред. А. П. Градова; 3-е изд., испр.]. – СПБ.: Спец – Лит, 2000. – 589 с.
3. Гродовський О. В. Механізм оцінювання економічної стратегії промислових підприємств у ринковому середовищі (на прикладі підприємств машинобудування): автореф. діс. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. В. Гродовський. – Хмельницький, 2010. – 22 с.
4. Макаренко М. В. Производственный менеджмент: [учеб. пособие для вузов] / М. В. Макаренко, О. М. Махалина. – М.: ПРИОР, 1998. – 384 с.
5. Скобкин С. С. Экономическая стратегия развития предприятия индустрии гостеприимства и туризма: [учеб. пособ.] / С. С. Скобкин. – М.: Магистр, 2009. – 347 с.
6. Виханский О. С. Менеджмент: [учеб.] / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М.: Экономистъ, 2003. – 528 с.
7. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [пер. с англ.]. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
8. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин; [3-е изд., перераб. и доп.; пер. с англ.]. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с.

Прийнято до друку 11.03.2013

УДК 65.016.2:657

Муренко Т.О.

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті виконано порівняльний аналіз трактування змісту категорії «економічна стійкість підприємства», простежено її еволюцію, виділено окремі підходи до визначення цієї дефініції. Запропоновано класифікацію економічної стійкості підприємств залежно від факторів, які на неї впливають. Проаналізовано фактори стійкого розвитку підприємства.

The comparative analysis of the interpretation of the «economic sustainability of the enterprise» concept, its evolution, some approaches to its definition are presented in the article. Classification of economic sustainability according to factors affecting it is proposed. Factors of sustainable development of the enterprise are analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки, у період реформ, як свідчить світовий досвід, порушується нормальне функціонування економіки та посилюються її диспропорції. В умовах подолання кризових наслідків особливо позначається відсутність адекватної організаційної та інформаційної бази, що забезпечує економічну стійкість українських підприємств.

Особливої актуальності набуває обґрунтування природи, умов і механізмів досягнення цієї стійкості, що й стає предметом досліджень. Без аналізу розробок вітчизняних учених і практиків неможливо ефективно вирішувати проблеми економічної стійкості підприємства в сучасних умовах України. Для їх успішного вирішення необхідно, перш за все, глибоке осмислення самого поняття «економічна стійкість підприємства» і створення єдиного підходу до розробки механізму досягнення економічної стійкості підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженнями проблеми економічної стійкості підприємства займалися такі зарубіжні учені, як Л. Вальда, Л. Вальрас, Г. Гегель, Дж. Кейнс, О. Курно, К. Маркс, А. Маршал, В. Парего, П. Самуельон, А. Сміт, Й. Шумпетер, Ф. Енгельс та ін. Їх дослідження стали вагомим внеском у розуміння категорії економічного аспекту «стійкості».

Проблеми сталого розвитку на макро- і мікроекономічному рівнях економіки досліджуються у працях сучасних економістів: Л. Абалкіна, І. Балабанова, А. Березіної, О. Бодрова, А. Грачова, Б. Злобіна, О. Зеткіної, О. Іншакова, В. Камаєва, Е. Короткова, Є. Корчагіної, Є. Коршунової, А. Корякової, В. Ковальова, Н. Кульбаки, В. Курченкова, Н. Лебедєвої, Т. Лейберта, В. Леонтьєва, Л. Лівщиця, А. Малофєєва, В. Мальгіна, В. Мітюшина, Г. Мерзлікіна, А. Олейніка, Б. Райзберга, В. Рощіна, Н. Собченко, Є. Стоянової, Ю. Сулейманової, Т. Сухорукової, В. Тімірясова, О. Шеремета та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розробці різних аспектів цієї проблеми присвячено багато наукових праць, але й сьогодні ще не повністю сформовані єдине трактування змісту категорії «економічна стійкість підприємства», підходи до визначення цієї категорії, потребує уточнення перелік факторів, які здійснюють вплив на економічну стійкість підприємства тощо.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження еволюції змісту категорії «економічна стійкість підприємства» та виділення основних підходів до визначення цієї дефініції.

Важливість завдання розробки та практичного застосування понятійного апарату економічної стійкості підприємств визначено значимістю у соціально-економічному розвитку суспільства: з одного боку, вони є невід'ємною частиною існування людей, виступаючи джерелом

© МУРЕНКО Т.О., 2013

виробництва електроенергії, палива, сировини, а з іншого боку, пов'язані з державою та є джерелом податкових платежів для формування державного бюджету. Останнім часом становиться очевидним, що стійкий економічний розвиток держави є досяжним тільки за умови економічної стійкості таких елементів, як галузі, підприємства тощо.

Науковий напрямок, який досліджує економічну стійкість підприємств досить молодий. Дослідження питань прояви сутності економічної стійкості складних систем, у тому числі, економічної стійкості підприємств, показало відсутність на сьогоднішній день єдиної загальноприйнятої думки щодо цієї дефініції.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній теорії поняття стійкості господарювання вперше виникло в країнах Західної Європи у другій половині XIX – першій чверті XX ст., коли в господарствах цих країн стали швидко розвиватися капіталістичні відносини. Почалось усвідомлення того, що дедалі зростаючі потреби людства не зіставні з обмеженими можливостями світу для їх задоволення.

Ідею стійкого розвитку було використано в роботі Міжнародної комісії з навколишнього середовища та розвитку (1984–1987 рр.), створеній за участю ООН (комісія Брундтланд). У доповіді комісії «Наше спільне майбутнє» підкреслювалася необхідність переходу до стійкого розвитку. Під «стійким» у доповіді визначався такий розвиток, який задовольняє потреби сьогодення, не підриваючи спроможність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

Доповідь Комісії Брунтдланд підготувала фундамент для проведення Конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку, яка відбулась у 1992 році в Ріо-де-Жанейро. У конференції взяли участь представники майже 180 країн. За матеріалами конференції вперше у світовій історії на основі глибокого аналізу були прийняті «Декларація Ріо» та «Порядок денний на XXI століття», а безпосереднім результатом цієї конференції стало утворення в грудні 1992 року в рамках Економічної та Соціальної Ради ООН Комісії стійкого розвитку ООН.

Головним завданням цієї комісії є допомога міжнародному товариству у досягненні цілей стійкого розвитку і проведення моніторингу процесів переходу до принципів стійкого розвитку. Інтеграція економічної, екологічної та соціальної політики є головним завданням діяльності комісії. Взагалі завдання комісії полягають у наступному: здійснення керівництва з розробки політики і вибору подальших дій при переході до стійкого розвитку; підтримка діалогу і формування партнерства для досягнення стійкого розвитку між урядами держав і міжнародним товариством.

Необхідно відзначити, що більшість прийнятих ООН документів щодо проблем стійкого розвитку носять рекомендаційний характер та не мають статусу документів обов'язкової юридичної сили. Після Ріо-де-Жанейро під егідою ООН була проведена ціла низка проблемно-тематичних міжнародних конференцій, присвячених проблемам стійкого розвитку. Однак, незважаючи на всесвітнє визнання важливості цих проблем, й сьогодні реального зрушення у цій галузі досягти не вдалося.

Для того, щоб розкрити сутність категорії економічної стійкості, звернемося до історії її становлення.

Спочатку поняття «стійкість» використовувалося, як правило, в природничих науках і позначало «здатність системи зберігати усталене стан або відновлювати його (а також переходити до нового стану) після усунення дії фактора, що вивів її з цього стану». У результаті зростання ймовірності виникнення кризових явищ в економіці, викликаних динамічністю суспільного розвитку, виникла необхідність використовувати цю категорію стосовно і до економічних систем [1, с.1].

У сучасній економічній літературі поняття «стійкість» тлумачиться дещо по-різному. Так, у праці Є. В. Броіло [2, с.13] відокремлено два основних види стійкості: «стійкість функціонування» та «стійкість розвитку». Перше поняття розглядається щодо структури або функцій системи. Під «стійкістю функціонування» розуміють здатність

системи зберігати задані властивості і параметри в ході діяльності і в умовах дії зовнішніх обурень. Друге – «стійкість розвитку» – це збереження цілісності системи протягом багатьох циклів функціонування, тобто збереження заданих параметрів і удосконалення їх з урахуванням зовнішніх впливів і внутрішніх змін, а також досягнення поставлених цілей [2, с.14].

На думку Ж. Н. Казієвої [3, с.17] «стійкість визначає можливість самоорганізації, саморегулювання щодо внутрішніх елементів і адаптаційні можливості, вміння нейтралізувати або пристосуватися до несприятливих явищ без зміни своїх сутнісних якостей, функціональних і структурних характеристик – по відношенню до зовнішніх». Вона вважає, що причиною виникнення нестійких станів служить порушення рівноваги між елементами системи, а також між внутрішнім і зовнішнім середовищем.

Поняття стійкості поєднує такі важливі характеристики розвитку, як самозбереження об'єкта, що виражається у здатності до самовідтворення і самоорганізації, і його саморозвиток, тобто здатність до якісного вдосконалення. Сталий стан припускає можливість системи вирішувати виникаючі протиріччя і протистояти дестабілізуючим внутрішнім та зовнішнім факторам, не руйнуючи своєї цілісності і не змінюючи своїх основних властивостей.

Автор книги «Сталий економічний розвиток в умовах глобалізації та економіки знань» В. В. Попков пропонує вимірювати ВВП і планувати економічний розвиток не в доларах, а в гігаватах [4, с.2]. У своїх дослідженнях він посилається на концепцію переходу Республіки Казахстан до сталого розвитку на 2007–2024 роки (офіційний сайт Уряду Республіки Казахстан, указ № 216 від 14 листопада 2006 року). В документі визначено такі завдання: збільшити ВВП з нинішніх 29,4 до 248 ГВт; наростити ККД економіки з 31 до 53%; підвищити рівень життя з 1,95 до 13,65 кВт, а її якість – з 1,17 до 2,43 кВт год. на людину. Нагадаємо, що Казахстан – досить просунута з точки зору якості реформ і темпів економічного зростання держава пострадянського простору.

Автор В. І. Рощин розглядає економічну стійкість підприємства переважно з позицій його фінансового становища [5, с.5]. При цьому, як найважливіша ознака, виділяється платоспроможність і оцінюються умови, що визначають картину руху грошових коштів, їх наявність на підприємстві, напрямок, обсяг витрачання тощо.

Процес розвитку підприємства являє собою його саморух, саморозвиток, що складається з постійного виникнення і подолання внутрішніх протиріч, обумовлених структурою та змістом діяльності самого підприємства. У кожного підприємства існує безліч окремих, одиничних приватних протиріч в кожному структурному елементі, на кожному етапі здійснення ним господарської діяльності, оскільки суперечності є змістом останньої.

Необхідною умовою сталого розвитку є стійкий фінансовий стан підприємства, який є наслідком його ефективної діяльності у сфері виробництва та обміну. Запорукою виживання та основою стабільності стану підприємства є його стійкість, на яку впливають різні фактори: положення підприємства на фінансовому ринку; випуск якісної продукції, яка має попит; потенціал підприємства в діловому співробітництві; ступінь залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів; наявність неплатоспроможних кредиторів; ефективність господарських та фінансових операцій [6, с.189].

Відправною точкою для розробки системи показників, що характеризує стійкість розвитку підприємства, на думку автора, має стати аналіз факторів стійкого розвитку. Серед усієї сукупності факторів, що впливають на стійкість розвитку підприємства, майже всі науковці виділяють дві групи факторів залежно від місця їх виникнення по відношенню до підприємства: внутрішні і зовнішні.

У свою чергу, група зовнішніх факторів поділяється на підгрупи прямого і непрямого впливу. До підгрупи прямого впливу належать фактори, що безпосередньо впливають на стійкість підприємства (діяльність її споживачів, постачальників, посередників, існуючих і потенційних конкурентів, органів влади та ін.). Підприємство

також може впливати на зміну даних факторів шляхом зміни стратегії і тактики свого розвитку. До групи непрямого впливу належать фактори, які можуть не мати прямого негайного впливу на діяльність підприємства, але позначаються на ній. До них належать фактори політичного, економічного, соціального, технологічного, природного, правового, міжнародного середовища тощо. Зміна даної групи факторів, як правило, не підвладна підприємству, яке повинно враховувати їх при розробці стратегії свого розвитку.

Стійке функціонування підприємства забезпечується оптимальним поєднанням усіх зовнішніх і внутрішніх факторів середовища підприємства. Варто одному із факторів вийти зі стану рівноваги – порушується нормальне функціонування всієї системи. Стійкість підприємства – здатність ефективно функціонувати в умовах, що змінюються у конкурентному ринковому середовищі.

Факторами стійкого економічного розвитку підприємства є також низка загроз та можливостей внутрішнього та зовнішнього середовища. Важливими показниками є: політичне становище, раціональне використання ресурсного потенціалу підприємства, результати ринкового реформування відносин власності, поліпшення умов та середовища життєдіяльності населення, збереження екологічної безпеки території підприємства. Таке різноманіття факторів обумовлює необхідність диференціювання економічної стійкості підприємства за видами (рис. 1) [7, с.8]:

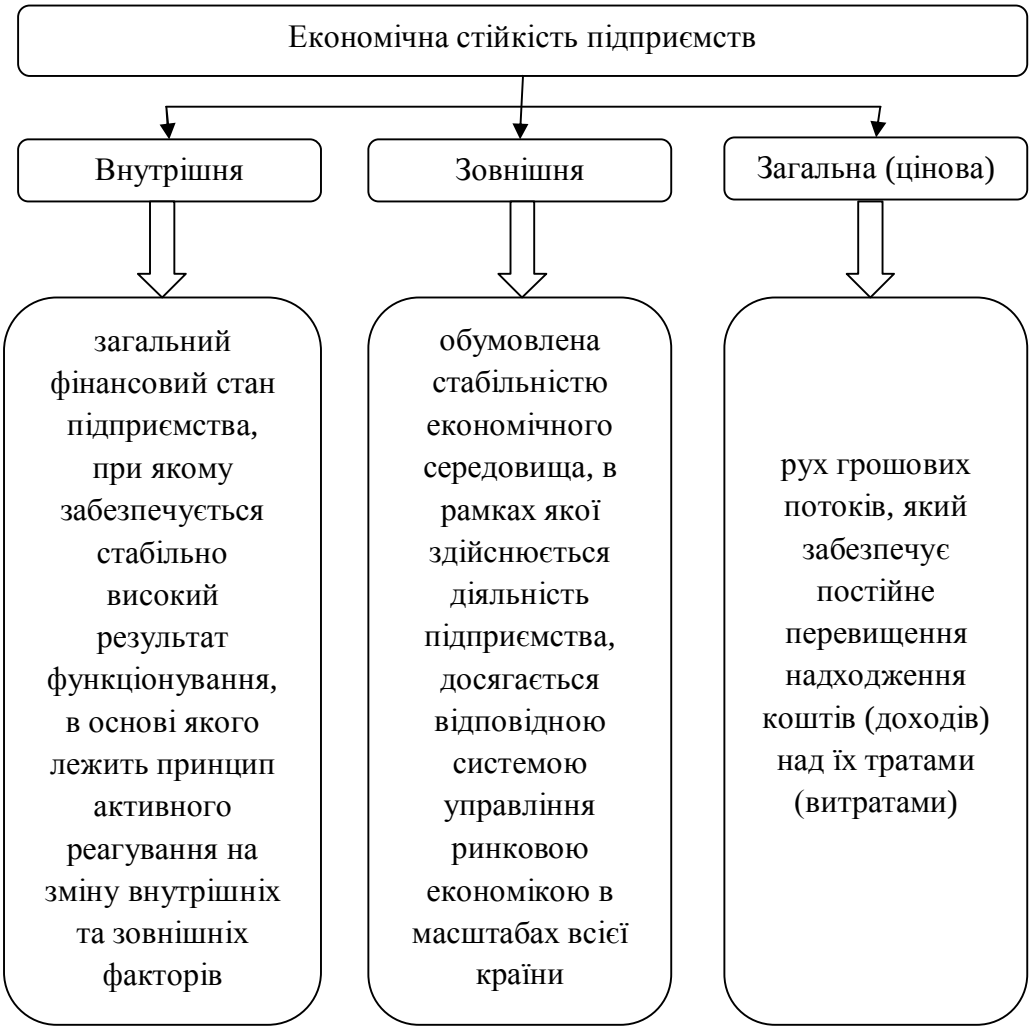

Рис. 1. Класифікація економічної стійкості підприємств залежно від факторів, які на неї впливають

На підставі аналізу економічної літератури, на думку автора, можна виділити такі основні підходи до тлумачення поняття «економічна стійкість підприємства», кожний із яких розкриває певні частини відповідного складного явища (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення категорії економічної стійкості підприємства

№	Підхід	Представники підходу	Приклад визначення	Примітка
1.	Економічна стійкість підприємства тотожна його фінансовій стійкості	В. Д. Камаєв, Д. Г. Ковальов і Т. Г. Сухорукова, Е. М. Коротков, Н. А. Кульбака, Б. А. Райзберг, А. Д. Шеремет	Економічна стійкість підприємства – його фінансовий стан, господарська діяльність якого забезпечує в нормальних умовах виконання всіх його зобов'язань перед працівниками, іншими організаціями, державою, завдяки достатнім доходам і відповідності доходів та витрат [8, с.48]	На думку автора, фінансова стійкість є одним із основних компонентів економічної стійкості підприємства, відображає лише одну сторону його стійкого функціонування. Однак автор вважає, що стійкість підприємства не повинна обмежуватись рамками його фінансової стійкості
2.	Стійкість тотожна характеристиці стану підприємства щодо зовнішніх впливів	Є. В. Корчагіна, О. Г. Бодров, В. А. Мальгін, В. Т. Тімірясов	Економічна стійкість – зовнішній прояв внутрішньої структури підприємства. Для підвищення стійкості підприємства до впливу різних факторів, необхідно, перш за все, удосконалювати саме підприємство. Більш стійким є такий його стан, який, при рівних зовнішніх впливах і внутрішніх зрушеннях, схильний до менших змін та відхилень [9, с.2]	Автор вважає, що даний підхід не враховує досить значний вплив зовнішніх факторів на стійкість підприємства, тобто нівелює його. Економічна стійкість – поняття комплексне, як і сама господарська діяльність. Економічний стан підприємства може варіюватися від вкрай нестійкого, при якому воно перебуває на межі банкрутства, до відносно стійкого [10, с.178]
3.	Економічна стійкість підприємства тотожна стабільності та надійності його господарської діяльності; рівноважний стан підприємства як соціально-економічної системи	А. В. Каспіров, В. С. Мітюшин, В. І. Рощин	Економічна стійкість підприємства – стан динамічного розвитку господарюючого об'єкта, коли характеризують його соціально-економічні параметри при будь-яких збуреннях зовнішньої і внутрішній середовищ зберігаючи положення економічної рівноваги [5, с.5]	На думку автора, даний підхід більш коректний, ніж перший, оскільки враховує як фінансову, так і господарську діяльність підприємства. Однак його представники деякою мірою ототожнюють категорії «економічна стійкість» і «економічна рівновага»

Продовження табл. 1

4.	Економічна стійкість підприємства тотожна його можливості зберігати поточний стан функціонування, адаптуватися до змін внутрішнього і зовнішнього середовища; здатність до підтримання діяльності та розвитку	Б. К. Злобін, В. Іоффе, І. А. Литвиненко, Г. С. Мерзлікіна, А. Б. Олійник, Е. А. Уткін, С. В. Чупров, Є. В. Шеврин	Економічна стійкість підприємства – здатність відновлювати первісний або приймати новий стійкий стан після припинення дії збурень зовнішнього і внутріш-нього середовищ. В рамках даного підходу підкреслюються відмінності економічної стійкості підприємства від інших суміжних економічних категорій: на відміну від сталого розвитку вона не є процесом, а на відміну від економічної рівноваги – не є станом [11, с.4]	Автор вважає, що даному підходу притаманний такий недолік: незрозуміло, чим забезпечується здатність підприємства до функціонування та розвитку, його фінансово-господарська діяльність відходить на другий план
5.	Економічна стійкість підприємства тотожна підтримці певного рівня значень якісних і кількісних характеристик підприємства, при якому забезпечується його рентабельне функціонування і стабільний розвиток за рахунок ефективного використання ресурсів	А. О. Камаєв, О. В. Зеткіна	Економічна стійкість підприємства – забезпечення рентабельної виробничо-комерційної діяльності за рахунок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і управління підприємством, забезпечення стійкого фінансового стану за рахунок поліпшення структури активів, а також стабільного розвитку потужності підприємства і соціального розвитку колективу при самофінансуванні [12, с.128]	Зауважимо, що даний підхід, на відміну від попередніх, виділяє умови, за рахунок яких забезпечується економічна стійкість підприємства. На думку автора, недоліком цього підходу є те, що на перше місце виходить рентабельне функціонування підприємства, ефективність його діяльності, в той час як здатність адаптуватися до змін внутрішнього і зовнішнього середовища залишається без уваги

Таким чином, аналіз розглянутих підходів до визначення категорії економічної стійкості підприємства дозволяє зробити такі висновки: на сьогоднішній день не визначено єдиного підходу до визначення даної дефініції; кожен з підходів має переваги та недоліки. Автор вважає, що має сенс синтезувати дані підходи для вироблення єдиного, найбільш повного та раціонального підходу до визначення категорії економічної стійкості підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Автор вважає, що на підставі проведеного аналізу визначень економічної стійкості у колі науковців, можна зробити висновок: стійкий розвиток держави являє собою результат постійної взаємодії всіх суб'єктів економічних відносин. Отже, дослідження цих економічних категорій повинно передбачити аналіз усіх факторів, які впливають на формування умов стійкого економічного розвитку країни, галузі, підприємства та економіки в цілому.

Подальшого глибокого та вельми деталізованого дослідження сьогодні вимагає понятійний апарат дефініції «економічна стійкість підприємства», а саме: фактори та принципи економічної стійкості, показники оцінювання ступеня економічної стійкості, необхідність створення імітаційної моделі з метою застосування у практичній фінансово-господарської діяльності підприємств як елементів у структурі країни.

Список використаної літератури

1. Пискунова И. В. Эволюция трактовки устойчивости предприятия [Электронный ресурс] / И. В. Пискунова. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/2011/05/20/1266918948/13.pdf.
2. Броило Е. В. Методология управления экономической устойчивостью коммерческой организации на основе мониторинга кризисних процессов: автореф. дис. на соискание науч. степени докт. экон. наук: спец. 08.05.02 «Экономика и управление на предприятии» / Е. В. Броило. – Екатеринбург, 2009. – 46 с.
3. Казиева Ж. Н. Устойчивое развитие промышленности (теория и методология): автореф. дис. на соискание науч. степени докт. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Ж. Н. Казиева. – Махачкала, 2009. – 47 с.
4. Інтерв'ю з д.е.н. В. В. Попковим [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.expert-ural.com/1-71-234.
5. Рощин В. И. Экономическая устойчивость предприятий и реализация их экономических интересов [Электронный ресурс]: автореф. дис. на соискание науч. степени докт. экон. наук / В. И. Рощин. – Чебоксары, 2000. – Режим доступа: http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskaya-ustoichivost-predpriyatii-i-realizatsiya-ikh-ekonomicheskikh-interesov.
6. Фоломьев А. Н. Устойчивость предприятий в рыночной системе хозяйствования / А. Н. Фоломьев // Экономика и организация рыночного хозяйства. – М., 1995. – 261 с.
7. Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: [учеб. пособ.] / Р. М. Нуреев. – М.: Инфра-М, 2001. – 240 с.
8. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины, 1998. – № 5. – С. 48–52.
9. Корчагіна О. В. Економічна стійкість підприємства: види і структура [Електронний ресурс] / О. В. Корчагіна // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 3/4 (15/16). – Режим доступу: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=820.
10. Муренко Т. О. Організація контролю фінансової звітності (на прикладі підприємств залізничного транспорту України): дис. … канд. екон. наук: 08.00.09 / Т. О. Муренко. – Одеса, 2012. – 244 с.
11. Олейник А. Б. Экономическая устойчивость предприятия в современных условиях [Электронный ресурс]: автореф. дис. на соискание науч. степени докт. экон. наук: спец. 08.00.04 «Экономика и управление предприятиями» / А. Б. Олейник. – Волгоград, 2002. – Режим доступа: http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskaya-ustoichivost-predpriyatii-v-sovremennykh usloviyakh.
12. Зеткина О. В. Об управлении устойчивостью предприятия / О. В. Зеткина. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2003. – 315 с.

Прийнято до друку 29.03.2013

УДК 330.341.1

Юринець З.В.

УПРАВЛІННЯ УСУНЕННЯМ ПЕРЕШКОД ІННОВАЦІЯМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті досліджено управління усуненням перешкод інноваціям на підприємстві. Розглянуто роль і місце підсистеми управління усуненням перешкод інноваціям. Виділено завдання, функції, ознаки підсистеми управління усуненням перешкод інноваціям.

The management of obstacles to innovations in the enterprise removal is researched in the article. The role and place of obstacles to innovations management subsystem is considered. The task, functions, features of obstacles to innovations management subsystem are highlighted.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Без впровадження інновацій неможливо вивести національну економіку на якісно новий ефективний рівень і забезпечити водночас високу конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку. Важлива особливість управління інноваційною діяльністю полягає в тому, щоб забезпечити ліквідацію загроз, унаслідок яких можуть виникнути перешкоди створення інновацій. В умовах фінансово-економічної кризи особливо актуалізуються проблеми ефективного управління усуненням перешкод інноваціям [1, с.24–30].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий науковий внесок в дослідження проблем створення інновацій за сучасних умов розвитку економіки внесли: І. Т. Балабанова, В. І. Вернадський, Н. Д. Кондратьєв, Н. В. Краснокутська, О. Є. Кузьмін, П. Т. Савлук, Д. М. Черваньов, П. Н. Завлін, В. Г. Мединський, Р. А. Фатхутдінов, І. Ансоф, Б. Санто, М. Портер, Й. Шумпетер та інші. Проте й сьогодні актуальними залишаються питання дослідження проблем створення інновацій. Для підвищення ефективності інноваційної діяльності варто поглиблено дослідити характер дії перешкод такій діяльності та особливостям управління усуненням перешкод інноваціям на підприємстві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Результати проведених науковцями досліджень не дають комплексного уявлення про систему управління підприємством та підсистему управління усуненням перешкод інноваціям. Отже, автор вважає, що сьогодні нагальним є пошук конкретних підходів до розв’язання цієї ключової проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз управління усуненням перешкод інноваціям на підприємстві, визначання місця і ролі підсистеми управління усуненням перешкод інноваціям. Виділені завдання, функції, ознаки підсистеми управління усуненням перешкод інноваціям сприятимуть розробці рекомендацій щодо покращення інноваційної стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфіка управління організацією в умовах усунення подій, які можуть становити загрози створенню інновацій, і подолання наслідків впливу перешкод складається з необхідності використання таких методів і підходів до управління, які суттєво відрізняються від управління в звичайних умовах.

Перешкоди – це прояв негативних внутрішніх і зовнішніх впливів, які стають на заваді створення і впровадження інновацій [2, с.57–60]. З точки зору підприємства як суб’єктів економічної діяльності перешкоди проведення інновацій поділяють на зовнішні та внутрішні. Перші пов’язані з тенденціями і стратегією макроекономічного розвитку, конкуренцією, політичною ситуацією в країні, розвитком світової економіки. Другі –

© ЮРИНЕЦЬ З.В., 2013

з недосконалістю управління підприємством, недоліками в організації виробництва, внутрішніми конфліктами, інвестиційною політикою підприємства.

Об'єктивні перешкоди пов'язані з циклічними потребами в інвестиційних коштах, з новими конструкціями і технологіями, а також з несприятливими впливами зовнішнього середовища; суб'єктивні фактори відображають недалекоглядність, помилки і волюнтаризм в управлінні.

Перешкоди інноваціям можуть мати також природний характер, що відбивають явища клімату, стихійних лих (землетрусів, повеней тощо), тобто характеризують зміни оточуючого середовища, а можуть носити і техногенний характер, тобто пов'язаний з діяльністю людини.

Перешкоди інноваціям можуть бути передбачуваними (закономірними) і несподіваними (випадковими). Передбачувані інновації – це етап еволюційного розвитку. Їх можна прогнозувати. Такі інновації викликані об'єктивними причинами накопичення чинників виникнення змін – потреби реструктуризації та обновлення виробництва, тобто відбувається зміна структури інтересів під впливом науково-технічного прогресу. Будь-які відхилення в еволюційному розвитку створюють певні перешкоди в інноваційному поступі.

Несподівані інновації часто бувають результатом випадкового відкриття чи винаходу і тому вони супроводжуються значними труднощами під час їх доведення до практичної реалізації [3, с.15–17].

Зазвичай перешкоди бувають явні і латентні (приховані). Перші діють відкрито (помітно) і легко виявляються. Другі ж, навпаки, протікають відносно непомітно і тому найбільш небезпечні.

Гостроту впливу перешкод можна і потрібно істотно знизити, якщо враховувати їхні особливості і вчасно розпізнавати їх виникнення [4, с.132]. А це, природно, досягається за допомогою досконалої системи управління інноваційною діяльністю організації та підсистеми управління усуненням перешкод інноваціям, що є органічною складовою системи управління організацією загалом. Будь-яке управління організацією має бути ефективним, побудованим на врахуванні ймовірності і небезпеки виникнення подій, що можуть становити загрози інноваційній діяльності.

Управління усуненням перешкод інноваціям – це сукупність форм і методів реалізації управлінських процедур не тільки щодо конкретного інноваційного проекту, але й усієї інноваційної діяльності підприємства загалом. Можна стверджувати, що управління усуненням перешкод інноваціям являє собою спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак загроз інноваціям і створення відповідних передумов для їх своєчасного подолання з метою забезпечення інноваційного відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства.

На думку автора, управління усуненням перешкод інноваціям необхідно ототожнювати з відповідним менеджментом і визначити як систему управління підприємством, що має комплексний системний характер. Вона спрямована на запобігання чи усунення несприятливих для інновацій явищ, подій і ситуацій завдяки використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розроблення і реалізації на підприємстві спеціальної програми, яка має стратегічний характер, що дозволяє уникнути можливого тимчасового скрутного становища, зберегти та примножити ринкові позиції за допомогою інновацій.

Головною метою управління усуненням перешкод інноваціям є забезпечення стійкого положення на ринку і стабільно стійких результатів діяльності підприємства при будь-яких економічних, політичних і соціальних змінах в країні.

Суть управління усуненням перешкод інноваціям виражається у таких ознаках: перешкоди інноваціям можна передбачити, очікувати і викликати; перешкоди інноваціям у визначеній мірі можна прискорювати, випереджати, відсувати; до перешкод інноваціям можна і необхідно готуватись; перешкоди інноваціям можна пом'якшувати; управління в

умовах усунення перешкод інноваціям вимагає особливих підходів, спеціальних знань, досвіду і мистецтва; процеси усунення перешкод інноваціям можуть бути до певної межі керованими; управління процесами усунення перешкод інноваціям здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їхні наслідки.

З точки зору призначення управління усуненням перешкод інноваціям можна виділити такі його елементи:

- аналіз стану макро- та мікросередовища і вибір кращої місії організації;
- пізнання економічного механізму виникнення перешкод інноваціям і створення системи зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства з метою раннього виявлення «слабких сигналів» про загрозу інноваційним процесам;
- стратегічний контролінг інноваційної діяльності підприємства і розроблення заходів запобігання перешкод інноваціям;
- оперативне оцінювання й аналіз фінансового стану підприємства з метою виявлення можливості згортання інноваційного процесу;
- розроблення політики поведінки в умовах згортання інноваційного процесу і виведення підприємства з цього стану;
- постійний облік ризику інноваційної діяльності та розроблення заходів для його зниження. Для здійснення управління усуненням перешкод інноваціям варто розглядати такі етапи: діагностування й оцінювання параметрів появи перешкод інноваціям; розроблення концепції та сукупності відповідних заходів подолання перешкод інноваціям через вжиття відповідних стратегічних та оперативних заходів; реалізація цієї концепції в процесі усунення перешкод інноваціям; постійний моніторинг зовнішніх і внутрішніх факторів процесу усунення перешкод інноваціям [5, с.198].

Виділення таких елементів, на думку автора, відображає сутність управління усуненням перешкод інноваціям на підприємстві, адже вдало акцентується увага на аналізі стану макро- і мікросередовища і виборі кращої місії підприємства, як початкового етапу управління інноваційним процесом. На цьому етапі особи, які створюють підприємство, повинні усвідомити потенційні можливості та загрози, що можуть виникнути в процесі функціонування підприємства з обраною місією.

Підсистема управління усуненням перешкод інноваціям на підприємстві є складовим елементом системи управління підприємством і має містити забезпечувальну та функціональну частини.

Першу частину складають підсистеми організаційного, методичного, нормативного і правового забезпечення.

У функціональній частині поєднуються функції управління усуненням перешкод інноваціям. Ця частина є комплексом економічних та організаційних методів, що забезпечують вирішення задач діагностики фінансового стану підприємства, контролю і своєчасного попередження та запобіганням появі перешкод, що наближаються, фінансового оздоровлення і подолання стану неплатоспроможності (рис. 1).

Головним завданням підсистеми управління усуненням перешкод інноваціям є розроблення та ухвалення управлінських рішень, які з мінімальним ризиком та мінімумом додаткових засобів і за мінімальних негативних наслідків дозволяють досягнути поставлених цілей та очікуваного результату.

Реалізація цього завдання передбачає такі етапи управління усуненням перешкод інноваціям:

1) діагностування й оцінювання параметрів появи перешкод інноваціям;
2) розроблення концепції та сукупності відповідних заходів подолання перешкод інноваціям через вжиття відповідних стратегічних та оперативних заходів;
3) реалізація цієї концепції в процесі усунення перешкод інноваціям;
4) постійний моніторинг зовнішніх і внутрішніх факторів процесу усунення перешкод інноваціям.

Підсистема управління усуненням перешкод інноваціям підприємства повинна бути створена разом із початком створення самого підприємства. Ще на самому початку в системі мають бути передбачені загрози різних видів перешкод інноваціям. У процесі розроблення проектів підсистеми управління усуненням перешкод інноваціям важливо визначитись із функціями. Згідно з методологією цим функціям притаманний як загальний характер (прогнозування, планування, координація, мотивування, аналіз, облік, контролювання, організування, регулювання), так і залежність від конкретних типів підсистем і систем.

Рис. 1. Підсистема управління усуненням перешкод інноваціям

Окрім перерахованих функцій під час управління усуненням перешкод інноваціям велике значення відводиться діагностиці стану появи загроз, що породжують перешкоди розробленню інновацій на підприємстві [6, с.32–55].

Характеризуючи підсистему управління усуненням перешкод інноваціям як систему специфічного типу управління, виділимо такі основні типові ознаки: гнучкість та адаптивність (які частіше за все властиві матричним системам управління); схильність до посилення неформального управління, мотивація ентузіазму, терпіння, впевненість; диверсифікація управління, пошук найбільш прийнятних типологічних ознак ефективного управління у складних ситуаціях; зниження централізму для забезпечення своєчасного ситуаційного реагування на проблеми, що виникли; посилення інтеграційних процесів, що дозволяють концентрувати зусилля і більш ефективно використовувати потенціал підприємства.

Щоб організація домоглася успіху в проведенні інноваційних розробок, керівник повинен уміти передбачати можливість, ймовірність появи різних перешкод інноваціям, бути готовим до них і діяти адекватно сформованим обставинам [1; 7, с.24–25].

Головне завдання менеджера в ситуації появи перешкод інноваціям – не допустити чи пом’якшити етап шоку від наступаючих перешкод, а також прискореної адаптації і стабілізації ситуації. Відповідно до викладених пропозицій система заходів менеджменту в ситуаціях появи перешкод інноваціям повинна містити:

- постійний моніторинг зовнішньої і внутрішньої обстановки за проведенням інноваційних процесів;
- розроблення заходів щодо зниження зовнішньої уразливості інноваційних процесів організації;
- підвищення гнучкості усередині структур, що займаються розробленням інноваційних продуктів в організації;
- розроблення підготовчих планів для недопущення ситуацій появи перешкод інноваціям;

– розроблення і втілення попередніх заходів для недопущення ситуацій появи перешкод інноваціям.

Оскільки поява перешкод інноваціям – це періодичні потрясіння й закономірність живої і неживої природи, можна стверджувати, що в закономірних і періодичних змінах є багато корисного, незважаючи на те, що перешкоди досить різноманітні. З цього випливає, що менеджери в процесі управління усуненням перешкод інноваціям вирішують три взаємозалежні завдання: розпізнавання явищ, подій і ситуацій, які породжують перешкоди інноваціям; усунення причин, що перешкоджають оздоровленню інноваційного процесу; застосування у розв'язуваних задачах нестандартних управлінських заходів для усунення перешкод інноваціям.

Управління усуненням перешкод інноваціям повинне забезпечувати стратегічну орієнтацію, оскільки розвиток підприємства, що не має чітко сформульованої інноваційної стратегії функціонування, носить еволюційний характер, тоді як на підприємстві, керованому відповідно до стратегічного плану, такий розвиток відбувається революційно.

Висновки і перспективи подальших розробок. Через зростаючий рівень внутрішньої і зовнішньої конкуренції нові ідеї та продукти, прогресивні технології, управлінські й організаційні рішення дедалі більшою мірою визначають успіх підприємницької діяльності, забезпечують виживання і фінансову стабільність організацій. Формування інноваційної політики та стратегії на підприємстві має відбуватися на основі виявлення перешкод інноваціям. Виділені елементи управління усуненням перешкод інноваціям дозволяють зрозуміти сутність цього явища та сприяють формуванню ефективних інноваційних стратегій із наступним їх впровадженням у практику діяльності підприємств.

Підсистема управління усуненням перешкод інноваціям повинна займати одне із важливих місць на підприємстві під час обґрунтування дій і заходів реалізації системи управління підприємством в загалом. Розглянуті в межах дослідження завдання, функції, ознаки підсистеми управління усуненням перешкод інноваціям мають практичне значення у вирішенні проблеми формування організаційно-економічних інструментів створення інноваційної стратегії розвитку підприємств на підставі ухвалення оптимальних стратегічних управлінських рішень.

Список використаної літератури

1. Юринець З. В. Інноваційно-інвестиційний менеджмент / З. В. Юринець, Л. Й. Гнилянська. – Львів: СПОЛОМ, 2011. – 136 с.
2. Юринець З. Конкурентоспроможність національної економіки: тенденції, перспективи, соціальні орієнтири: [монографія] / А. Грищук, Н. Данилевич, О. Макара, С. Урба, З. Юринець. – Луцьк: Вежа-Друк, 2012. – 292 с.
3. Юринець З. В. Інноваційна стратегія розвитку промислових підприємств України: [монографія] / З. В. Юринець, Б. М. Максимів. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2011. – 203 с.
4. Hippel E. Democratizing Innovation / E. Hippel. – Cambridge MA: MIT Press, 2005. – 274 p.
5. Юринець З. Дослідження перешкод створення інноваційної продукції / З. Юринець // Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. праць. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка. – 2012. – Вип. 28. – С. 197–200.
6. Шиян Д. В. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / Д. В. Шиян, Н. І. Строченко. – К.: А.С.К., 2009. – 240 с.
7. Юринець З. В. Роль инновационных изменений в усилении конкурентоспособности экономики государства / З. В. Юринець, А. М. Грищук // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 4. – С. 230–232.

Прийнято до друку 25.01.2013

ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 658.821

Азарян О.М., Загорна Т.О.

ДІАГНОСТИКА ГАЛУЗЕВИХ ХАРАКТЕРИСТИК КОНКУРЕНЦІЇ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

У статті розглянуто ключові структурні характеристики конкуренції в сфері роздрібної торгівлі. Систематизовано характеристики, види й рівні конкуренції, виявлено специфіку прийняття стратегічних рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності на основі поглиблення існуючих діагностичних підходів та процедур.

The article examines the key structural characteristics of competition in the retail industry. Characteristics, types and levels of competition are systematized, specific policy decisions to ensure competitiveness on the basis of deepening existing diagnostic approaches and procedures are identified.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Тривалий процес розвитку нової соціально-економічної структури суспільства, постійні трансформаційні зміни, що відбуваються, значною мірою впливають не тільки на економічні відносини на макрорівні, але й на економічне становище більшості суб'єктів господарювання, включаючи організації роздрібної торгівлі. Невизначеність впливу факторів зовнішнього середовища, недосконаліть законодавчої бази, що регламентує господарські операції, посилення конкуренції приводять до зниження рентабельності торговельних організацій. Один із шляхів виходу з ситуації, що склалася – посилення аналітичної й маркетингової функцій в системі управління розвитком торговельної організації, за допомогою вдосконалювання, адаптації теоретичних і методологічних основ діагностики галузевих пропорцій і специфіки конкуренції в роздрібній торгівлі.

Організації роздрібної торгівлі є багатоелементним комплексом, що постійно розвивається (мережний формат найбільш представлений саме у комерційній сфері), ціль дослідження якого, як правило, зводиться до вивчення: його конкурентного положення; стратегії й тактики мережевого розвитку; факторів, що виявляють безперервний вплив на його діяльність; технологій прийняття управлінських рішень та їх ефективності. Діяльність організацій роздрібної торгівлі як ієрархічної системи на сучасному етапі розвитку національної економіки пов'язана не тільки зі складними умовами макроекономічного характеру, але й з постійною зміною правових норм, підвищеним ризиком господарських операцій і високою швидкістю їх здійснення. Це призводить до збільшення інформаційного потоку, документообігу, витрат обігу торговельної організації, а також до зниження ролі контрольної функції. У зв'язку з цим виникає необхідність проведення детального дослідження й оцінки конкурентної позиції й потенціалу торговельної організації, стадій її розвитку, ефективності прийняття управлінських рішень, що дозволяє зробити комплексна діагностика умов конкурентного розвитку торговельних підприємств. Процес розробки тактичних і стратегічних управлінських рішень, побудова ефективної системи моніторингу зовнішніх змінних також неможливі без удосконалювання інструментарію, термінологічного й методичного апарата діагностики конкурентоспроможності організацій роздрібної торгівлі в динаміці.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Суттєво ускладнює вирішення цієї проблеми відсутність теоретичних і методичних досліджень в галузі конкуренції між роздрібними підприємствами. Більшість вітчизняних і закордонних дослідників [1, с.212; 2, с.183; 3, с.191; 4, с.37; 5, с.250; 6, с.178; 7, с.520; 8, с.643] дотримуються думки, що вона

© АЗАРЯН О.М., ЗАГОРНА Т.О., 2013

специфічна [2, с.180; 9], вимагає перегляду низки ключових моментів діагностики конкурентного середовища [10, с.83] і адаптації існуючих методів і підходів з урахуванням сучасних форматів торговельних мереж [11, с.82].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, як уже відзначено у працях [9; 11, с.90], такий перегляд і адаптація необхідні не тільки в напрямку урахування специфіки, але й вимагають виділення динамічної компоненти в системі діагностики, що дозволить подолати один із дуже серйозних недоліків існуючих методів – статичний характер оцінок і критеріїв вибору стратегії розвитку конкурентних переваг.

Постановка завдання. З урахуванням специфічного характеру конкурентних відносин у роздрібній торгівлі необхідно виявити форми, умови й характеристики конкуренції, розглянути їхній взаємозв'язок і виділити кластери підприємств роздрібної торгівлі як результат аналізу зазначених параметрів конкуренції. Це дозволить розробити науково-методичний підхід до діагностики конкурентного середовища на основі використання теорії ієрархічних систем. Основою запропонованого підходу може виступати багатокритеріальна модель кластерної оптимізації. Отже, метою статті є діагностика домінуючого положення торговельних підприємств у сфері роздрібної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торговельні організації, які функціонують в сучасних умовах господарювання при безперервному впливі факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, вирішують різного роду проблеми, що визначають її економічне становище, стадію розвитку, результативність операцій, ефективність прийняття управлінських рішень діяльності, що й приводять до відхилення від нормального ритму.

Рекордно низький рівень інфляції та підвищення заробітних плат у 2012 році забезпечив високу активність споживчого ринку та один із найвищих темпів росту роздрібного товарообігу України на фоні інших країн СНД. Серед основних тенденцій продуктового ритейла в 2013 р. можна виділити розвиток нових форматів магазинів (делікатес, формат «біля будинку», винний супермаркет, рибний супермаркет і т.д.), а також появу «малих форматів» відомих гіпермаркетів.

Аналіз існуючих підходів до діагностики конкурентного середовища [3, с.133; 10, с.54] свідчить про необхідність критичного перегляду низки існуючих підходів з урахуванням принципових відмінностей між конкуренцією у сфері виробництва та у сфері комерційних операцій. Так у праці [3, с.78–98] представлено поглиблену оцінку конкурентного середовища за відомою моделлю М. Портера, яка зосереджує увагу на силах здатних підсилити або послабити інтенсивність конкуренції. Автори доповнюють факторні дослідження оціночними показниками інтенсивності конкурентної боротьби й пропонують матрицю оцінки конкурентних позицій досліджуваних підприємств [3, с.98]. Завдання адаптації запропонованого методу оцінки конкурентного середовища (у цьому випадку неможливо говорити про «діагностику», тому що відсутня прогнозна складова) не враховує специфіку торговельної діяльності.

У дослідженні [10, с.128] харківської економічної школи (Л. С. Шевченко, В. І. Торкатюк, М. О. Кизим) представлено комплексний варіант діагностики конкурентного середовища, який окрім вище перерахованих напрямків діагностування доповнено дослідженням конкурентних ризиків і особливостей домінуючого положення підприємств на ринку. Автори вважають більш вдалим саме другий варіант галузевої конкурентної діагностики, однак у цьому випадку залишається не вирішеним завдання адаптації існуючих підходів до специфіки саме роздрібної торгівлі, конкуренції між існуючими форматами й формами організації продажів.

Із загальнотеоретичних позицій конкурентні відносини детально досліджував М. Портер [7, с.320]. Вплив п'яти сил у моделі конкуренції в галузі, на його думку, визначається конкурентною ситуацією. Варто зазначити наявні, на думку авторів, протиріччя. Можливість появи нових конкурентів у М. Портера є силою конкуренції,

що впливає на прибутковість і відповідно привабливість галузі. Однак можливість появи нових конкурентів у визначальному ступені сама залежить від привабливості галузі [7, с.112–120].

У роздрібній торгівлі визначити нових конкурентів складно, тому що вхідні бар'єри досить низькі. Непридатна для роздрібної торгівлі й така виділена М. Портером сила конкуренції, як можливість появи на ринку товарів-субститутів. Обумовлене це тим, що товари-субститути будуть також реалізовуватися через роздрібну мережу.

Природно, що постачальники товарів впливають на роздрібні підприємства й організації шляхом диференціації пропонованого асортиментів товарів, їх якості й ціни. Однак у ринкових умовах ця проблема вирішується шляхом вибору останніми потрібних постачальників і закупівлі необхідної кількості товарів.

Безумовно, що покупці впливають на конкурентну боротьбу в роздрібній торгівлі. Власне вся діяльність роздрібних підприємств і організацій визначається виявленням споживачів і задоволенням їх запитів. Покупці прагнуть придбати товари й послуги в різноманітному асортименті і високої якості за мінімальною ціною, обираючи саме ті роздрібні підприємства й організації, де, на їхню думку, можуть найбільше повно задовольнити їхні потреби. Разом з тим, варто зазначити, що саме роздрібні підприємства й організації ведуть конкурентну боротьбу між собою за залучення покупців, але не вони свідомо й систематично міняють відвідувані магазини з аналогічним асортиментами товарів і послуг з метою посилення конкуренції між ними. Таким чином, покупці є метою конкурентної боротьби в роздрібній торгівлі, але вони не є її засобом.

На думку авторів статті, методологічно невірно вважати конкуренцію між роздрібними підприємствами й організаціями всього лише однієї із п'яти сил конкуренції, що визначають стан конкурентної боротьби в галузі. Конкуренція в роздрібній торгівлі в остаточному підсумку визначається саме конкурентною боротьбою між роздрібними підприємствами й організаціями різних форматів і рівня спеціалізації, залежить від просторово-тимчасових параметрів розвитку торговельної мережі з одного боку, та від якості товарів, рівня цін, якості обслуговування в локальному змісті.

Постачальники товарів і покупці є не силами конкуренції, а факторами зовнішнього середовища поряд, наприклад, з такими, як державні органі, привабливість територій і регіонів, інноваційний характер формування конкурентних переваг тощо. Запропоновані М. Портером для аналізу стану конкурентної боротьби сили конкуренції визначалися щодо до виробничих галузей. На його думку, конкуренція виникає якщо один або декілька конкурентів перебувають у скрутному стані або бачать шляхи його поліпшення. Для роздрібних підприємств і організацій стан конкурентної боротьби у різноманітних формах є постійним чинником.

Конкуренція в роздрібній торгівлі – це боротьба суперників за покупців і зростання або збереження своєї частки ринку. Кожний ринок характеризується цілком певною ємністю споживчих благ. У зв'язку з цим сукупність роздрібних підприємств і організацій на ринку можна представити у вигляді паретто-оптимального стану системи, коли поліпшення положення одних може бути досягнуте за рахунок погіршення стану інших. Тому досліджуючи стан конкурентної боротьби, у першу чергу акцент варто робити, на думку авторів, на динаміці зміни конкурентних позицій учасників ринку, розробляти адекватний проблемі діагностичний інструментарій вивчення не тільки структурних, але й динамічних пропорцій ринку. Однак деякі автори [5, с.250; 6, с.280], аналізуючи конкурентні відносини, випускають із виду саме динамічну сторону явища, забуваючи про те, що конкуренція це насамперед багаторівнева система [8, с.246], комплекс складних явищ і процесів, оцінювати та аналізувати які необхідно саме в динаміці, тому що статичні оцінки й характеристики можуть помилково представити конкуренцію в її «застиглій» формі й увергнути підприємство в боротьбу з умовами й параметрами ринку яких на момент реалізації стратегії попросту відсутні (змінили форму, характеристики тощо).

Конкуренція в роздрібній торгівлі залежить також від територіального розміщення підприємств і організацій. Конкурентна боротьба виникає у випадку, коли зони діяльності потенційних суперників перетинаються. Аналізуючи конкурентні відносини в роздрібній торгівлі, необхідно, на думку авторів, розрізняти вид, умови й характер конкурентної боротьби (рис. 1). Сукупність компонентів трьох характеристик процесу конкурентної боротьби й визначає, на думку авторів, зміст конкуренції в роздрібній торгівлі.

Видова конкуренція в роздрібній торгівлі знаходить вираження в тому, що конкурентні відносини виникають між підприємствами й організаціями, що здійснюють продаж товарів одного функціонального призначення. Таким чином, видова конкуренція визначається збігом асортиментів запропонованих товарів.

Роздрібні підприємства й організації пропонують покупцям різноманітний асортимент продовольчих і непродовольчих товарів, які класифікуються за багатьма ознаками. Необхідно ураховувати, що широта й глибина асортиментів товарів у магазинах не постійні в динаміці.

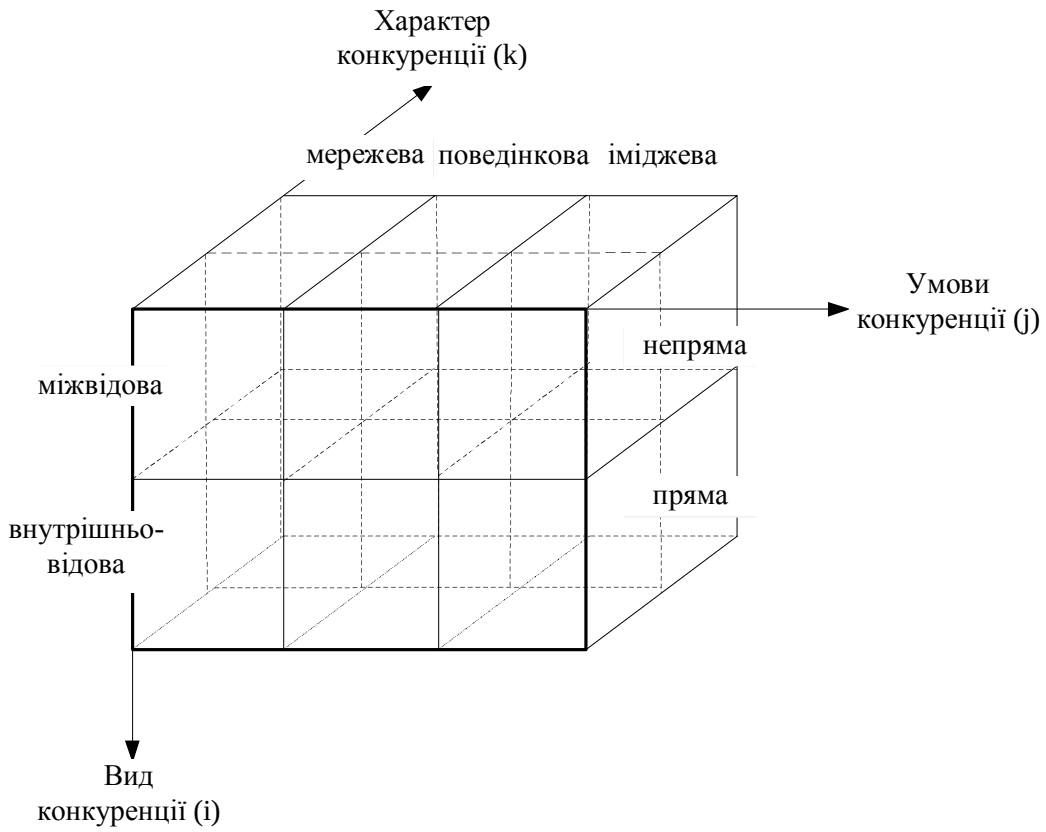

Рис. 1. Структура елементів процесу конкурентної боротьби в роздрібній торгівлі (систематизовано авторами)

Крім того, часткові зміни асортиментного профілю магазинів у багатьох випадках не вимагають значних витрат. У зв'язку з цим видова конкуренція в роздрібній торгівлі повинна досліджуватися, на думку авторів, з урахуванням не структури товарообігу магазинів, а їх спеціалізації.

Враховуючи це, видову конкуренцію можна розділити на дві підгрупи – внутрішньовидову й міжвидову. Якщо досліджуються конкурентні відносини на конкретному товарному ринку, то до внутрішньовидової конкуренції варто віднести взаємини, що виникають у групі, що поєднує вузькоспеціалізовані й спеціалізовані магазини одного асортиментного профілю. Конкурентні відносини між цими магазинами, з одного боку, і іншими магазинами, що здійснюють продаж декількох товарних груп, у тому числі, й характерні для вузькоспеціалізованих і спеціалізованих, можна вважати міжвидовою конкуренцією.

Останніми роками в роздрібній торгівлі спостерігається тенденція універсалізації роздрібної мережі. Тому при аналізі видової конкуренції з позиції роздрібних підприємств і організацій, що здійснюють торгівлю універсальними асортиментами товарів, внутрішньовидовою конкуренцією варто вважати конкурентні відносини між універсальними, комплексними, неспеціалізованими, змішаними й комбінованими магазинами, а міжвидовою – їх суперництво з тими спеціалізованими й вузькоспеціалізованими магазинами, які здійснюють торгівлю товарними групами, що входять до структури товарообігу магазинів з універсальним асортиментом товарів.

З урахуванням цього величину внутрішньовидової конкуренції (C_v) на ринку конкретного товару можна визначити за формулою:

$$C_v = \frac{2\sum_{i=1}^{n} \beta_i \Psi_i}{T} \quad (1)$$

де β_i – ранг видової конкуренції магазину і-го рівня спеціалізації;

Ψ_i – кількість магазинів і-го рівня спеціалізації, од.;

Т – чисельність населення, що обслуговується, тис. осіб.

Значення міжвидової конкуренції (C_m) у цьому випадку необхідно розраховувати аналогічно за формулою:

$$C_m = \frac{\sum_{i=1}^{n} \beta_i \Psi_i}{T} \quad (2)$$

Загальна величина видової конкуренції (З) на ринку конкретного товару дорівнює сумі цих показників:

$$C = C_v + C_m \quad (3)$$

Проілюструвати принципові відмінності в природі конкуренції для різних форматів з урахуванням мережевого й немережевого характеру взаємодії суб'єктів можна у такий спосіб (рис. 2).

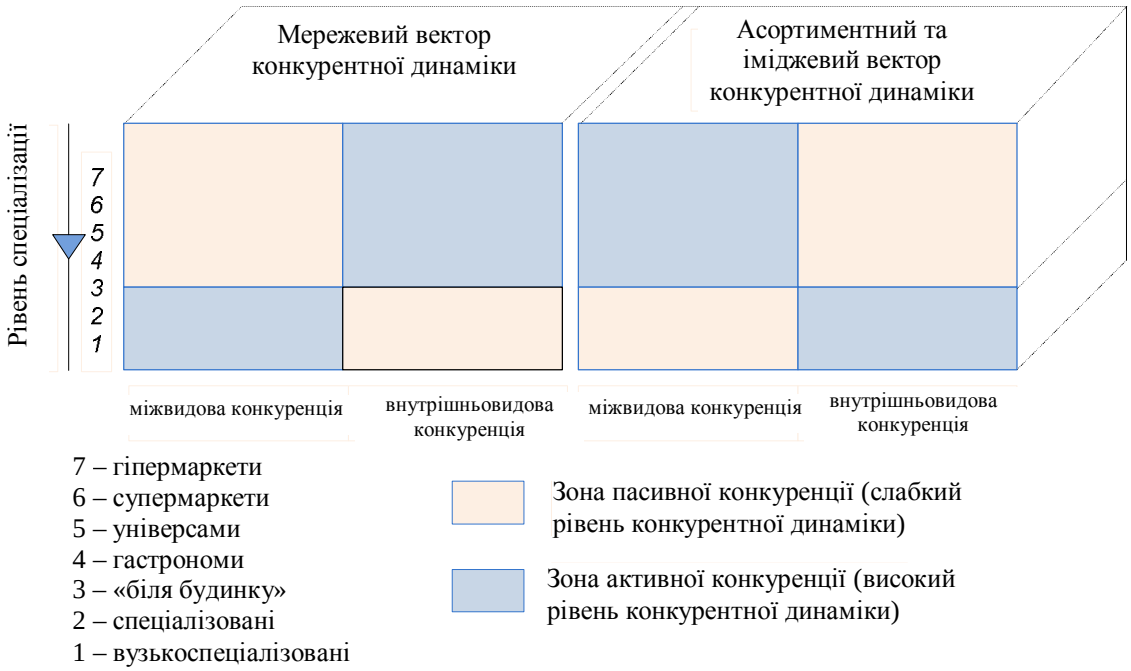

Рис. 2. Особливості видової конкуренції в роздрібній торгівлі з урахуванням рівня спеціалізації й вектора конкурентної динаміки (систематизовано авторами)

Крім видових характеристик конкуренції, необхідно розрізняти, на думку авторів, пряму й непряму форми конкурентної боротьби. Під прямою формою конкуренції автори розуміють таку конкурентну ситуацію, коли зони обслуговування магазинів одного функціонального призначення перетинаються. Під непрямою формою конкуренції – конкурентні відносини між магазинами різного функціонального призначення й форматів торгівлі.

Наприклад, конкуренція в місті між двома мінімаркетами є прикладом прямої форми конкурентної боротьби. З іншого боку, спеціалізований магазин, розташований у мікрорайоні цього міста, не конкурує безпосередньо з гіпермаркетом, винесеним за міську межу.

Однак непряма конкуренція у цьому випадку, безсумнівно, має місце, тому що якщо мешканців цього мікрорайону не влаштовують асортимент, якість або ціна продукції в цьому магазині, то певна частина цього населення буде робити покупки у віддаленому супермаркеті або гіпермаркеті.

Концептуальний підхід до конкурентної боротьби визначає тип конкуренції в роздрібній торгівлі. Варто розрізняти мережну (між схожими форматами торгівлі мережного типу), поведінкову й іміджеву конкуренцію.

У випадку мережевої конкуренції акцент робиться не на боротьбу з конкурентним оточенням, а на виявлення й використання ефективних засобів найбільш повного задоволення споживчого попиту, тобто базою порівняння виступають саме прямі конкуренти мережного рітейлу, порівнянні за масштабами мережі й характером діяльності.

Поведінкова конкуренція ґрунтується на протиріччі інтересів зацікавлених сторін. Вона передбачає цілеспрямовані дії на кожний тактичний хід конкурентів і носить характер локальної, оскільки у цьому випадку зони впливу на споживачів перетинаються. Поведінковий тип конкуренції в роздрібній торгівлі прийнятний в основному в ситуаціях, коли конкурентна боротьба ведеться між двома роздрібними підприємствами або організаціями розташованих близько.

У роздрібній торгівлі можливий також іміджевий (представницький) тип конкурентної боротьби, в основі якого полягає висока якість, диференціація й ексклюзивність товару. Такий тип конкуренції має місце в умовах конкурентної переваги сформованої за рахунок вузької спеціалізації товару, що представлений. Необхідно відзначити, що успіх роботи перших торговельних точок основа побудови майбутньої мережі, але ключова конкурента перевага в цьому випадку базуються на перевагах за якістю.

Таким чином, для цілей виявлення специфіки конкуренції в роздрібній торгівлі була розроблена модель її структурного аналізу за видами, характеристиками й рівнями. Це дозволить уникнути помилок в розробці й удосконалюванні методів і підходів до вивчення конкурентної динаміки ринку, цілеспрямовано формувати стратегічні й тактичні рішення, враховуючи всю складність конкурентної поведінки у сфері комерційної діяльності підприємницьких структур.

Вивчаючи роботу роздрібних підприємств з позицій їх конкурентоспроможності й аналізу конкурентних переваг, необхідно не тільки констатувати наявність або відсутність тих або інших властивостей досліджуваних об’єктів (аналіз), але й виявляти умови росту й розвитку (оцінка), виділяти «формулу успіху» бізнес-системи в цілому на основі процедур прогнозування. Тільки у цьому випадку можна говорити про діагностичний інструментарій вивчення ключових явищ і процесів у конкуренції.

Відповідно до поглиблення авторської позиції [2, с.45], а також за існуючими загальними правилами діагностики складних явищ і процесів [10, с.211] пропонується виділити такі етапи діагностики конкурентного середовища:

1. Ідентифікація об’єкта діагностичного дослідження – сфери роздрібної торгівлі.

2. Оцінка й прогноз специфічних умов конкуренції у сфері роздрібної торгівлі.

3. Аналіз динамічних конкурентних процесів, що відбуваються на ринку й всередині роздрібних підприємств (виділених кластерів).

4. Кількісні висновки, отримані при апробації запропонованих методів і методик.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження структурних характеристик конкуренції в роздрібній торгівлі можна говорити про часткове завершення першого й другого етапів (рис. 3). Реалізація таких етапів вимагає поглибленого аналізу моделей конкурентної динаміки й можливостей їх апробації. Відзначимо, що вирішення вказаних проблем можна шляхом залучення апарата кластерного аналізу складних систем ієрархічного типу.

За рахунок формування діагностичного інструментарію на цій основі методи та моделі оцінки ефективності рішень спрямованих на забезпечення конкурентних переваг потребують диференціації в розрізі окремих кластерів – груп підприємств роздрібної торгівлі, які сформовано за єдністю певних ознак.

Інструменти конкурентного розвитку суттєво відрізняються для різних за змістом характеристик та умов конкуренції. Торговельні мережі мають доволі специфічну організаційну форму розвитку та потребують зовсім різного обсягу інвестицій щодо зростання мережі та рентабельності. Саме тому діагностичний інструментарій повинен розглядатися у форматі адаптації щодо різних за рівнем спеціалізації та характером конкуренції.

<table>
<tr><td></td><td></td><td colspan="3">Формат роздрібної торгівлі (торговельна площа та асортимент)</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>формат «великі»</td><td>формат «середні»</td><td>формат «дрібні»</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="3">Рівень мережевого розвитку та характер конкуренції</td><td>національний</td><td>Кластер «А» гіпермаркет (класичний А1 та дискаунтер А2)</td><td>Кластер «В» супермаркет (класичний В1 та дискаунтер В2)</td><td></td><td rowspan="2">універсальні</td><td rowspan="3">Рівень спеціалізації</td></tr>
<tr><td>регіональний</td><td colspan="2">Кластер «С» економічний супермаркет («великий» С1 та «середній» С2)</td><td>Кластер «D» універсами (D1) універмаги (D2)</td></tr>
<tr><td>локальний</td><td>Кластер «Е» дискаунтер «біля будинку» (Е1) мультиформатні (Е2)</td><td>Кластер «F» мінімаркет (F1) гастрономи (F2)</td><td>Кластер «G» спеціалізовані магазини (G1, G2…Gn)</td><td>«біля будинку»</td></tr>
</table>

– – – – – –► – зростання рівня спеціалізації за досліджуваними об’єктами.

Рис. 3. Узагальнене групування роздрібних підприємств для цілей діагностики конкурентної динаміки ринку (авторський підхід)

Представлені результати групування виступають основою дослідження конкуренції в динаміці (конкурентної динаміки ринку), дозволяють уникнути серйозних тактичних прорахунків і вказують не необхідність подальших досліджень теоретико-методологічної бази діагностики конкурентної динаміки ринку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Обраний авторами вектор дослідження, знайшов своє відбиття у дослідженні специфічних структурних характеристик конкуренції у сфері роздрібної торгівлі, акценті на динамічній компоненті методів діагностики конкурентної ситуації й комплексному дослідженні теоретичних основ діагностики конкурентного середовища, дозволив сконцентрувати зусилля на розробці діагностичного інструментарію конкуренції у сфері роздрібної торгівлі, націленого на виявлення вектора розвитку конкурентних переваг операторів ринку, що спирається на процедури кластеризації й систематизації досліджуваних об’єктів.

Надалі з метою формування повної картини щодо характеру конкуренції, необхідно виявити у формалізованому вигляді можливість наявності домінуючого положення

конкретного господарюючого суб'єкта у рамках окремого кластера або в цілому на ринку, визначити необхідність конкретних стратегічних і тактичних рішень спрямованих на зміну власної частки, відповідно до характеру поведінки лідера-ринку.

Для цього необхідно: віднести ринок до одного із типів, з погляду конкурентних можливостей; віднести суб'єкт господарювання до одного із суб'єктних класів; оцінити можливість зміни приналежності, як ринку, так і суб'єкта ринку до відповідного типу й класу в динаміці; побудувати функцію ухвалення рішення щодо можливості зміни вектора формування власних конкурентних переваг; оцінити значення інтегрального показника конкурентоспроможності відповідно з побудованою функцією й перевірити отриманий динамічний ряд на фрактальність, щоб перевірити гіпотезу щодо складного (в процесному і системному варіантах) характеру конкурентної динаміки роздрібної торгівлі.

Список використаної літератури

1. Авдашева С. Б. Теория организации отраслевых рынков: [учеб.] / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М.: Магистр, 1998. – 320 с.
2. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. Л. Челенков. – М.: Новости, 2000. – 256 с.
3. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятия / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко, И. В. Балабанова. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2006. – 217 с.
4. Вайсман Е. Д. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе упреждающего решения / Е. Д. Вайсман // Вестник Государственного университета управления. – М.: ГУУ. – 2010. – С. 37–44.
5. Воронкова А. Э. Стратегические управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: [монография] / А. Э. Воронкова. – Луганск: ВНУ, 2000. – 315 с.
6. Іванов Ю. Б. Управління конкурентоспроможністю підприємства / Ю. Б. Іванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко. – Х.: ІНЖЕК, 2010. – 320 с.
7. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 608 с.
8. Тарануха Ю. В. Конкуренция: система и процесс: монография / Ю. В. Тарануха. – М.: Дело и сервис, 2012. – 672 с.
9. Покатаєва О. В. Економічна конкуренція у торгівлі: стан і перспективи [Електронний ресурс] / О. В. Покатаєва // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2009. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/vsunud/2009-6E/09povsip.htm.
10. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методы: [монография] / Л. С. Шевченко, В. И. Торкатюк, Н. А. Кизим, А. Л. Шутенко. – Х.: ИНЖЕК, 2008. – 240 с.
11. Шубин А. А. Адаптивный подход к изучению природы взаимодействия субъектов рынка / А. А. Шубин, Н. И. Морозова // Механізм регулювання економіки: міжн. наук. журнал. – № 3 (42). – Суми: СДУ, 2009. – С. 82–91.
12. Загорная Т. О. Динамическая компонента в методологии управления конкурентоспособностью предприятия / Т. О. Загорная // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2012. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 245–252.

Прийнято до друку 15.03.2013

УДК 351.84

Безтелесна Л.І., Юрчик Г.М.

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті досліджено поступальний процес становлення та зміни парадигми соціальної політики в історичному розрізі. Узагальнено існуючі теоретичні підходи до визначення сутності та складових соціальної політики. Обґрунтовано авторське визначення сутності, суб'єктів, об'єктів та цілей соціальної політики.

The forward progress of social policy paradigm formation and change in the historical context is investigated in the article. Existent theoretical approaches concerning the definition of the essence and constituents of social policy are generalized. The authorial definition of essence, subjects, objects and aims of social policy is grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Найважливіше завдання, яке стоїть перед державами світу в XXI ст., полягає в досягненні такого розвитку, вихідною і кінцевою метою якого була б людина з усіма її різноманітними потребами та інтересами. Це означає визнання провідної ролі соціальних факторів у вирішенні глобальних проблем людства, а відтак – соціальної політики (далі – СП). У ринкових умовах необхідність та можливості реалізації СП, безперечно, визначаються економічною політикою. Водночас дієвість СП визначає параметри економічного розвитку. Такий діалектичний взаємозв'язок між соціальною та економічною політикою актуалізує необхідність дослідження сутності, складових та пріоритетів СП в умовах ринкової економіки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Наукові і практичні проблеми, пов'язані з визначенням СП, розкриттям необхідності її реалізації в умовах ринкової економіки, відображені у працях таких зарубіжних дослідників, як Й. Андре, М. Бекера, О. Відермана, К. Грільбергера, С. Майбурга, Г. Фукса та ін. У вітчизняній науці питаннями соціальної політики також опікується значна кількість вчених. Зокрема, значні доробки у площині аналітичних досліджень соціальних проблем належать Е. Лібановій. Наукове підґрунтя генезису і особливостей СП в умовах глобалізації та лібералізації економіки складають праці А. Колота. СП регіонального рівня – коло наукових інтересів У. Садової. Проблемами підвищення якості інформаційного забезпечення СП опікується О. Новікова. Окрім того, дослідженням соціальної проблематики займається значна когорта інших вітчизняних науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не заперечуючи значимість наукових доробок вищезазначених учених, все ж їх переважна більшість зосереджує увагу на аналітичних дослідженнях СП, обґрунтуванні напрямів її трансформації. Водночас досі дискусійними в науці залишаються питання теоретичного обґрунтування сутності та складових СП в ринкових умовах. Вагомим доказом такої наукової невизначеності слугує той факт, що Комісія європейських громад у Європейському Союзі обійшла проблему визначення соціальної політики.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності та складових СП в ринковій економіці на основі узагальнення існуючих підходів до їх визначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально орієнтована діяльність у тих чи інших проявах була присутня в усіх історичних формах організації суспільного життя. За описами Геродота ще в дохристиянські часи підіймалися питання людських цінностей та захисту соціальної справедливості. Немало свідчень про соціальні акції збереглося з епохи княжої доби (знайшли втілення у відомостях про принципи організації поселень, нормах соціального співжиття), козацької держави (знаменувалася вільним соціальним устроєм,

© БЕЗТЕЛЕСНА Л.І., ЮРЧИК Г.М., 2013

закріпленням громадянських прав), територіальної роздробленості (характеризувалася ліквідацією кріпацтва та завоюванням селянством основних прав і свобод). Не зважаючи на це, тривалий час соціальна діяльність не була чітко окресленою та визначеною у суспільній системі.

З цивілізаційним поступом, розподілом праці, зростанням економічного, виробничого потенціалу все більшу частку функціонального спектра займають соціальні питання. У більш-менш завершеному вигляді, а не у фрагментарному поданні, СП реалізується на межі XIX–XX ст. Передумовою для цього став перехід розвиненої частини світової спільноти до розуміння необхідності не лише економічного, але й соціального розвитку.

З огляду на такий поступальний історичний процес становлення СП, здавалося б, відповідний термін присутній у науковому обігу вже давно. Однак, насправді, термін «соціальна політика» введений на межі XIX–XX ст., а в активному науковому обігу знаходиться тільки починаючи з 70-х рр. XX ст. Поняття «соціальна політика» в науковий обіг було запроваджено у Франції теоретиком утопічного соціалізму Ш. Фур'є, який наголошував на обов'язках держави надавати своїм громадянам певні соціальні гарантії. Одна із перших теоретичних концепцій соціальної політики, що виникла на межі XIX і XX ст. в Німеччині («Союз соціальної політики»), акцентувала увагу на соціальних реформах як основному завданні цієї політики, спрямованої на поліпшення умов життя людей.

Уявлення про сутність і роль СП розвивалися не тільки в західноєвропейських країнах, але й в Україні та Росії. При цьому відмінності у розумінні соціальної політики в цей час значною мірою залежали від ідеологічних засад, існуючих політичних реалій, суспільного та державного ладу. Так, у радянській науковій традиції до 70-х рр. XX ст. проблеми, які пізніше стали входити до комплексного визначення СП визначали як «діяльність органів влади та компартії щодо поліпшення добробуту» або «поліпшення соціально-побутових умов життя населення».

У 70-х роках більшість країн зіткнулися з економічною і соціальною кризою, що спричинило інтенсифікацію соціальних орієнтирів в напрямі пошуку балансу між особистою відповідальністю за власне становище і колективною відповідальністю суспільства за якість життя окремої людини. Відтак суб'єкти СП значно розширились, а соціальна відповідальність держави дещо знизилася. Окрім того, якщо раніше СП орієнтувалася на ідеологію «економічного зростання», що забезпечує економічний добробут і перешкоджає масовому безробіттю, то в нових умовах економічне зростання розглядається як необхідна умова соціального добробуту. Безумовно, трансформація парадигми СП призвела до змін у її онтологічному розумінні.

У рамках сучасних наукових досліджень можна виділити декілька основних підходів до визначення «соціальної політики» (табл. 1), серед яких: діяльність; взаємодія; сукупність ідей (положень, підходів); сукупність (система, комплекс) заходів, програм.

Таблиця 1

Основні підходи до трактування соціальної політики

Ключове слово (-а)	Авторське визначення соціальної політики	Автор / джерело
1	2	3
Діяльність	Система цілеспрямованої діяльності суб'єктів соціально-політичного життя, сукупність принципів, норм, правил, рішень, дій, спрямованих на забезпечення ефективного, оптимального функціонування та розвитку процесів соціального буття.	Скуратівський В., Палій О., Лібанова Е. [1, с. 342]
	Діяльність держави та/або суспільства (суспільних інститутів) з представлення інтересів різних соціальних та соціально-територіальних груп у сфері виробництва, розподілу, споживання, які дають змогу узгоджувати інтереси цих груп з інтересами людини та довготерміновими цілями суспільства.	Григорьева И. [2, с. 26]
	Діяльність держави спрямована на пом'якшення соціальних протиріч ринку.	Е. Баумхайєр та А. Шорр [3, с. 38]

Продовження табл. 1

1	2	3
Діяльність	Діяльність, орієнтована на соціальні низи – декласовані елементи, маргінальні групи тощо, для того, щоб відгородити забезпечені класи від їхніх домагань шляхом розвитку державної допомоги та суспільної добродійності.	Гилко В.І. [4, с.85]
	Діяльність державних і цивільних інститутів, суспільних груп і окремих осіб (суб'єктів соціальної політики), спрямована на реалізацію природних прав людини, що забезпечують її життєдіяльність і розвиток як соціальної істоти за невід'ємного дотримання її цивільних прав і бажань.	Сергієнко О. [5, с.31–37]
	Діяльність та принцип суспільства, які формують спосіб, за допомогою якого воно втручається та регулює відносини між індивідами, групами, громадянами, соціальними закладами.	Беркер С. [6, с.74]
Взаємодія	Система взаємодії державної влади, що постійно оновлюється, недержавних структур, самої особистості щодо життєзабезпечення та розвитку людини.	Сіленко А. [7, с.120]
Сукупність ідей (положень, підходів)	Сукупність науково сформульованих ідей, положень та концептуальних підходів (як довготермінового, стратегічного, так і короткотермінового, тактичного характеру), що поєднується із системою конкретних дій, заходів, важелів, стимулів і механізмів, за допомогою яких практично регулюються соціальні процеси	Мандибура В. [8, с.22]
	Сукупність ідеологічних уявлень суспільства і держави про цілі соціального розвитку та діяльність щодо досягнення соціальних показників, які відповідають цим цілям.	Холостова Е.И. [9, с.21]
Сукупність (система, комплекс) заходів, програм	Система заходів, принципів, рішень, дій держави та інших суспільних суб`єктів, що сформувалася в суспільстві на певному історичному етапі його розвитку і спрямована на забезпечення позитивних змін у соціальному просторі.	Скомарохова О.І. [10, с.10]
	Певна орієнтація та система заходів для оптимізації соціального розвитку суспільства, відносин між соціальними й іншими групами, створення тих чи інших умов для задоволення життєвих потреб їх представників.	Бабкін Н.И. [11, с.13]
	Комплекс заходів, що здійснюються державними інститутами та недержавними суб'єктами з метою виявлення, задоволення та узгодження потреб та інтересів громадян, соціальних груп, територіальних громад.	Крупнік А.С. [12, с.9]
	Система заходів, принципів, рішень, дій держави та інших суспільних суб'єктів, що сформувалася у суспільстві на певному історичному етапі його розвитку і спрямована на забезпечення позитивних змін у соціальному просторі.	Воронін О.Д. [13, с.317]
	Сукупність різноманітних заходів, форм діяльності суб'єктів соціально-політичного життя, спрямованих на формування та реалізацію соціальних потреб, що відображають життєво необхідні інтереси людини та суспільства для їхнього матеріального та соціального становища.	Ягодка А.Г. [14, с.27]
	Система управлінських, регуляторних і саморегуляторних рішень, насамперед цілеспрямованої діяльності суб'єктів, які сформовані на певному історичному етапі; програми служби, заходи, спрямовані на соціальні цілі.	Чемерис А.О., Шевчук П.І. [15, с.199]

Значна когорта науковців трактує СП як «діяльність…». Безумовно, СП повинна включати такий активний вектор як діяльнісний. Проте, політика взагалі, і СП зокрема, не зводиться лише до діяльнісного підходу, адже основою такої діяльності є певна ідеологічна компонента. Тобто, трактування СП як «сукупності ідеологічних явищ, положень та концептуальних підходів…» [7, с.22; 9, с.21] не позбавлено змісту. Проте, воно скоріше доповнює діяльнісний підхід до визначення СП, ніж всебічно відображає її сутність. Адже будь-яка ідеологія (концептуальні підходи) залишаються «мертвими» без їх реалізації, яку і забезпечує відповідна діяльність.

Трактування СП як «взаємодії…» не є достатньо поширеним в наукових колах, адже такий підхід не відображає визначальних складових та особливостей СП. Практично будь-який політичний вектор (соціальний, економічний, екологічний) можна розглядати через призму взаємодії відповідних органів, структур та окремих осіб.

Достатньо широке коло науковців сутність СП зводять до «сукупності (системи, комплексу) заходів, програм...». Безумовно, такий підхід є досить обґрунтованим. Проте, з огляду на те, що заходи (програми) є «проміжним» елементом між ідеологією та діяльністю щодо її реалізації, він скоріше орієнтований на означення формального закріплення СП (втілюється в програмах). Тобто, трактування СП як «сукупності заходів, програм…» є похідним від визначення СП як «сукупності ідей…» та «діяльності…».

Таким чином, не заперечуючи можливості використання різних підходів до визначення СП, все ж більш обґрунтованим є її трактування через призму поєднання ідеологічної та діяльнісної компоненти, які доповнюють одна одну та дають системну характеристику.

Поряд з цим, достатньо різні бачення науковців щодо визначення суб'єктів та об'єктів СП. Зокрема, В. Скуратівський, О. Палій, Е. Лібанова, при визначенні СП чітко не визначають суб'єктів її реалізації, зазначаючи в загальному «суб'єкти соціально-політичного життя» [1, с.342]. Так, І. О. Григорьєва, суб'єктами СП вбачає «державні та/або суспільні інститути» [2, с.26]. Дещо ширшим є підхід О. Сергієнко, відповідно до якого суб'єктами СП є «державні і цивільні інститути, суспільні групи і окремі особи» [5, с.34]. А В. Гилко при визначенні СП взагалі не конкретизує відповідних суб'єктів [4, с.85].

Водночас, Е. Баумхайєр в Американській енциклопедії соціальної роботи при визначенні СП виходить з того, що це «діяльність держави…». Цікавим в контексті визначення СП є авторський підхід С. Беркера, відповідно до якого СП визначається як «діяльність та принцип суспільства…» [6, с.74]. Безумовно, кожен авторський підхід має право на існування. Проте, в умовах трансформації СП, зводити суб'єктів її реалізації лише до держави однозначно не можна. Водночас визначати суб'єктом СП суспільство також не варто, адже такий підхід є надто загальним. Достатньо обґрунтованим в контексті трактування сутності СП є визначення її суб'єктами держави, громадсько-політичних інститутів, підприємств та громадян.

При визначенні СП важливо окреслити не лише її суб'єктів, але й об'єкти. Дослідження існуючих підходів до визначення СП засвідчили, що не в усіх них чітко визначено відповідні об'єкти. Уточнюючи об'єкт СП, дослідники або називають безпосередньо соціальну сферу [15], або виділяють її різні елементи: соціальні відносини [6, с.74], соціальні процеси [7, с.22], соціальний простір [10, с.10], соціальні потреби [14, с.27], соціальне буття [1, с.342]. Також існують думки, що об'єктом соціальної політики є соціальний розвиток, відтворення соціальних ресурсів, добробут, соціальна безпека, соціальний потенціал, соціальна структура, задоволення потреб, основні напрямки розвитку суспільства, соціальні проблеми, система соціальних нерівностей, узгодження інтересів соціальних спільнот та ін. Таке різноманіття визначень об'єктів СП, свідчить про значні наукові зусилля щодо їх обґрунтування та відсутність загальноприйнятого підходу.

Все ж до визначення об'єкту СП варто підходити системно, не обмежуючись лише предметом власних наукових інстересів. При цьому об'єкт СП варто чітко відрізняти від цілей та завдань СП, виходити з того, що в класичному розумінні об'єкт будь-якої політики – це те, на що вона спрямована.

Відтак, за широкого підходу, достатньо обґрунтованою є точка зору, яку розділяє більшість науковців, відповідно до якої об'єктом СП є соціальна сфера (СС). При цьому в контексті означення об'єктів СП поняття «соціальна сфера» є синонімічним «соціальному буттю» та «соціальному простору».

У сучасній літературі зустрічаються широке та вузьке трактування поняття «соціальна сфера». У широкому розумінні СС розглядається більшістю вчених-економістів як одна із складових єдиної відтворювальної системи суспільства (інституціональна, виробнича, фінансова і соціальна підсистеми) [12, с.82]. Визначальною характеристикою цього підходу до означення СС є її визначення як елемента суспільного виробництва.

Вузьке трактування СС в основному зводиться до найбільш поширеного поняття, яке подається в наукових і навчальних виданнях, згідно з яким ця сфера охоплює інтереси соціальних груп, націй і народностей, відносини суспільства і особистості, умови праці і побуту, здоров'я та дозвілля. Саме у цій сфері реалізуються результати економічної діяльності, які стосуються життєвих інтересів людини.

З огляду на взаємозв'язок соціальної та економічної політики держави, серед великого різноманіття визначень СС доцільно зупинитися на її трактуванні в рамках широкого підходу як складової відтворювальної системи. Поряд з цим, для зменшення невизначеності щодо означення меж СС, доцільно конкретизувати її складові. Логічна декомпозиція СС та узагальнення існуючих підходів до визначення об'єктів СП дозволили структурувати складові СС (рис. 1).

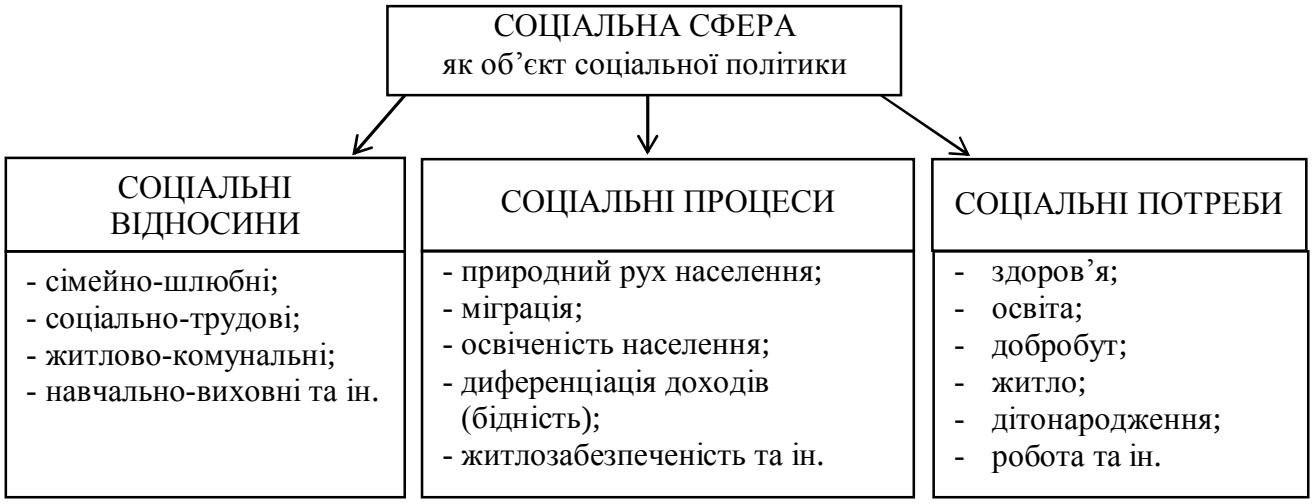

Рис. 1. Складові соціальної сфери як об'єкту соціальної політики

Головними складовими СС як об'єкту СП є соціальні відносини, соціальні процеси та соціальні потреби, які діалектично взаємодіють між собою.

Соціальні відносини, як елемент СС, відображають комплекс взаємозвязків, які виникають у суспільсті між людьми, соціальними групами в процесі їх життєдіяльності (формування сім'ї, трудова діяльність тощо). При цьому головне завдання СП в частині регулювання соціальних відносин полягає в забезпеченні їх безконфліктності.

Соціальні процеси як складова СС являють собою послідовну зміну соціальних станів та дій (народження, смерть, формування доходів, освіченість тощо). Безумовно, пріоритетне завдання СП полягає в забезпеченні регульованості соціальних процесів відповідно до визначених завдань.

Соціальні потреби як невід'ємна складова СС відображають вираз або вияв соціальних очікувань та запитів осіб і соціальних груп у суспільстві на певному рівні його розвитку. При цьому завдання СП в частині регулювання соціальних потреб полягає у їх задоволенні. На жаль, на сьогоднішній день не повною мірою задовільняється ціла низка важливих соціальних потреб (у житлі, достатньому рівні життя, охороні здоров'я, безпечному довкіллі, безкоштовній освіті тощо). Основна причина неповної задоволеності соціальних потреб полягає у тому, що основним механізмом їх фінансування залишається бюджетний. Використовуючи бюджетні ресурси, держава намагається забезпечити найбільш актуальні потреби соціального змісту – стипендіальне забезпечення, соціальні допомоги, пенсійні виплати. Проте, бюджетний дефіцит є стримуючим чинником соціального розвитку. Не зважаючи на це, все ж в умовах обмеженості фінансових ресурсів зводити завдання СП до мінімізації соціальних потреб не є гуманним.

Цілі СП у розрізі складових СС в комплексі формують основний вектор СП, що спрямований на соціальний (людський) розвиток.

Таким чином, дотримуючись вищенаведеної критеріальної бази, під соціальною політикою доцільно розуміти систему ідеологічних уявлень та цілеспрямовану діяльність держави, громадсько-політичних інститутів, підприємств та окремих громадян на соціальну сферу для забезпечення безконфліктності соціальних відносин, урегульованості соціальних процесів та задоволення соціальних потребв цілях соціального (людського) розвитку (рис. 2).

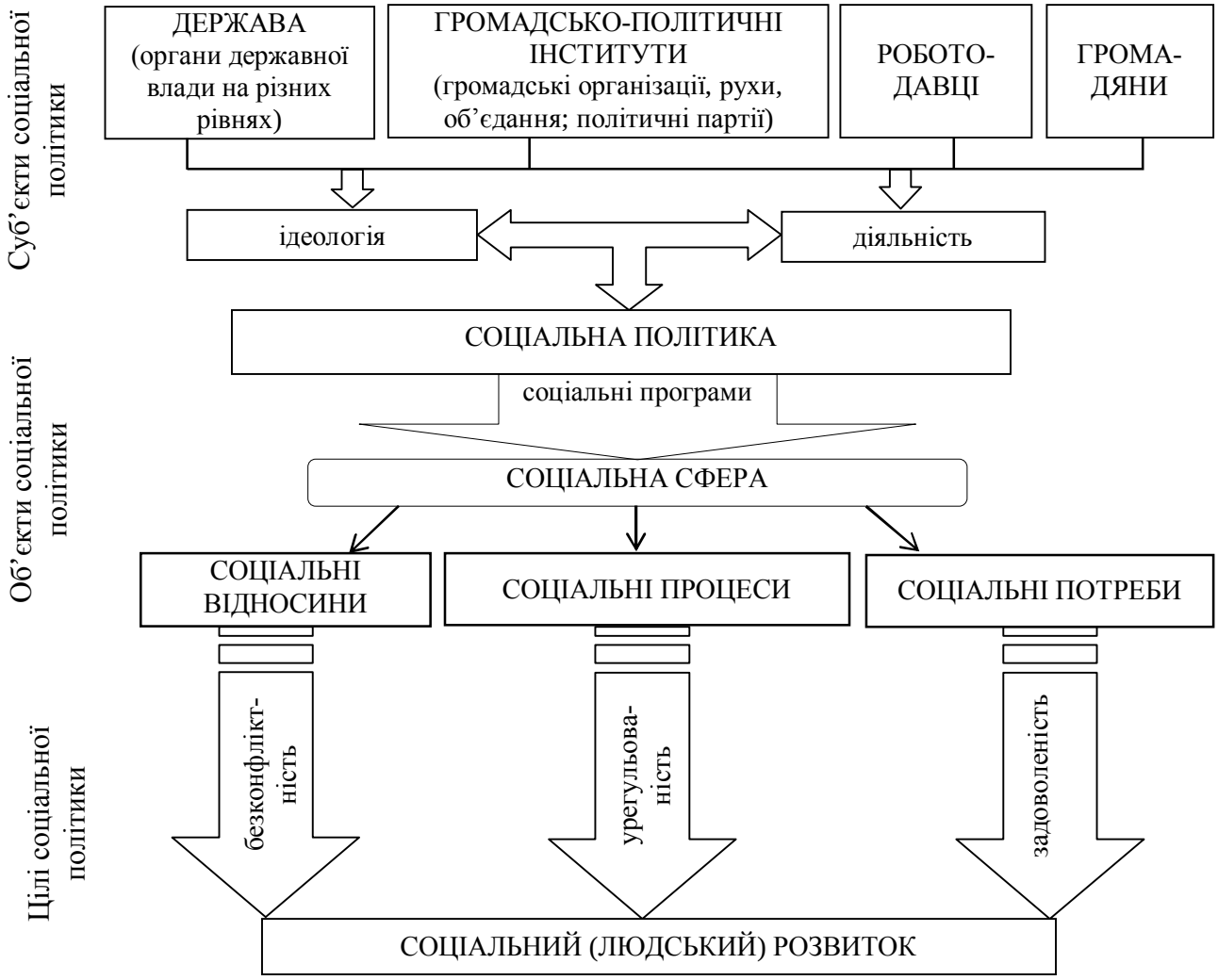

Рис. 2. Складові та цілі соціальної політики

Отже, варто зазначити, що СП тісно пов'язана з економічною політикою (не дарма наукова дискусія відносно співвідношення між ними триває). Відтак, важливе завдання держави полягає в тому, щоб узгодити соціальні та економічні пріоритети в рамках єдиної соціально-економічної політики. На жаль, СП в Україні протягом останніх років характеризується спонтанністю та безсистемністю. Для владних структур вона перетворилася на популістський засіб електорального впливу, що часто суперечить напряму економічних реформ і можливостей. По суті СП в сучасних умовах розвитку держави зводиться до нейтралізації проявів соціальної напруги, що є наслідком відсутності узгодженої концепції соціально-економічного розвитку держави. Необхідною передумовою формування в Україні соціальної політики європейського типу є гармонізація усієї системи суспільних відносин, розбудова моделі реального економічного прогресу та соціальної динаміки.

Висновки і перспективи подальших розробок. Тривалий час соціальна діяльність не була чітко визначена в суспільній системі. Лише на межі XIX–XX ст. СП реалізується у завершеному вигляді. Протягом усього періоду становлення та розвитку СП змінювалися

підходи до її онтологічного розуміння. У рамках сучасних наукових досліджень можна виділити декілька основних підходів до визначення «соціальної політики», серед яких: діяльність; взаємодія; сукупність ідей; сукупність заходів. Більш обґрунтованим є її трактування через призму поєднання ідеологічної та діяльнісної компоненти. Суб'єктами СП є держава, громадсько-політичні інститути, роботодавці та громадяни. Об'єктом СП є соціальна сфера. У розрізі основних складових соціальної сфери цілями СП є: безконфліктність соціальних відносин; урегульованість соціальних процесів та задоволеність соціальних потреб. У широкому розумінні кінцевою ціллю СП є соціальний (людський) розвиток.

На думку авторів статті, активізація досліджень у соціальній сфері в ринкових умовах повинна стати одним із пріоритетних завдань соціально-економічних досліджень. Відтак, перспективами подальших наукових розробок є визначення механізмів та структурних складових соціальної політики, оцінювання їх ефективності.

Список використаної літератури

1. Скуратівський В. А. Соціальна політика: [навч. посіб.] / В. А. Скуратівський, О. М. Палій, Е. М. Лібанова. – К.: УАДУ, 1997. – 364 с.
2. Григорьева И. Социальная политика и социальное реформирование в России в 90-х годах / И. Григорьева. – СПб. – 1998. – С. 20–31.
3. Тамм А. Є. Роль Ради Європи у забезпеченні прав людини на сучасному етапі: [навч. посіб.] / А. Є. Тамм, В. О. Ріяка. – Харків: Видавець А. І. Шуст. – 2002. – 307 с.
4. Гилко В. І. Соціальні орієнтири державної політики. Діагностика соціального розвитку Одеського регіону / В. І. Гилко, Л. І. Кормич, Е. А. Гансова. – Одеса: ОРІДУ, 2005. – 512 с.
5. Сергієнко О. Соціальна політика в сучасному світі та в Україні / О. Сергієнко // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 1. – С. 31–37.
6. Баркер С. Словарь социальной работы: [пер. с англ.] / С. Баркер. – М.: Наука. – 1994. – 345 с.
7. Сіленко А. Соціальна політика та її пріоритети у перехідному суспільстві / А. Сіленко // Людина і політика. – 2003. – № 1. – С. 118–128 с.
8. Мандибура В. Соціальна політика держави та її структурні складові / В. Мандибура // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 7. – С. 21–23 с.
9. Холостова Е. И. Социальная политика / Е. И. Холостова. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – 204 с.
10. Скомарохова О. І. Соціальна політика та соціальний захист економічно активного населення України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці та соціальна політика» / О. І. Скомарохова. – К., 1998. – 18 с.
11. Бабкін Н. И. Основы социальной работы: учеб. для вузов / [Н. И. Бабкин и др.]. – М.: ИНФРА-М. – 1997. – 368 с.
12. Крупнік А. С. Соціально-захисна спрямованість державної соціальної політики в умовах трансформації українського суспільства: [монографія] / А. С. Крупнік. – Одеса. – 2002. – 169 с.
13. Воронін О. Д. Завдання і можливості соціальної політики на сучасному етапі демократичних реформ в Україні / О. Д. Воронін // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – К.; Миколаїв. – 2004. – Вип. 5. – С. 316–324.
14. Ягодка А. Г. Соціальна інфраструктура і політика: [навч. посіб.] / А. Г. Ягодка. – К.: КНЕУ. – 2000. – 232 с.
15. Місцеве самоврядування. Кн. 1: Організація роботи сільського, селищного голови / [А. О. Чемерис, П. І. Шевчук, П. Ф. Гураль та ін.]. – Львів: Ліга-Прес. – 2002. – 320 с.

Прийнято до друку 15.01.2013

УДК 338.24

Ільченко В.М.

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ СТАЛОСТІ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті проаналізовано варіанти оцінки показників сталого розвитку – загальновживані індекси та індикатори, що базуються на головних складових сталого розвитку – економічній, соціальній та екологічній. Розглянуто базовий набір індикаторів сталого розвитку за групами.

The article analyzes the options of sustainable development indicators assessment – commonly used indices and indicators based on the key components of sustainable development – economic, social and environmental. The basic set of indicators of sustainable development in groups is considered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стійким може вважатися такий розвиток, що здійснюється з урахуванням досягнень економічного зростання, але при забезпеченні його збалансованості з потребами суспільства щодо поліпшення якості життя і політикою, спрямованою на запобігання деградації навколишнього середовища. Ефективність управління сталим розвитком країни може бути оцінена системою якісних та кількісних індикаторів, що відбивають окремі аспекти такого розвитку у його концептуальному розумінні. Індикатори повинні однозначно інтерпретуватися та сполучати економічні, екологічні та соціальні аспекти задоволення потреб сучасного покоління без обмеження потреб щодо майбутніх; бути придатними для їх застосування на регіональному, державному, глобальному рівнях; бути зрозумілими широкому колу суспільства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Різними аспектами цієї проблеми займались такі науковці, як В. Б. Артеменко, З. С. Варналій, О. О. Веклич, В. М. Геєць, З. В. Герасимчук, М. А. Голубець, Б. М. Данилишин, М. І.Долішний, В. А. Долятовский, М. З. Згуровський, Л. Г. Мельник, О. Осауленко, Ю. В.Орловська, В. Я. Шевчук, А. М. Шелехов, Т. М. Шовгенов, І. М. Школа та ін. Більшість науковців на даний час розходяться в точках зору щодо кількості індикаторів та їх змісту. Існує проблема й в диференціації системи індикаторів сталого розвитку з низкою індексів, які вимірюють розвиток.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що проблемам сталого розвитку та його базовим показникам присвячено достатньо наукової уваги провідних вчених, питання оптимальної кількості та змісту індикаторів залишаються недостатньо розглянутими. Для вирішення національних та регіональних завдань сталого розвитку можливі розробки власних систем індикаторів, але вони мають бути обов'язково узгоджені з національними стандартами й нормами.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати теоретичну основу індексів та індикаторів сталого розвитку, запропонованих за останнє десятиріччя; розробити порівняльну характеристику застосування індексів та індикаторів сталого розвитку у різних державах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто зазначити, що на процес розроблення індикаторів сталого розвитку впливають цілі та завдання, які ставить перед собою певна країна світу. За останні роки саме індикатори визнанні як найкращі показники, що відображають зміни у економічній системі під час переходу її до моделі сталого розвитку.

Поняття «індикатор» в економіці має чимало тлумачень. Найпоширеніше – це визначення індикатора як те саме, що і показник, оскільки «indicator» у перекладі з

© ІЛЬЧЕНКО В.М., 2013

англійської та латині – показник. Індикатор – орієнтований економічний показник, вимірювання, що дає змогу певною мірою передбачити, у якому напрямі варто очікувати розвиток економічних процесів [1, с.176]. Одні індикатори вимірюються у вартісному вираженні, інші – кількісно, унаслідок чого виникають суттєві труднощі.

Організація країн економічного співробітництва та розвитку визначає індикатори сталого розвитку як «параметр або значення, отримані на основі даних, що вказують, надають інформацію, описують стан явища, середовища, території і мають можливість вищу, ніж безпосереднє значення параметра».

На думку Л. Г. Мельника під індикаторами сталого розвитку розуміють показники, які використовуються для оцінювання якості життя людей, впливу людської діяльності на стан довкілля і здоров'я людей [2, с.68].

Як зазначає В. А. Долятовский: «Під індикаторами стійкого (сталого) розвитку слід розуміти показники, що використовуються для проведення оцінки якості життя населення, впливу людської діяльності на стан довкілля та здоров'я людей» [3, с.151].

За визначенням А. М. Шелехова індикаторами сталого розвитку є показники, за допомогою яких можна оцінити рівень розвитку певного географічного регіону та перспективи подальшого прямування [4, с.42].

Л. Г. Мельник відзначає, що індикатори сталого розвитку покликані забезпечити обґрунтування критеріїв для прийняття рішень на всіх рівнях, що буде гарантувати, тим самим, саморегулювання сталості системи природа-суспільство [5, с.153].

Починати формування індикаторів сталого розвитку необхідно з визначення відносно точних вимог до них, а саме [6]:

- індикатори сталого розвитку потрібні для того, аби сприяти розробці політики та відповідних рішень на всіх рівнях: село, містечко, місто, регіон, країна, континент, світ;
- індикатори мають реагувати на всі важливі занепокоєння, що виникають у процесі сталого розвитку. Потрібні спеціальні індикатори, які враховують взаємодіючі системи і їх навколишнє середовище;
- кількість індикаторів повинна бути максимально малою, але при цьому вони мають бути достатньо ефективними і надійними;
- індикатори мають бути ясними, точними, зрозумілими і практичними. Вони повинні враховувати інтереси всіх учасників процесу сталого розвитку;
- індикатори мають допомагати оцінювати життєдіяльність, усталеність поточних подій, пов'язаних зі сталим розвитком. Проблема полягає в тому, що індикатори пов'язані з ситуацією, яка постійно змінюється. Це динамічний процес. Також індикатори мають працювати на дуже різній матерії-основі. Йдеться про те, щоб індикаторів було якомога менше, щоб вони були комплексними і водночас охоплювали багато аспектів.

Зазначимо, що під індикаторами сталого розвитку регіону варто розуміти розробку заходів щодо зміни якісних економічних характеристик регіону, при цьому найважливішими елементами є пошук ринкових нововведень і вдосконалення управління регіоном. Чинники і компоненти сталого розвитку регіону вимагають своїх кількісних і якісних оцінок-індикаторів. Індикатори сталого розвитку регіону – це ключові цифрові показники економічного, соціального та екологічного стану регіону, що відображають тенденції його розвитку і впливу різних чинників на сталість. Індикатори сталості відіграють значну роль при виборі і формуванні стратегії розвитку й оцінки результатів її реалізації.

Основний етап обчислення показників – розробка методології визначення їхнього складу, тобто елементів, які повинні бути охоплені тією або іншою системою показників; вони мають бути взаємозалежними та взаємопогоджуваними і характеризувати основні аспекти соціо-еколого-економічних процесів.

Важливе значення має ранжування індикаторів. Шляхом ранжування системи індикаторів за рівнями пріоритетності пішли практично всі міжнародні організації та багато країн при розробці систем індикаторів.

В. Б. Артеменко відзначає, що аналітичний огляд наукових праць, присвячений

сталому розвитку, свідчить, що, по-перше, фундаментом цього розвитку є економічні, соціальні та екологічні проблеми, та все, що з ними пов'язане; по-друге, шляхи розв'язання таких проблем безпосередньо пов'язані з соціально-економічною та екологічною системами певної території; по-третє, забезпечення стійкого сталого розвитку повинно бути підкріплено певною інформаційно-аналітичною системою, що має відображати три базові сфери: соціальну, економічну та екологічну [7, с.91]. Тобто, економічні, екологічні та соціальні характеристики мають бути визначені у певній системі відповідних показників (індикаторів).

Тому система показників економічної статистики повинна відповідати певним вимогам, щоб була можливість проводити опис і аналіз економічного розвитку. Перш за все, вона повинна мати всеохоплюючий характер. Це означає, що спостереженням повинні бути охоплені всі господарюючі суб'єкти, всі види економічних операцій, які вони виконують. Крім того, показники системи, що стосуються різних аспектів економічного процесу, повинні бути методологічно погоджені. Відповідно, статистичні показники – це сукупність показників, які характеризують багатовимірну категорію соціо-еколого-економічного процесу.

Статистичні індикатори застосовуються у двох формах:

– статистичні показники виступають як індикатори;
– показники зі статистичних індикаторів, що слугують для визначення наявності або вимірювання досліджуваного.

Система статистичних показників використовується для характеристики певних категорій. Основною категорією оцінки та вибору показника є ступінь його інформативності, яка виявляється у можливості моделі розрахунку цього показника. Базовий набір індикаторів сталого розвитку поділяють на три основні групи: економічні, соціальні та екологічні (рис. 1). Світова спільнота доводить необхідність розробки екологічних індикаторів в системі економічних показників на міському, регіональному, державному рівнях. Проблема врятування людства від екологічної кризи не може бути вирішена без методичного, наукового та інформаційного забезпечення. Але потрібне і нове екологічне мислення, ставлення до навколишнього середовища та оцінки рівня екологічної безпеки.

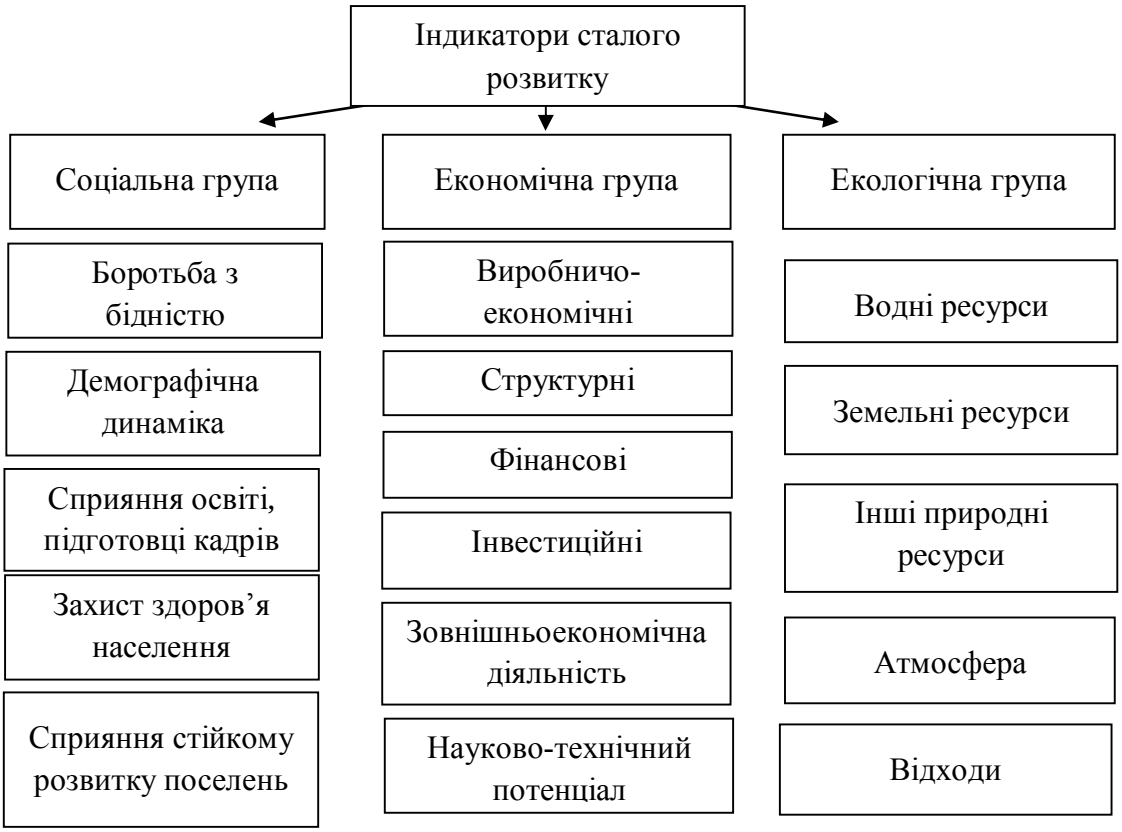

Рис.1. Базовий набір індикаторів сталого розвитку

Проблемою розробки показників сталості еколого-економічного розвитку у світі

займаються багато провідних організацій: ЮНЕП, ООН, Комісія ООН із сталого розвитку, Світовий Банк, Організація країн економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Європейська комісія, Комітет з екологічного моделювання (ISEM), Комітет з енвайронментальних (екологічних) індексів (ICEI), Науковий комітет з проблем навколишнього середовища (SCOPE) та ін.

Загальне поширення отримали системи «ключових / базових індикаторів». Комісія ООН зі сталого розвитку після конференції ООН в Ріо-де-Жанейро розробила комплекс індикаторів зі 134 показників, які за сучасних вимог скоротили більш ніж у 2 рази від кількості запропонованих у 2001 році.

Шляхом скорочення кількості індикаторів ідуть багато країн. Наприклад, в США за основними критеріями були відібрані 400 показників і наступний відбір за додатковими критеріями скоротив їх кількість до 40; у Великій Британії були виділені п'ятнадцять ключових/базових індикаторів на основі стратегії сталого розвитку «Краща якість життя». В Україні Стратегією сталого розвитку рекомендовано використання 49 індикаторів сталого розвитку, з яких: 13 – економічного розвитку, 5 – соціального, 31 – екологічного розвитку [8].

У якості важливого світового показника сталого розвитку можна визначити індикатор справжнього прогресу (Genuine Progress Indicator – GPI) [Venetoulis J., Cobb C. Genuine Progress Indicator (GPI). Measuring the Real State of the Economy [9]. Даний індикатор було запропоновано як показник економічного зростання та як заміна ВВП. Індикатор справжнього прогресу є показником, що вимірює, чи дійсно є зростання і збільшення виробництва товарів і розширення послуг фактично призвело до підвищення добробуту (або благополуччя) людей в країні. Цей індикатор є однією із перших альтернатив ВВП, що використовується в наукових колах, урядовими та неурядовими організаціями всього світу.

Заслуговує на увагу методика розрахунку індексу сталого економічного добробуту (Index of Sustainable Economic Welfare), який був розрахований у 1989 р. Коббом та Делі (США) та представлений європейським країнам (Німеччині у 1991 р., Великій Британії у 1994 р., Австрії, Шотландії, Данії та Нідерландам) [10]. Цей показник є розміром ВВП на душу населення, що скоригований на суму витрат на соціально-економічні та екологічні фактори. Розробка цього індексу – це спроба побудови агрегованого монетарного індексу, що прямо порівнюється зі стандартами національних рахунків з урахуванням важливих моментів, які заперечуються у інших методах через їх високу агрегованість. При розрахунку даного показника враховуються такі змінні, як вартість забруднення води, повітря, шумового забруднення, втрата сільськогосподарських угідь, компенсації майбутнім поколінням за втрату не відновлюваних джерел енергії та ін.

Інший підхід до оцінки сталості було запропоновано Йєльським та Колумбійським університетами для Всесвітнього економічного форуму в Давосі. Показник сталості оточуючого середовища (Environmental Sustainability Index) розраховується за 22 індикаторами. Кожний індикатор визначається як усереднене 2–5 змінних. Усього виділено 67 змінних. Формально всі змінні отримають рівну вагу при розрахунку індексу, оскільки відсутні загальноприйняті пріоритети у ранжуванні екологічних проблем. Відповідно до цього показника до десятки найбільш стійких країн увійшли Фінляндія, Норвегія, Канада, Швейцарія, Нова Зеландія, Австралія, Австрія, Ісландія, Данія та США [11].

Загальноприйнятим є індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП), що був розроблений у 1990 р. пакистанським економістом Мабумом уль Хаком (Mahbub ul Haq) та використовується з 1993 р. Програмою розвитку ООН у щорічних звітах ООН про людський розвиток. Цей показник використовується також для оцінки рівня розвитку країни. ІРЛП виміряється по трьох основних напрямках – середня тривалість майбутнього життя при народженні – оцінює довголіття; рівень грамотності дорослого населення країни (2/3 індексу) і сукупна частка учнів (1/3 індексу); рівень життя, оцінений через ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності. Однак цей показник не враховує стан оточуючого середовища.

У програмі дій ООН «Порядок денний на XXI століття» пунктами 40.6-7

рекомендовано країнам на національному рівні та міжнародним урядовим та неурядовим організаціям на міжнародному рівні розробити концепцію показників сталого розвитку з метою виявлення таких показників [12].

Однак через універсальність показників та різницю в соціальних, економічних та екологічних умовах більшість розвинутих країн єдині в прагненні розробити власні показники та стратегії сталого розвитку, більш наближені до розвитку країни, хоча деякі показники є схожими.

Для вимірювання соціо-еколого-економічної збалансованості розвитку застосовують індикатори, що стосуються окремих аспектів людської діяльності, а також індикатори, що інтегрують в собі окремі складові компоненти прогресу (розвитку) [13].

Ураховуючи багатогранність сталого розвитку, логічною є поява великої кількості індикаторів, що створює суттєві проблеми. Канадський Міжнародний інститут сталого розвитку відзначає основну дилему, згідно з якою, з одного боку, необхідний всеохоплюючий підхід, а з другого, – простота і ясність системи вимірювання. Інститут вказує на існування кількох сотень індикаторів. Визнаючи їх корисність для політиків, науковців, інституцій, він водночас визнає складність, непрактичність оперування надмірною кількістю індикаторів. Таким чином, унаслідок збільшення кількості проектів з індикаторами, виникають два протидіючі виклики [14]:

1. Збільшується комплексність, складність, широкомасштабність, а отже, постає питання: як управляти масивом даних, потрібних для моніторингу.
2. Вимога простоти, ясності, практичності й ефективності.

Пріоритетним рішенням цієї ситуації є перетворення індикаторів на індекси, що сприятиме одержанню ясної і зрозумілої картини сталого розвитку, розкриє взаємовідносини між екосистемами й основними компонентами, а також допоможе одержати та проаналізувати критичні сили й слабкості. Прикладом частки агрегованого показника може слугувати індекс людського розвитку, який ураховує тривалість життя, грамотність дорослого населення та реальний валовий внутрішній продукт на душу населення. Наступним важливим недоліком майже всіх проектів розробки індикаторів сталого розвитку є відсутність пріоритетів, тобто всі вони виступають як рівноправні. Однак, аналізуючи індикатори сталого розвитку, розроблені Комісією зі сталого розвитку ООН, можна зазначити, що пріоритетними є екологічні індикатори [15]. Тенденція пріоритетного виокремлення індикаторів навколишнього середовища простежується й у Доповіді за проектом індикаторів сталого розвитку Наукової ради з проблем навколишнього середовища (SCOPE) [16]. Розглянуті у цій доповіді численні варіанти та підходи до створення систем індикаторів сталого розвитку незмінно виділяють екологічну групу індикаторів, а в інших групах (соціальних, економічних, інституціональних) простежується прагнення виявити їхній зв’язок з навколишнім середовищем. Усе це свідчить про те, що певній групі індикаторів так чи інакше надається більша перевага, ніж іншим групам.

Отже, основним вимірником економічного прогресу на сьогодні залишається ВВП. Принципово відмінним від нього вимірником добробуту є GPI, який вимірює інтегральний суспільний прогрес, тобто враховує різні аспекти суспільного розвитку та деякі види неринкової діяльності, бере до уваги понад двадцять аспектів, які ігнорує ВВП. У GPI також враховано різницю між економічними операціями, які збільшують благополуччя і тими, які його зменшують. Важливістю практичного застосування GPI є те, що відображаючи теперішній добробут населення, він дає інформацію про споживання такої максимальної кількості ресурсів, виробництво якої не порушує місткість екосистем, та забезпечить таку ж можливість для майбутніх поколінь.

Висновки і перспективи подальших розробок. Більшість розвинених країн єдині у прагненні розробити власні показники та стратегії сталого розвитку через універсальність показників та різницю в соціальних, економічних та екологічних умовах.

Індикаторами сталого розвитку регіону є ключові показники економічного,

соціального та екологічного стану регіону, що відображають тенденції його розвитку і впливу різних чинників на сталість. Вони відіграють значну роль при виборі і формуванні стратегії розвитку й оцінки результатів її реалізації. Тому найважливішою властивістю індикаторів сталого розвитку повинна бути їх наукова обґрунтованість.

Використання індикаторів дозволяє: за допомогою кількісної оцінки приймати обґрунтовані рішення; визначати недоліки в процесі природокористування та запобігати їх у майбутньому; інтерпретувати зміни в соціо-еколого-економічних системах; надавати доступ до інформації різним категоріям споживачів; удосконалити обмін науково-технічною інформацією; привернути увагу громадськості до певних екологічних загроз.

Список використаної літератури

1. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / [Р. С. Дяків, А. В. Бохан та ін.; за ред. Р. Дяківа]. – К.: МЕФ, 2004. – 704 с.
2. Основи стійкого розвитку: [навч. посіб. / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника]. – Суми: Університетська книга, 2005. – 654 с.
3. Долятовский, В. А. Зарубежный опыт комплексного развития регионов / В. А. Долятовский // Регионология. – 1994. – № 2–3. – С. 149–156.
4. Шелехов А. М. Индикаторы устойчивого развития для России / А. М. Шелехов // Федеральный вестник экологического права. – 2001. – № 12. – С. 41–46.
5. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: [под ред. Л. Г. Мельника, Л. Хенса]. – Сумы: Университетская книга, 2007. – 1120 с.
6. New Economic Foundation. New indication resource pack. London, UK, 1996.
7. Артеменко В. Б. Індикатори стійкого соціально-економічного розвитку регіонів / В. Б. Артеменко // Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С. 90–97.
8. Стратегія сталого розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.book market./Hst/61html.
9. Sustainability Indicators Program. March, 2004: [Electronic source]. – Access: http://redefiningprogress.org.
10. Meadows D. H. The Limits to Growth / D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers, W. W. Behrens. – New York: Universe Books, 1972. – 205 p.
11. Шовгенов Т. М. Региональное развитие: основные аспекты устойчивости региональных социально-экономических систем [Электронный ресурс] / Т. М. Шовгенов // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. – 2007. – № 3 (11). – Режим доступа: http://region.mcnip.ru/modules.php?name =News&file=article&sid=129.
12. Indicators of Sustainable Development: Guidelines and Methodologies 3rd edition, United Nations, New York, October 2007. – 93 p.
13. Душна М. П. Методичні підходи до вимірювання суспільного прогресу в контексті сталого розвитку / М. П. Душна // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.1. – С. 42–47.
14. International Institute for Sustainable Development. Canada, 2002 [Electronic source]. – Access: http://www.iisd.org.
15. Indicators of sustainable Development, UN Publication, 1996 [Electronic source]. – Access: http://www.un.org/esa/sustdev/natlinfo/indicators/guidelines.pdf.
16. Sustainability Indicators, UN Publication, 1997 [Electronic source]. – Access: http://www.fundacioent.cat/images/stories/ENT/pdf/articles/indicators.pdf.

Прийнято до друку 16.01.2013

УДК 303.71:330.33(477)

Карпов В.А., Фіалковська А.А.

СПЕКТРАЛЬНИЙ І ГАРМОНІЙНИЙ АНАЛІЗ ЦИКЛІЧНОСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто теоретичні проблеми динамічних складових рівноважного стану економіки України. Проаналізовано динаміку основних показників її розвитку за 1993–2012 рр. Надано оцінку циклічності розвитку економіки країни за період з 1997 року по теперішній час. Сформульовано основні завдання вивчення динаміки економічних процесів в Україні.

The theoretical problems of dynamic components of the equilibrium state of Ukrainian economy are dealt with in the article. The dynamics of the main indicators of its development per years 1993–2012 is analyzed. The cyclical development of the country's economy from 1997 to the present is estimated. The main tasks of researching the dynamics of economic processes in Ukraine are formulated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світова економіка та економіка будь-якої країни являє систему (S) зі складними зв'язками і взаємодіями. Як будь-яка система, економіка перебуває у постійному русі. Кожний окремий суб'єкт господарської діяльності є самостійним елементом економічних взаємин, для якого важливо мати певні уявлення про функціонування цієї системи та напрямки її розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Сьогодні існує така основна концепція теорії рівноваги і динамічного розвитку економічних систем: рівновага в економіці є визначальним моментом її існування, економіка розвивається хвилеподібно навколо деякого центру рівноваги. Відхилення від центру рівноваги становлять деяку хвилю динаміки процесу [1, с.284; 2, с.222; 3, с.145; 4, с.209; 5, с.349–372; 6, с.130]. Динаміка хвилі розвитку, крім гармонійної складової, може мати певний загальний тренд. Цей висновок свідчить про те, що у загальній динаміці присутні декілька складових [7, с.58]:

$$y = f(x) + S(x) + \varepsilon, \qquad (1)$$

де y – результативний показник динаміки процесу;
f (x) – тренд, що представляє динаміку рівноваги процесу;
S (x) – циклічна складова процесу;
ε – точка відліку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Економічне зростання не буває рівномірним. Періоди швидкого зростання економіки змінюються кризами і застоями в економіці, причому цей процес періодично хвилеподібно повторюється. Однак, повторюваність економічного зростання дуже віддалено нагадує класичну хвилю циклу. Хвиля економічного зростання насправді має складну накладену структуру різних за довжиною хвиль. Саме з цієї причини для оцінки економічного зростання застосовується термін економічний цикл, а не економічна хвиля. Економічний цикл означає підйоми і спади рівнів ділової активності, які змінюють один одне протягом певного часу. Економічні цикли суттєво відрізняються за тривалістю та інтенсивністю. Проте, вони мають однакові фази, властиві хвилеподібним процесам. Тому автори у цій статті розглядають так званий ідеалізований цикл.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка циклічності розвитку економіки країни з 1997 року по теперішній час та визначення основних завдань вивчення динаміки економічних процесів в Україні.

© КАРПОВ В.А., ФІАЛКОВСЬКА А.А., 2013

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка динаміки економічного процесу можлива на основі зіставлення окремих моментів динаміки їх розвитку (тренда кон'юнктури). Найбільш точні значення параметрів коливань дають кількісні виміри кон'юнктури. Динаміку того чи іншого економічного процесу можна описати цілою низкою економічних показників на основі певної результативної функції:

$$y = f(x_1, x_2, \ldots, x_n), \quad (2)$$

де y – значення результативного показника, що описує динаміку економічного процесу або системи;

x_n (n = 1, n) – показники-чинники, що впливають на динаміку процесу.

Формула 2 є багатовимірною функцією, тому вона малопридатна для формального аналізу.

Для простоти аналізу циклічності економічних процесів можна використовувати двовимірну модель залежності результативного економічного показника y від фактора часу t:

$$Y = f(t). \quad (3)$$

Геометричне уявлення послідовного порівняння динаміки кон'юнктурних моментів процесу прийнято називати кривою динаміки. У загальному вигляді періодичну криву динаміки можна представити як гармоніки Фур'є. Так, періодична функція з періодом T на інтервалі $-T \le t \le T$ розкладається в ряд Фур'є [8, с.32]:

$$\bar{y} = a_0 + \sum_k^m (a_k \times \cos kt + b_k \times \sin kt), \quad (4)$$

де t – величина, що визначає номер гармоніки ряду Фур'є;

a_0 і a_k, b_k – параметри кривої;

k – число гармонік.

Розглянемо основні показники, які характеризують форму хвилі ділового циклу і оцінюють напруження і напрямок кон'юнктури. Узагальнюючими показниками виду економічного циклу є показники довжини хвилі, її частоти і амплітуди.

Довжина хвилі (L) характеризує ділянку зміни факторного показника (x) від початку циклу (x_0) до його повного завершення (x_k):

$$L = x_k - x_0, \quad (5)$$

Для ділового циклу (оскільки факторним показником є час (T), за який відбувається повторюваність процесу) формула 5 буде мати наступний вигляд:

$$L = T_5 - T_1. \quad (6)$$

Залежно від довжини хвилі в теорії кон'юнктури прийнято виділяти наступні види коливань:

- довгі хвилі;
- цикли середньої довжини (малі цикли ділової активності);
- короткі хвилі;
- надкороткі хвилі.

Довгі хвилі тривалістю 40–60 років («цикли Кондратьєва») в економіці пов'язують із коливальними тенденціями на макроекономічному рівні, з періодами, що перевищують горизонт пізнання одного покоління. Коливання такого роду слабо помітні на фоні швидкоплинної економічної дійсності.

Цикли середньої довжини, які прийнято ще називати малими циклами ділової активності, мають довжину хвилі в 7–11 років («цикли Жугляра»).

Короткі хвилі від 3 до 5 років («цикли Кітчена») характерні для галузевої кон'юнктури.

Надкороткі (внутрішньорічні) хвилі зазвичай пов'язують із сезонними коливаннями [2, с.25–26].

Наступним показником, що характеризує форму хвилі, є амплітуда. При застосуванні до економічної динаміки амплітуда (А) характеризує різницю між максимальним (мінімальним) і середнім значенням результативного показника у:

$$A = y - y_{ср.}, \quad (7)$$

Показник частоти (h) показує кількість повторюваних циклів ділової активності в одиницю часу Т (десять років, п'ятнадцять років тощо) [9, с.37]:

$$h = \frac{T}{L_T}. \quad (8)$$

Автори зробили спробу застосувати вищенаведені теоретичні побудови як основу для аналізу динаміки розвитку економіки України. У табл. 1 представлені дані про динаміку ВВП України з 1992 по 2012 роки. До 1996 року монетарна система України була нестабільна, тому оцінка динаміки ВВП за період з початку незалежності України до введення національної грошової одиниці – гривні з періодом після її введення і по теперішній час буде некоректною. Тому для аналізу відокремлено період починаючи з наступного за введенням гривні року (1997 р.) до теперішнього часу.

Таблиця 1

Динаміка ВВП України у 1992–2012 роках

Показники	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ВВП, усього, 1992–1995 рр., трлн. крб. 1996–2012 рр., млн. грн.	5	148,3	1204	5452	81519	93365	102593	130442	170070	204190	225810
ВВП, у розрахунку на душу населення, грн.	96,5	2842	23184	106	1595	1842	2040	2614	3436	4195	4685
Темпи зростання ВВП	-	2966	811,9	452,8	1495,2	114,5	109,9	127,1	130,34	120, 1	110, 6
Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
ВВП, усього, млн. грн.	267344	345113	424741	544153	720731	948056	913345	1082569	1302079	1408889	
ВВП, у розрахунку на душу населення, грн.	77273	77273	9017	11630	15496	20495	19832	23600	28488	30928	
Темпи зростання ВВП	123.1	129, 1	123, 1	128,1	132,4	131,5	96,3	118,5	120, 3	108,2	

На рис. 1 представлено динаміку основного макроекономічного показника економіки України – ВВП у 1997–2012 рр., тобто за роки після введення нової національної валюти (гривні).

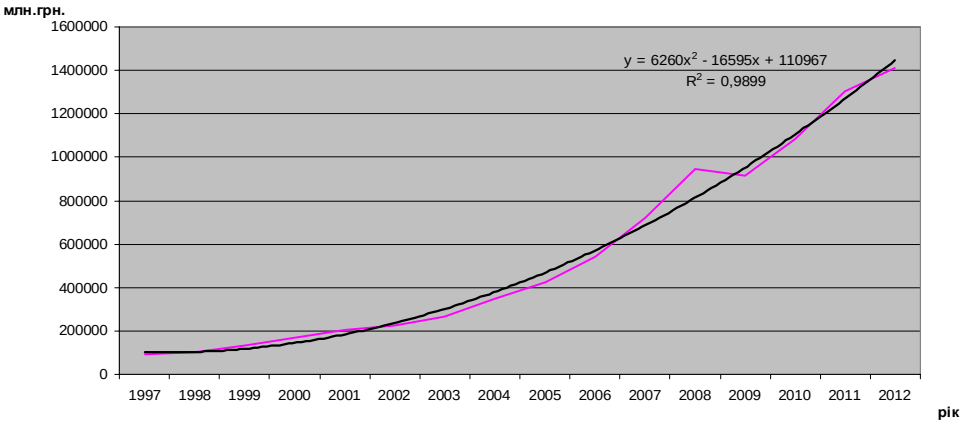

Рис. 1. Динаміка ВВП України в 1996–2012 рр.

Згідно з формулою 1, в динаміці зростання ВВП проявляється поліноміальний тренд зростання (коефіцієнт достовірності апроксимації R^2 дуже близький до одиниці).

Динаміку тренду можна пояснити двома складовими: перша – економічне зростання, яке викликано процесами становлення економіки України, і друга – інфляція. Проте, як перша, так і друга складова можуть мати циклічний характер. Це підтверджується і аналізом статистичних характеристик динаміки: середнє значення – 555218,125; середнє відхилення – 380545,0; коефіцієнт варіації – 0,805; фактична динаміка показника з постійною періодичністю перетинає тренд. Все це дає можливість зробити припущення щодо циклічної складової її зростання (S (x)). Особливо чітко це ілюструє рис. 2.

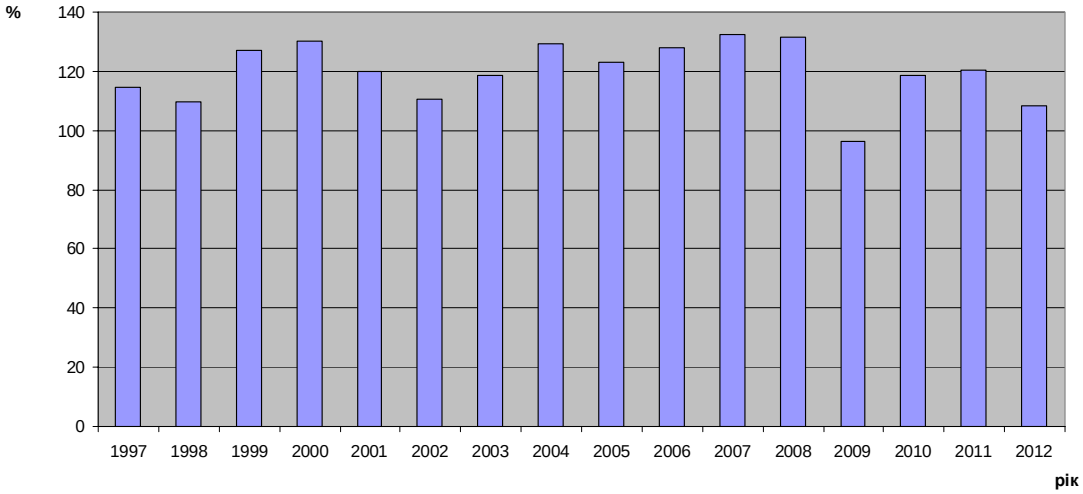

Рис. 2. Темпи зростання ВВП України в 1997–2012 роках

Протягом перших двох років введення гривні темпи зростання ВВП падають, а вже у 1999–2000 роках спостерігається зростання темпів ВВП. У 2001–2002 роках знову відбулося падіння темпів ВВП України, а потім зростання у період до 2004 року. У 2005 році – знову падіння, потім зростання до 2008 року. Різке падіння спостерігалось у 2009 році. У 2012 році темп зростання ВВП в Україні знизився. На рис. 3 представлено перетворену динаміку ВВП в циклічну криву на основі утиліти Лорана Абдулазар. Ці попередні висновки підтверджуються і проведеним авторами спектральним аналізом на основі методу швидкого перетворення Фур'є (ШПФ), реалізованого в пакеті статистичного аналізу Microsoft Excel 2003 [10, с.221].

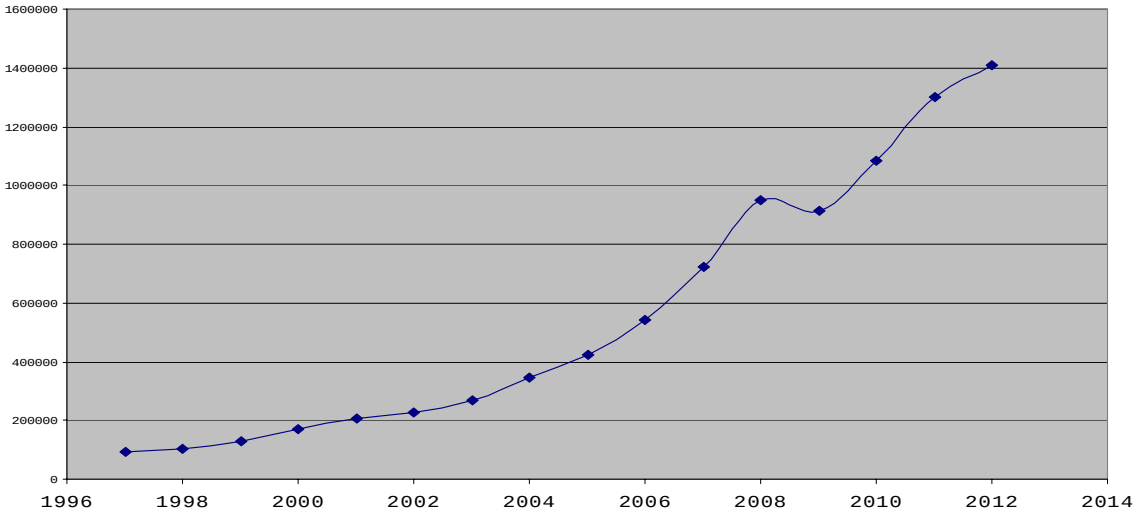

Рис. 3. Перетворення ряду динаміки ВВП України в циклічну діаграму Фур'є

Сутність методу полягає у перекладі часових доменних структур (наприклад, дані часової категорії або часові ряди) в частотний доменний спектр. Утиліта розроблена Лораном Абдулазаром, дозволяє не тільки отримувати критичні точки циклічного ряду, але й

надати графічну інтерпретацію гармонійної кривої. Аналіз часових рядів на основі ШПФ можливий з даними спостережень кратних 2 (саме тому авторами з аналізу були виключені дані за 1996 рік) [11, с.9]. Після невеликої доробки авторами згаданої утиліти її цілком можна використовувати для проведення як спектрального, так і гармонійного аналізу часових рядів економічних показників. Окрім того, для більш детального аналізу була використана програма AtteStat, яка поширюється на основі відкритого доступу.

На рис. 3 представлено гармонійну криву динаміки ВВП України у 1997–2012 рр., отриману на основі методу швидкого перетворення Фур'є. Крива має виражену циклічність. При цьому у період з 1996 року по 2005 рік простежується цикл близький до ідеальної хвилі циклу середньої довжини з тенденцією подовження хвилі. У другій половині досліджуваного періоду картина змінюється, вона стає більш динамічною, з'являються характерні сплески і падіння.

Якщо виходити з візуального аналізу динаміки темпів зростання ВВП у період з 1997 року по 2005 рік, то гармонійна складова являє практично ідеальну хвилю середньої довжини з довжиною хвилі в 6 років, тобто в середньому у 0,857 рази менше, ніж хвиля Жугляра (рис. 4).

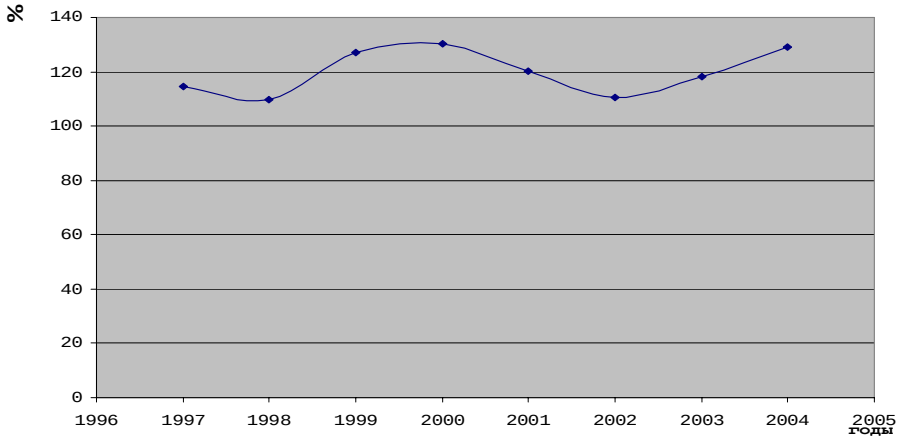

Рис. 4. Перетворення ряду темпів зростання ВВП України у 1996–2005 рр. в ряд Фур'є

Така картина, на думку авторів, пояснюється зростанням інвестицій в основні засоби до кінця аналізованого періоду (рис. 5, 6).

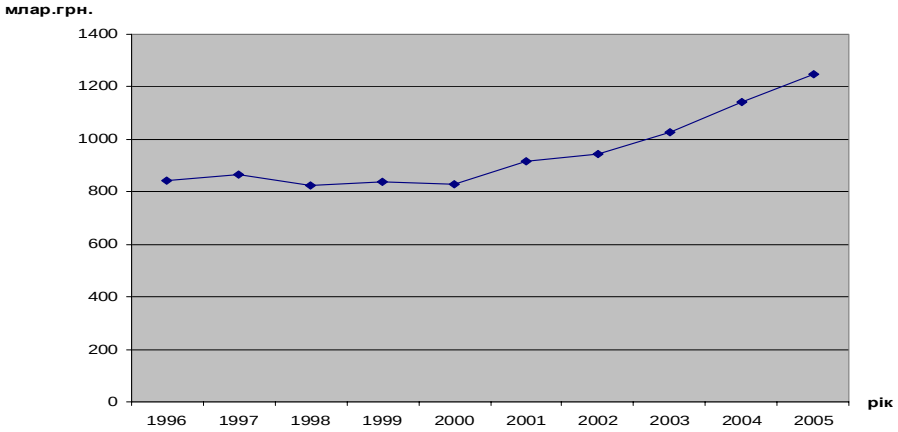

Рис. 5. Динаміка вартості основних засобів в Україні у 1996–2005 рр.

Так, якщо вартість основних засобів зростає практично лінійно починаючи з 2000 року, то інвестиції в основний капітал з експонентним прискоренням.

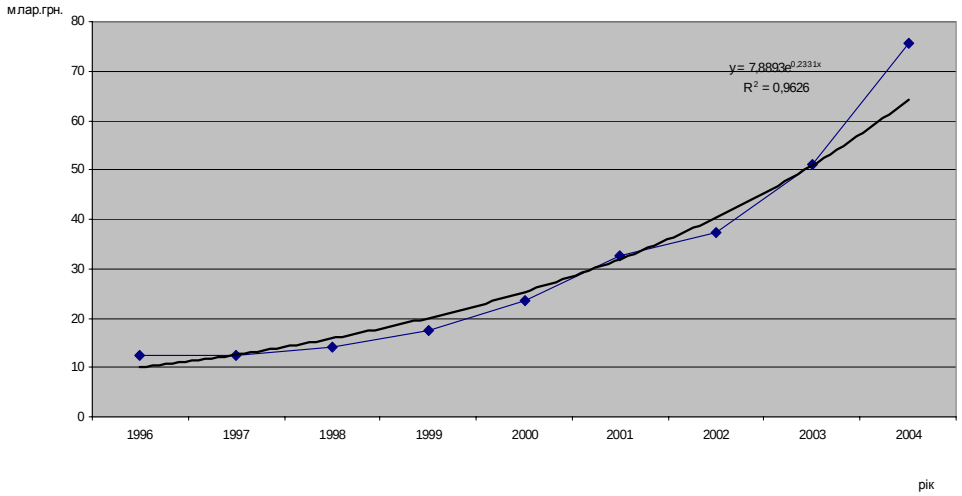

Рис. 6. Інвестиції в основний капітал в Україні у 1996–2004 рр.

У цей період у чітко спостерігається наявність пропорційності гармонік в динаміці ВВП України. Є тенденція до збільшення амплітуди коливань в кінці періоду і збільшення довжини хвилі. Довжина полуфази хвилі збільшилася з 1,5 років до 1,7 року до кінця періоду.

Однак співвідношення амплітуди до довжини хвилі (частоти) робить її більш пологою (що особливо помітно наприкінці періоду). Збільшення амплітуди, на думку авторів, можна пояснити зміною соціально-політичної ситуації в Україні (зовнішній вплив, згідно з авторською теоретичною концепцією поширення хвилі). Подовження хвилі циклічності динаміки зростання ВВП можна пояснити таким чином: прискорення оновлення активної частини основних фондів передових підприємств України поступається за швидкістю фізичному і моральному зношенню основних фондів іншої переважної частини підприємств, що не мають достатніх інвестиційних джерел для розвитку своєї матеріальної бази.

Однак, у другій половині досліджуваного періоду (2005–2012 рр.) циклічність змінює свій характер, коливання стають більш глибокими, підйом 2008 року, змінюється різким падінням у 2009 році, а потім дещо затухаючим зростанням до кінця періоду. Проте, як показав більш глибокий аналіз циклічності ВВП, проведений з використанням програми AtteStat, це не вплинуло на загальний функціональний характер циклічності динамічного процесу. На основі цієї програми був проведений спектральний аналіз часового ряду ВВП України у 1997–2012 рр., результати якого наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Спектральний аналіз часового ряду ВВП України у 1997–2012 рр.

Довжина хвилі, років	Частота
1	0,0625
2	0,125
3	0,1875
4	0,25
5	0,3125
6	0,375
7	0,4375

Як відомо, велика частота спектра відповідає за основну складову гармоніку циклічності [12, с.46]. З табл. 2 видно, що найбільша частота відповідає 7-річному циклу. Це підтверджується і гармонійним аналізом (рис. 7).

Як показав гармонійний аналіз, у циклічності динаміки ВВП України за останні 16 років виявляються дві гармоніки – 7-річний і більше, ніж 16-річний цикли.

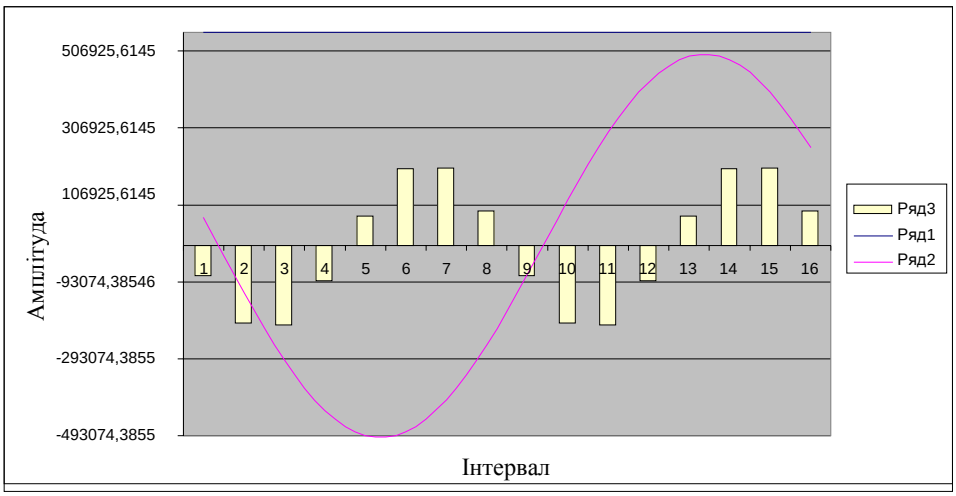

Рис. 7. Гармонійний аналіз Фур'є динаміки ВВП України за останні 16 років

Висновки і перспективи подальших розробок. У розвитку економіки України спостерігається циклічність. Динаміка макроекономічних коливань являє хвилю середньої довжини з довжиною хвилі в 7 років, що менше, ніж ідеальна хвиля Жугляра. Сьогодні в динаміці ВВП України спостерігається збільшення амплітуди коливань та довжини хвилі. Збільшення амплітуди можна пояснити прискоренням соціально-економічних процесів, що відбуваються в країні, а подовження хвилі – зростанням інвестицій в основний капітал. Збільшення довжини хвилі свідчить про відносну рівноважну макроекономічну стабілізацію в економіці України, а збільшення амплітуди коливань – про посилення зовнішнього щодо економіки впливу політичних коливань в Україні, що відбуваються сьогодні.

Список використаної літератури

1. Карпов В. А. Маркетинг прогнозування кон'юнктури ринку: [навч. посіб.] / В. А. Карпов, В. Р. Кучеренко. – К.: Знання, 2003. – 284 с.
2. Кучеренко В. Р. Основи економічної кон'юнктури / В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов. – К.: ЦП, 2004. – 222 с.
3. Костюк В. Н. Макроэкономика: приспособление и становление / В. Н. Костюк. – Одесса: ОМК, 1995. – 145 с.
4. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – 209 с.
5. Кондратьев Н. Д. К вопросу о понятиях экономической статики, динамики и конъюнктуры / Н. Д. Кондратьев // Социалистическое хозяйство. – 1924. – Кн. 2. – С. 349–372.
6. Смольский А. П. Цикличность и кризисы экономики как специфические закономерности ее развития и объективные предпосылки банкротства предприятий / А. П. Смольский. – М.: Дрофа, 2007. – 130 с.
7. Гудвин Р. М. Динамические модели народного хозяйства / Р. М. Гудвин. – М.: Экономика, 1998. – 240 с.
8. Канасевич Э. Р. Анализ временных последовательностей в геофизике / Э. Р. Канасевич. – М.: Недра, 1985. – 399 с.
9. Дженкинс Г. Спектральный анализ и его применение: в 2 т. / Г. Дженкинс, Д. Ваттс. – М.: Мир, 1971. – 158 с.
10. Абдулазар Л. Лучшие методики применения Excel в бизнесе / Л. Абдулазар. – М.: Диалектика, 2006. – 458 с.
11. Мацкевич И. П. Ряды Фурье и интегральное преобразование Фурье / И. П. Мацкевич, Д. С. Кузнецова. – Минск: БГИНХ, 1976. – 15 с.
12. Филиппенко В. И. Гармонический анализ / В. И. Филиппенко, Л. Д. Алексеенко. – Шахты: ЮРГУЭиС, 2003. – 60 с.

Прийнято до друку 14.03.2013

УДК 658.17

Кірсанова Ю.В.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВІВ З ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено питання організації бухгалтерського та податкового обліку доходів та витрат обслуговуючих кооперативів з кодом неприбутковості 0011. Опрацьовано та обґрунтовано зв'язок бухгалтерського обліку та формування тарифу щодо водопостачання та водовідведення з урахуванням особливостей Податкового кодексу.

The organizational issues of income and expenses financial and tax accounting in non-profit service cooperatives with the code 0011 are examined in the article. The relationship between accounting and pricing for water supply and sewerage, considering the features of the Tax Code is worked out and substantiated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Після розпаду СРСР сільські громади спіткали проблемні питання утримання та експлуатації систем водопостачання та водовідведення. Фінансування надання комунальних послуг, утримання та обслуговування інфраструктури водопостачання різко скоротилося або припинилося взагалі. Відсутність коштів призвела до зниження продуктивності систем водопостачання та водовідведення, збільшення кількості аварійних ситуацій. Колишня система управління не розвивала місцевого потенціалу та не створювала сталих інституційних та фінансових механізмів, як наслідок цього, після 1991 р. різноманіття організаційно-правових моделей для водопостачання, особливо на селі, майже не було. Крім того, досвіду соціальної мобілізації сільського населення також бракувало.

Використання криниць для питного водопостачання в Україні пов'язано з чисельними проблемами. Витрати на риття індивідуальної криниці і установку обладнання для сільського населення є досить високими, беручи до уваги низький рівень доходів у сільській місцевості. Крім того, у багатьох регіонах країни якість води у поверхневому водоносному горизонті підземних вод є низкою. Це спричинене впливом промисловості, сільського господарства, а також відсутністю належних систем очищення та каналізації. Очищення води з приватних криниць потребує значних витрат для сільських домогосподарств, інші варіанти збору води, такі як збір дощової води, не є поширеними.

Найбільш перспективним технічним варіантом для питного водопостачання є використання систем централізованого водопостачання, підключених до глибоких свердловин з доступом до води з нижніх підземних водоносних горизонтів.

Хоча проектування та будівництво водопровідних систем, заснованих на свердловинах, є складною задачею, існують ще більш складніші питання: організація сталого управління, фінансування водопостачання у сільській місцевості. Основні проблеми стосуються фінансового забезпечення інвестицій, утримання та обслуговування нових систем водопостачання через відсутність бюджетного фінансування. Також спостерігається недостатній рівень технічних знань та організаційного потенціалу на місцевому рівні. Зокрема, традиції щодо залучення та участі громадян серед місцевої влади та населення не є розвиненими.

Інноваційна модель системи водопостачання, її утримання та обслуговування, орієнтована на громаду, була розроблена швейцарсько-українським проектом DESPRO і реалізована у 80 громадах України. На етапі впровадження моделі використано різні організаційно-правові підходи, враховуючи обслуговуючий кооператив.

© КІРСАНОВА Ю.В., 2013

Обслуговуючий кооператив – це кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для надання послуг переважно членам кооперативу, а також іншим особам з метою провадження їх господарської діяльності [1]. Діяльність обслуговуючих кооперативів базується на залученні громадян на всіх етапах та рівнях планування, реалізації, утримання та обслуговування систем водопостачання та водовідведення. Членами кооперативу можуть бути як фізичні так і юридичні особи.

Право юридичних осіб стати членами кооперативу є дуже важливим. У такий спосіб можна залучити до участі підприємства, установи та організації, що розташовані на території села і є водоспоживачами.

Обслуговуючі кооперативи мають підтримку у вигляді отримання за певних умов статусу неприбутковості з кодом 0011 [2], який дозволяє не утримувати податок на прибуток з деяких видів доходів за результатами податкового періоду.

Обслуговуючий кооператив є власником будівель, споруд, грошових та майнових внесків його членів, наданих послуг з водопостачання та водовідведення та має право на провадження іншої, передбаченої статутом діяльності. Усе це потребує облікового забезпечення та узгодження з вимогами Податкового кодексу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми обліку та фінансового забезпечення підприємств та обслуговуючих кооперативів не втрачають своєї актуальності та висвітлені у працях вітчизняних учених. У працях Н. Самбурської, Д. Нехайчука, В. Голян розглядаються аспекти обліку та фінансового забезпечення на підприємствах водопостачання та водовідведення; у працях В. Лангазової розкрито питання організації обліку в обслуговуючих сільськогосподарських кооперативах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на увагу дослідників до цих питань, варто зазначити, що аспекти діяльності обслуговуючих кооперативів з водопостачання та водовідведення із статусом неприбутковості залишаються невирішеними.

Обслуговуючі кооперативи з водопостачання та водовідведення не є аналогом підприємств водопостачання та водовідведення. Їхні відмінності представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз відмінностей створення та діяльності підприємств та обслуговуючих кооперативів з водопостачання та водовідведення

Показник	Підприємства водопостачання та водовідведення	Обслуговуючі кооперативи з водопостачання та водовідведення
1	2	3
Нормативний акт, що регулює створення та діяльність	Закон України «Про підприємства в Україні»	Закон України «Про кооперацію», Закон України «Про громадські об’єднання»
Мета створення	Отримання прибутку, задоволення потреб споживачів у послугах	Забезпечення членів кооперативу питною водою та водовідведенням
Форма оподаткування податком на прибуток	Загальна система оподаткування	Неприбуткова організація
Коло споживачів	Будь-які споживачі	Обслуговуючі кооперативи із статусом неприбутковості повинні надавати послуги виключно членам кооперативу.
Визначення об’єкту оподаткування податком на прибуток	Метод нарахування	Встановлено касовий метод визначення доходів та витрат

Продовження табл. 1

1	2	3
Амортизаційні відрахування	Є частиною податкових витрат	У підрахунку суми перевищення доходів над витратами сума амортизаційних відрахувань не враховується.
Формування фондів в бухгалтерському обліку	Формування пайового, неподільного фондів	Використання рахунку 48 «Цільове фінансування». Пайовий фонд не формується завдяки вимогам ст.157.13 Податкового кодексу «У разі ліквідації активи мають бути передані одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зараховані до доходу бюджету».

Варто відзначити, що недостатньо дослідженими залишаються особливості узгодження податкового та бухгалтерського обліку амортизаційних відрахувань. Потребують удосконалення структура синтетичних і аналітичних рахунків з обліку членських внесків та доходів від основної діяльності. Не менш важливою є проблема удосконалення методики розрахунку тарифів з урахуванням податкових аспектів діяльності неприбуткових обслуговуючих кооперативів.

Постановка завдання. Метою статті є наукове обґрунтування та розробка практичних рекомендацій з удосконалення облікового забезпечення (бухгалтерського та податкового) в обслуговуючих неприбуткових кооперативах з водопостачання та водовідведення. Для досягнення поставленої мети необхідно формулювання і вирішення таких завдань: розкрити особливості фінансового забезпечення неприбуткових обслуговуючих кооперативів; розробити методичні підходи до обліку членських внесків та доходів від основної діяльності з урахуванням особливостей податкового обліку:

Виклад основного матеріалу дослідження. У секторі водопостачання та водовідведення країни налічується більше 250 неприбуткових обслуговуючих кооперативів.

Предметом аналізу виступають витрати та доходи кооперативу. Як відзначалося вище, неприбутковий кооператив не має за мету зростання доходів членів кооперативу, а лише забезпечення питною водою та водовідведенням. Це важливо враховувати при побудові обліку та визначенні тарифу. Ще одна характерна особливість обліку в неприбуткових обслуговуючих кооперативах пов’язана з розрахунками. Враховуючи вимоги Податкового кодексу, розрахунки за надані послуги здійснюються лише з членами кооперативу. Якщо послуги надаються іншим, ніж члени кооперативу споживачам, обслуговуючий кооператив втрачає статус неприбутковості та буде вимушений нараховувати та сплачувати податок на прибуток на загальних підставах, що є важелем тарифу.

Неприбуткові організації не є платниками податку на прибуток у випадку, якщо вони отримують виключно доходи, визначені у ст. 157 Податкового Кодексу. Тому згідно зі ст. 154.6 [3] такі організації застосовують спрощену систему бухгалтерського обліку.

У зв’язку з тим, що в неприбуткових обслуговуючих кооперативах внески членів не повертаються, у тому числі, при виході з кооперативу, тобто пайовий фонд не формується, для бухгалтерському обліку для відображення операцій з цільового фінансування застосовується рахунок 48 «Цільове фінансування і цільові надходження». Беручи до уваги особливості діяльності обслуговуючих кооперативів, доходи неприбуткових організацій умовно можна розділити за джерелами надходження грошових коштів і товарно-матеріальних цінностей таким чином: доходи у вигляді цільового фінансування; доходи у вигляді нецільових надходжень; пасивні доходи; доходи від здійснення основної статутної неприбуткової діяльності; доходи із джерел, які не включені до складу неоподатковуваних

податком на прибуток. Це обумовлює необхідність ведення аналітичного обліку надходжень цільового фінансування згідно з джерелами надходжень, а саме, пропонується наступне аналітичне забезпечення обліку: 481 «Вступні членські внески», 482 «Цільові членські внески на утримання системи водогону», 483 «Цільові членські внески на утримання обслуговуючого кооперативу».

Порядок виникнення доходів при отриманні цільового фінансування визначається у відповідно до п. 16–19 П(С)БУ 15 «Дохід». Доцільно відмітити, що цільове фінансування:

– не визнається доходом до тих пір, поки не буде підтвердження, що воно отримане неприбутковою організацією і виконані всі умови такого фінансування;
– визнається доходом у тих звітних періодах, у яких будуть здійснені витрати, пов'язані з виконанням умов отримання коштів, до того ж цільове фінансування, отримане:

1) у вигляді основних засобів, нематеріальних активів і/або інших капітальних інвестицій, визнається доходом протягом періоду їх корисного використання пропорційно сумі нарахованої амортизації цих об'єктів;
2) для компенсації витрат (збитків), понесених неприбутковими організаціями. Дохід з такого фінансування визнається в тому періоді, в якому виникає дебіторська заборгованість, пов'язана з цим фінансуванням.

У випадку, якщо грошові кошти, отримані за цільовим фінансуванням, використовуються для придбання основних засобів або нематеріальних активів, то така операція може бути відображена із застосуванням рахунка 69 «Доходи майбутніх періодів», за кредитом даного рахунка відображається використана сума цільового фінансування, а за дебетом – поступове визнання доходів. Для обліку і узагальнення інформації щодо відображення доходів доцільно ввести субрахунки:

– 718 «Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів» – у випадку отримання цільового фінансування, пов'язаного з операційною діяльністю;
– 719 «Дохід від здійснення основної діяльності» – у випадку отримання плати за водокористування та водовідведення.

Доходи від нецільових надходжень (безоплатно надані грошові кошти, товари, послуги) – це отримані неприбутковою організацією доходи нецільового призначення, тобто без конкретної вказівки, як розпорядитися отриманими грошовими коштами і/або майном.

Доходи від проведення основної або іншої статутної неприбуткової діяльності – це також доходи, отримані неприбутковою організацією від продажу товарів (послуг), що пропагують принципи та ідеї, для захисту яких була створена така неприбуткова організація і, які тісно пов'язані з її основною діяльністю. Ці доходи неприбуткових організацій і установ, згідно з вимогами ст. 157 [3], вважаються доходами, що не враховуються для визначення об'єкта оподаткування [3, п. 136.1.8].

Доходи з джерел, які не указані в п. 157.5 [3], – це доходи, що підлягають оподаткуванню податком на прибуток. Наприклад, доходи від здачі в оренду майна, дохід від безоплатно отриманого майна, від реалізації надлишків товарно-матеріальних цінностей або доходи, отримані в результаті продажу товарів (послуг), які не належать до основної діяльності, передбаченої статутом.

Для розрахунків з членами кооперативу доцільно використовувати рахунок 37 «Розрахунки з іншими дебіторами»:

– 3771 «Розрахунки з членами кооперативу за вступними внесками»;
– 3772 «Розрахунки з членами кооперативу за цільовими внесками на утримання системи водопостачання»;
– 3773 «Розрахунки з членами кооперативу за надані послуги».

Розрахунки з членами кооперативу можуть здійснюватися як у готівковій, так і безготівковій формах [4; 5]. Наприклад, членський внесок може бути наданий у вигляді основних засобів (лічильники) чи виконуваних робіт (копка і засипка траншей) [6, с.2–18; 7, с.2–20; 8, с.2–24]. У системі первинних документів обслуговуючого кооперативу відсутні документи, які б відображали внески у вигляді матеріальних цінностей або виконаних робіт. Тому доцільно:

- доповнити існуючи первинні документи Актами виконаних робіт, що підтверджують здійснення членського внеску шляхом виконання робіт;
- ввести в документообіг Журнал реєстрації членіків внесків у вигляді виконаних робіт;
- запровадити ведення особливого рахунку членського внеску у вигляді виконаних робіт або наданих послуг як регістру аналітичного обліку до синтетичного рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження».

Усі витрати неприбуткових організацій, які безпосередньо пов'язані з використанням доходів, звільнених від оподаткування згідно з п. 157 ПКУ, вважаються іншими витратами [3, п. 38.12]. Тому до складу інших витрат неприбуткових організацій доцільно включати:

- операційні витрати, пов'язані зі статутною діяльністю неприбуткових організацій;
- адміністративні витрати.

З метою відокремлення витрат, які здійснюються за рахунок членських внесків на утримання системи водокористування та витрат, які здійснюються за рахунок сплачених членами кооперативу внесків за водокористування та водовідведення за угодами водопостачання, доцільно в неприбуткових обслуговуючих кооперативах ввести субрахунки: 23 «Виробництво» та 92 «Адміністративні витрати».

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи викладене вище, можна зазначити, що організація бухгалтерського та податкового обліку в обслуговуючих неприбуткових кооперативах значною мірою відрізняється від облікового забезпечення в обслуговуючих кооперативах з іншим податковим статусом та видами діяльності:

1) використання лише рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» з відповідними субрахунками у зв'язку з неможливістю формування пайового та неподільних фондів завдяки вимогам Податкового кодексу;
2) особливості обліку та формування первинних документів щодо членських внесків у вигляді виконаних робіт або наданих послуг;
3) відокремлення обліку витрат, які здійснюються за рахунок членських внесків та внесків, які мають статус оплати за угодами водокористування.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з дослідженням особливостей бухгалтерського та податкового обліку за угодами позички, за якими утримуються та експлуатуються системи водогону в більшості обслуговуючих кооперативів з водопостачання та водовідведення.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про кооперацію» від 10.07.2003 р. № 1087-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1087-15.
2. Наказ ДПА України «Про затвердження Положення про Реєстр неприбуткових установ та організацій» від 24.01.2011 р. № 37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-11.
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua.
4. Закон України «Про підприємства в Україні» від 27.03.1991 р. № 887-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/887-12.
5. Закон України «Про громадські об'єднання» від 22.03.2012 р. № 4572-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4572-17.
6. Лангазова В. В. Організація обліку в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон.наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В. В. Лангазова. – К., 2004. – 20 с.
7. Нехайчук Д. В. Фінансове забезпечення розвитку підприємств водогосподарського комплексу регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Д. В. Нехайчук. – О., 2008. – 26 с.
8. Самбурська Н. І. Облік і аналіз основних засобів на підприємствах водопостачання і водовідведення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Н. І. Самбурська. – О., 2013. – 28 с.

Прийнято до друку 15.03.2013

УДК 339.92

Макара О.В.

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ У СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНІЙ НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуто сутність, основні ознаки, переваги та недоліки процесу глобалізації в контексті захисту конкуренції вітчизняних виробників шляхом різнобічної співпраці із міжнародними організаціями, проведено аналіз його впливу на соціально орієнтований розвиток країни.

The essence, basic features, advantages and disadvantages of globalization in the context of domestic producers' competition protection through diversified cooperation with international organizations are determined in the article; the impact of globalization on socially oriented development of the country is analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан національної економіки не викликає сумнівів щодо необхідності системних перетворень у напрямку соціальної політики.

З огляду соціального чинника перед економікою є такі початкові проблеми:

– як задовольняти соціальні потреби людей;
– як забезпечити соціальний справедливий розподіл благ;
– як досягти зростання добробуту водночас із зростанням ефективності економіки.

Такі проблеми соціальної орієнтації економіки вирішуються особливими засобами та способами. Для задоволення соціальних потреб головне значення має зростання обсягу суспільного виробництва та вдосконалення його структури відповідно до зміни потреб суспільства. Справедливий розподіл благ припускає безліч суперечливих чинників, що впливають на розподіл: розподіл власності; обмеження, що встановлені прожитковим мінімумом у суспільстві; необхідність забезпечувати споживання непрацюючих членів суспільства і тощо. Складнішим завданням є вирішення третьої проблеми, оскільки, з одного боку, існує реальне протиріччя між постійним прагненням громадян до зростання добробуту, а з іншого, обмеженням можливостей виробництва. Від того, якою мірою економічна система вирішує останнє завдання, залежать можливості її вдосконалення та соціальної орієнтації.

Формування ефективної структури економіки, яка відповідає соціально-орієнтованій моделі економічного розвитку, має ґрунтуватись на використанні конкурентних переваг країни у світовому поділі праці та економічних перевагах міжнародної інтеграції, що є актуальним в контексті інституціоналізації механізмів державного впливу на економіку та процесів глобальних проблем соціально-економічного розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми структурної перебудови економіки розкриті у наукових працях відомих українських учених О. М. Алимова, В. М. Бородюка, В. М. Гейця, М. С. Герасимчука, С. І. Дорогунцова, Б. Є. Кваснюка, В. Е. Коломойцева, О. Є. Кузьміна, І. І. Лукінова, А. Ф. Мельник, Л. В. Мініна, В. С.Найдьонова, а також російських – О. І. Анчишкіна, Е. В. Балацького, С. Ю. Глазьєва, Е. П. Горбунова, В. М. Кудрова, В. І. Маєвського, С. М. Меньшикова, Л. П. Ночовкіної, Ю. В. Яременка та інших. Набагато раніше теоретичні внески щодо проблеми державного регулювання економіки внесли відомі західні економісти – А. Вагнер, Дж. Гелбрейт, Л. Ерхард, Дж. Нейнс, В. Леонт'єв, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, Р. Солоу та інші. Проблемам впливу процесів глобалізації на соціально-економічний розвиток країни приділяють достатньо уваги такі зарубіжні дослідники: Дж. Сорос, С. Кіндлебергер, Дж. Кейнс, М. Портер, Р. Коуз, Р. Камерон, Й. Шумпетер.

© МАКАРА О.В., 2013

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах світової економічної кризи багато питань залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими. Потребують подальшого дослідження теоретико-методологічні засади конкурентоспроможності та структурної політики на засадах соціальних аспектів. Актуальною на сьогодні є проблема теоретичного обґрунтування необхідності визначення змін форм та методів державного регулювання в умовах відкритості національних господарств.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування структурної політики, яка буде враховувати національні особливості соціально орієнтованого розвитку країни.

Реалізація мети статті обумовила об'єктивну необхідність виявлення та розв'язання такого комплексу завдань:

- взаємозв'язок структури й ефективності національної економіки у процесі співпраці з міжнародними організаціями (транснаціональними компаніями);
- перетворення структурних параметрів національної економіки у безпеці задоволення внутрішніх запитів суспільної системи;
- взаємозв'язок між структурною трансформацією економіки і формуванням нової якості економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день приходить еволюційний шлях інтернаціоналізації господарського життя, комплексного вирішення всього блоку економічних і соціальних проблем шляхом поетапного перетворення структурних параметрів економічного простору. Сьогодні зникає загальноприйняте протиставлення економічних і соціальних цілей реформ, по новому розставляються пріоритети державної промислової і соціальної політики, синхронізуються заходи щодо зростання економічної та соціальної ефективності системи.

За такого підходу до економічного розвитку виникає стійкий позитивний зворотний зв'язок між зростанням добробуту, розвитком особистості та темпами економічного зростання, підвищенням сукупного попиту і зростанням обсягу національного виробництва, заходами державної структурної політики і соціально-економічною ефективністю господарської системи.

Необхідно зазначити, що структурні реформи у напрямі зростання соціально-економічної ефективності національного господарства не можуть принести негайного поліпшення соціальної результативності системи, швидкого зростання добробуту людей. Швидше йдеться про конструювання ідеальної моделі, яка здатна визначити теоретичні орієнтири процесу реформ, підвищити соціальну спрямованість економічної політики в цілому.

З огляду на зазначене, варто розглянути посилення впливу транснаціональних компаній (ТНК) на розвиток національних господарств, що є, на думку автора, двояким. З одного боку, проникнення ТНК на національні ринки сприяє розширенню припливу капіталу, нових технологій, впровадження передових методів управління та маркетингу, збільшення зайнятості та доходів тих громадян, які працюють в міжнародних компаніях.

З іншого боку, ТНК можуть чинити негативний вплив на економічний розвиток приймаючої країни. Перш за все це проявляється в тому, що економічні (а іноді і політичні) інтереси ТНК і приймаючої країни можуть не збігатися. ТНК не зацікавлені в структурній політиці держави, яка спрямована на синхронний розвиток усіх галузей, що забезпечують країні національну незалежність, економічну безпеку, високу зайнятість і захищеність найманого працівника. Водночас ТНК визначає міжнародну спеціалізацію країни, а саме: стимулюють або скорочують обсяг національного виробництва. Така спеціалізація означає для національних економік зникнення або корінну зміну цілих галузей, структурне безробіття, соціальні проблеми.

ТНК в економічному сенсі є набагато сильнішими, ніж приймаючі країни. Це дозволяє ТНК чинити тиск на національні уряди, примушуючи їх мінімізувати податкові

відрахування, вимагати особливих пільг у фінансовій сфері, інфраструктурі, захисту економічних і соціальних інтересів тощо. Є чимало прикладів, коли транснаціональні корпорації беруть активну участь у формуванні нових урядів, які враховують тільки їхні інтереси.

ТНК стають причиною посилення монополістичних тенденцій у функціонуванні національних економік. Нарощуючи інтенсивність імпорту, вони фактично витісняють національний дрібний і середній бізнес. Страждає і великий бізнес. Він фактично не витримує конкуренції з боку ТНК. Більшість підприємств банкрутує і зникає зовсім, а звільнені ніші на ринку займають міжнародні корпорації. У цих умовах безконтрольна діяльність економічно потужних ТНК здійснює негативний вплив на економіку.

Для мінімізації негативних ефектів щодо присутності ТНК в країні та їх можливої політики, ТНК повинні мати обмежену автономію та діяти у певних юридичних та інституційних межах. Правова регламентація їх діяльності стає об'єктивною необхідністю. І в цьому велику роль відіграють національні уряди. На думку більшості дослідників, найбільш ефективним є не національний, а міжнародний рівень регулювання і контролю за діяльністю ТНК. Як відзначає стратегічний ідеолог Дж. Стігліц: «Необхідна корінна ревізія системи управління, тобто керуючих і контролюючих структур міжнародних економічних інститутів. Коли міжнародні організації пройдуть через хворобливий процес перетворень, вони зможуть виконати своє завдання: додати глобалізації людське обличчя» [1, с.17].

Отже, головну функцію в регулюванні діяльності ТНК мають виконувати наднаціональні організації.

Зокрема, до теперішнього часу в рамках ООН та її структурних підрозділах прийняті:

1) Декларація про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства. У додатку вона містить «Керівні принципи для багатонаціональних підприємств», що відповідають положенням національного права про картелі і конкуренції;

2) Ломейські конвенції про співробітництво між країнами Африки, Карибського басейну, Тихого океану і ЕС;

3) Конвенція між ЄС і Лігою арабських держав про взаємне заохочення і захист інвестицій;

4) Кодекс іноземних інвестицій країн Андського пакту, що має обов'язкову силу для країн-учасниць і відображає концепцію підпорядкування ТНК законам приймаючих країн;

5) Принципи і правила контролю за обмежувальною діловою практикою ТНК;

6) Міжнародний кодекс поведінки в сфері передачі технологій, що регулює передачу технологій, у тому числі по каналах ТНК;

7) тристороння декларація, що передбачає правила поведінки.

Усі ці документи доповнюють один одного і регламентують операції міжнародного бізнесу та транснаціональних компаній.

«Декларація про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства» була прийнята у червні 1976 р. Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Щодо цієї Декларації, ТНК пропонують такі обов'язки:

- підкорятися праву країни перебування;
- враховувати політику країни перебування, в тому числі враховувати стратегічні цілі політики тих держав, де вони оперують. Особливо мають враховуватися пріоритети в галузі економічного та соціального прогресу, включаючи промисловий та регіональний розвиток, охорону навколишнього середовища, створення робочих місць, сприяння нововведень і передачі технологій;
- співпрацювати з країною перебування;
- виключити практику підкупу та субсидій;
- не втручатися у внутрішні справи країни перебування;
- дотримуватися принципу забезпечення конкуренції. Для цього необхідно дотримуватись антимонопольного законодавства в країнах перебування, утримуватися від дій, які можуть негативно вплинути на конкуренцію в процесі зловживань домінуючим становищем на ринку;

– дотримуватися порядку оподаткування, трудового права, права соціального забезпечення. Так, у сфері оподаткування ТНК мають надавати податковим органам в країнах перебування всю необхідну інформацію для точної оцінки величини податків, що враховують дані про операції в інших країнах, відомості про трансфертне ціноутворення тощо;
– поширювати досягнення в науці, техніці та технології.

У 1974 р. Економічна і Соціальна Рада ООН заснувала Центр, Комісію та інформаційно-дослідний центр щодо ТНК. У 1978 р. Комісія розробила Кодекс поведінки ТНК, який має рекомендаційний характер:
– забороняється застосовувати дискримінаційні заходи щодо партнера;
– закріплюється обов'язок ТНК сприяти розвитку науково-технічного потенціалу приймаючої країни;
– надавати звіти про свою діяльність;
– дотримуватися вимог фінансового і податкового характеру;
– поважати суверенітет країни перебування, виходячи з її економічних цілей і завдань політики;
– поважати соціально-культурні цілі, цінності і традиції країни перебування;
– не втручатися у внутрішні справи;
– не займатися діяльністю політичного характеру;
– утриматися від практики корупції;
– дотримуватися законів і постанов, що стосуються обмежувальної ділової практики;
– дотримуватися положень, що стосуються охорони навколишнього середовища.

Для більш ефективного обміну технологіями було також прийнято Міжнародний кодекс поведінки у сфері передачі технологій. Його положення регламентують діяльність продавців науково-технічних знань. Їх можна умовно розділити на дві основні категорії. Одна із них є переліком зобов'язань, які продавці технологій беруть на себе при укладанні та реалізації угод з покупцями. Положення другої категорії описують практичні прийоми, від яких продавцям технологій запропоновано утриматися.

У рамках МОП прийнято також Тристоронню декларацію, яка регулює правила поведінки ТНК у сфері найму робочої сили та соціальної політики. Вона передбачає правила поведінки ТНК у галузі підготовки кадрів, забезпечення відповідних умов праці та життя робітників [2].

Усі перераховані документи мають дуже важливе значення. Однак у більшості випадків перелічені нормативні акти носять декларативний характер, оскільки до цих пір відсутні механізми їх реалізації. Зокрема, Кодекс поведінки ТНК, який було розроблено ще у 1978 р., не ухвалено й дотепер. Це переважно обумовлено тим, що різні країни по-різному оцінюють його статус.

У цих умовах, на погляд автора, зростає роль національних урядів у захисті економіки своїх країн. Сьогодні діяльність ТНК, їх статус та багато інших питань визначаються національним правом. Національне регулювання передбачає підпорядкування діяльності філій і дочірніх підприємств ТНК національному законодавству приймаючої країни. У більшості випадків це інвестиційне законодавство, спрямоване на визначення правового статусу іноземного інвестора.

Результати дослідження свідчать про те, що в умовах, коли норми міжнародного права не працюють у повну потужність, а можливості національного законодавства обмежені, регулювання діяльності ТНК, а отже і захист національних виробників з боку держави, може здійснюватися переважно непрямими методами. До таких методів можна віднести:
1) регулювання процесу руху капіталу;
2) контроль за злиттями й поглинаннями;
3) використання нових форм ведення бізнесу, що дозволяють державі непрямим методом контролювати бізнес (у тому числі, ТНК) і використовувати його потенціал для вирішення загальнодержавних завдань (концесії та інші форми соціального партнерства).

Перш за все в умовах, коли економіка стає більш відкритою, мають посилюватися функції держави з контролю за рухом капіталу. Відомо, що ТНК – це основні експортери капіталу у формі прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Саме вивіз капіталу робить компанію транснаціональною. Перенесення значної частини виробництва за кордон, створення там філій і дочірніх компаній, що є частиною загальної мережі, дозволяє ТНК максимально використовувати належні їм ресурси та реалізувати конкурентні переваги.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ), що здійснюються ТНК, існують сьогодні у різних формах. Це може бути або покупка ТНК частки національної компанії, або створення спільного підприємства, або створення компанії за кордоном «з нуля». На цей час навіть покупка 10% акцій вважається вже не портфельними, а прямими інвестиціями, оскільки вважається, що цього достатньо для забезпечення ефективного контролю над об'єктом інвестування.

Для транснаціональних корпорацій прямі іноземні інвестиції – це можливість подолати імпортні бар'єри. Це також скорочення транспортних витрат на доставку товару споживачеві та можливістю забезпечити себе природними ресурсами у тому випадку, коли не вистачає у країні ресурсів.

Для приймаючої сторони, як зазначалося вище, є ціла низка переваг, що дає змогу оцінити вплив ПІІ як позитивний: зростання капіталовкладень, зростання продуктивності праці та зайнятості, передача торгових марок, ліцензій, управлінських і маркетингових навичок, сприяння зростанню конкурентоспроможності приймаючої країни. Тому країни намагаються залучити прямі іноземні інвестиції. Для цього вони поліпшують інвестиційний клімат у країні: скасовують існуючі обмеження, посилюють гарантії від експропріації та націоналізації, забезпечують більший простір для ринкової конкуренції.

Але, негативні наслідки прямих іноземних інвестицій ТНК значно переважують їх позитивний вплив. Це пояснюється тим, що інвестиції спричиняють різний вплив на економіку розвинених країн. Розвинені країни виграють від активізації потоків ПІІ, оскільки реінвестування прибутків від ПІІ у розвинені країни стає додатковим імпульсом їх розвитку. Тому розвинені країни сприяють розвитку власних ТНК, надаючи їм підтримку у різних формах:

- надання державних гарантій і страхування прямих іноземних інвестицій;
- захист інвестицій ТНК за кордоном через створення «справедливих» недискримінаційних інвестиційних умов, зокрема, виключення подвійного оподаткування;
- підтримка НДДКР, виділення спеціальних субсидій для високотехнологічних галузей;
- пряма підтримка ТНК за допомогою інформації, стимулювання збуту продукції;
- через створення ТНК із державною участю, найбільші з яких є у Франції, Італії, Австрії та Індії.

Навпаки, для країн, що розвиваються великий потік ПІІ веде до витіснення з національного ринку вітчизняних компаній і втрати контролю з боку місцевих компаній над національним виробництвом. Водночас уряд втрачає свій вплив у разі формування стратегії національного розвитку. Також, може відбуватися погіршення стану платіжного балансу приймаючої країни, якщо виробництво філій зажадає значного збільшення імпорту.

Стійке положення ТНК дає можливість для більш рішучих заходів у разі кризи – закриття підприємств, скорочення виробництва, що веде до безробіття та інших негативних явищ. Все це може обернутися великими втратами для національної економіки. Втрати для національної економіки приймаючої країни також неминучі, якщо обсяг вивезеного з країни капіталу перевищить обсяг вкладень у національну економіку прямих іноземних інвестицій.

Як показав досвід низки країн, ПІІ мають позитивний вплив на економіку приймаючої країни тільки за наявності чіткої урядової програми взаємодії з іноземними інвесторами та розробки заходів із регулювання нових типів взаємозв'язків.

Отже, функції держави з регулювання процесу руху капіталу мають включати систему заходів, які спрямовані на вирішення двох основних завдань: контроль за галузевим вкладенням прямих іноземних інвестицій, що здійснюються ТНК та вироблення заходів,

спрямованих на обмеження відтоку капіталу, коли погіршується економічна кон'юнктура.

Якщо розглядати найзагальніші принципи вирішення першого завдання, то вони мають ураховувати такі заходи:

- галузеве регулювання розміщення прямих іноземних інвестицій із метою не допустити посилення впливу іноземного капіталу у стратегічно значущі напрямки і сфери розвитку;
- заборона та обмеження певних видів діяльності або випуску конкретної продукції;
- обмеження частки іноземного капіталу, що інвестуються у підприємства;
- прийняття спеціальних обмежень на інвестиційну діяльність іноземних фірм;

Варто врахувати досвід розвинених країн у сфері державного регулювання інвестицій. Так, в Канаді, наприклад, діяльність іноземних інвесторів регулюється національним законодавством, яке сформоване на основі міжнародних (СОТ) і регіональних (FTA, NAFTA) норм. Щодо угоди про вільну торгівлю (FTA) 1988 р. взято зобов'язання полегшення доступу іноземних інвесторів на внутрішній ринок, розширення прав інвесторів та обмеження державного регулювання [3, с.11].

У Канаді заборонено іноземні інвестиції у сфері, яка забезпечує національну безпеку (уранова промисловість, фінансові послуги та транспорт), і у сфері культури (видавнича справа, кінематографія, розповсюдження аудіопродукції). Іноземні банки мають право створювати у Канаді тільки невеликі дочірні підприємства, які можуть кредитувати юридичні особи. Відкривати вклади фізичним особам заборонено, що пов'язано з турботою про захист інтересів дрібних вкладників. Частка іноземної власності в активах підприємств повітряного транспорту, як правило, не може перевищувати 25% акцій. Частка, в активах радіо- і телевізійних компаній повинна бути не більше 20% [4, с.39].

Приклад Канади показує як держава може здійснювати захист і підтримку національних виробників та водночас не обмежувати інтереси іноземних підприємців.

Для західноєвропейських інвесторів на території Європейського союзу діє спрощений механізм здійснення внутрішньорегіональних операцій, є державна підтримка міжнародної кооперації. Створюючи привабливі умови для діяльності іноземних інвесторів, європейські країни враховують власні інтереси, зокрема необхідність дотримання безпеки.

Зважаючи на це, більшість із них поряд з пільгами вводять обмеження для іноземного капіталу. Так, розмір участі іноземного капіталу в підприємствах Іспанії не може перевищувати 49%. У Швейцарії зарубіжний інвестор не може створювати підприємство без участі в ньому швейцарських фізичних або юридичних осіб. Органи державної влади Фінляндії та Японії визначають граничну кількість громадян інших держав в управлінських структурах підприємств з іноземним капіталом. У Фінляндії органи управління таких підприємств мають бути на дві третини із громадян країни [5, с.316].

З урахуванням накопиченого досвіду низки країн щодо регулювання руху капіталу в умовах глобалізації деякі міжнародні організації, зокрема, ЮНКТАД, ОЕСР і МВФ, розробили моделі взаємодії країн і ТНК. Модель, яка враховує інтереси національних держав, а не іноземних інвесторів, є модель ЮНКТАД. Дві інші моделі підтримують пріоритети ТНК та іноземних інвесторів.

Програма, яка розроблена ЮНКТАД, враховує такі моменти [6]:

1. Допуск іноземних підприємств на ринок країни за умови експорту виробленої продукції. Ця вимога дозволяє не тільки залучити інвестиції, але й забезпечити у майбутньому вихід національних підприємств на світовий ринок. Наприклад в Бразилії, Мексиці та Таїланді експортні правила успішно застосовувалися для залучення великих експортоорієнтованих інвестицій в автомобільну промисловість.

2. Вимоги створення підприємств за участю національного капіталу. Це змушувало ТНК ділитися знаннями із місцевими фірмами. Наприклад, в Індії вимоги національної участі сприяли навчанню місцевого персоналу та придбання знань. За допомогою іноземних ТНК місцеві постачальники у Кореї освоювали методи виробництва та управління.

3. Вимоги щодо витрат на НДДКР, які дозволяють уряду приймаючої сторони спонукати ТНК адаптувати технології до потреб країни. ТНК у такому випадку буде

висувати вимоги до рівня освіти і конкуренції у країні, які безпосередньо пов'язані з можливістю передачі технологій.

4. Вимоги зайнятості та навчання персоналу. Навчання та розвиток навичок приводить до вдосконалення людських ресурсів, зайнятих у приватному секторі, забезпечує більш високу якість і підвищення цін товарів.

5. Уряди можуть відмовитися від проектів, що завдають шкоди навколишньому середовищу, а можуть висувати вимоги на обсяги довгострокових і короткострокових інвестицій в період переходу країни до фінансової стабілізації.

Реалізація всіх зазначених вимог може істотно пом’якшити негативні наслідки неконтрольованого руху капіталу.

Але, ТНК намагаються діяти завуальовано і для зміцнення своїх позицій на національних ринках ТНК використовують такі форми, як злиття і поглинання. Особливо це виявилось на початку 90-х років ХХ ст., коли великі компанії, які прагнули знайти додаткові джерела підвищення ефективності своєї діяльності, пішли шляхом злиття і поглинань. Тому сьогодні однією із важливих функцій держави стає контроль за злиттями та поглинаннями.

Існують різні форми злиття і поглинань: дружні і ворожі; корпоративні альянси та виробничі злиття; тільки фінансові злиття. Сьогодні злиття і поглинання інтенсивно проходять у різних галузях промисловості – нафтової та нафтохімічної, автомобільної, сталеливарної, харчової, текстильної, виробництва комп’ютерів тощо, а також у сфері управлінського консультування, страховій та банківській справі.

Для ТНК злиття і поглинання – це найбільш економічний шлях проникнення на зарубіжні ринки, особливо коли об’єктом угоди стає місцева фірма зі стійкою торговою маркою. ТНК економить кошти на будівництві виробничих потужностей, організації науково-дослідних робіт, навчання персоналу, пристосуванні продукції до специфічних вимог ринку, налагодженні збуту. За допомогою злиттів і поглинань ТНК прибирають своїх конкурентів. Так, наприклад, діяли німецькі компанії у Великій Британії та в деяких країнах Центральної Європи в 90-ті роки ХХ в.

Розглядають стратегічні альянси з участю ТНК як завуальовану форму злиттів і поглинань. Ці альянси можуть приймати форми угод про розподіл продукції (production sharing), спільних досліджень, мережевих домовленостей тощо. Найчастіше вони створюються у сфері послуг (наприклад, в авіатранспорті) і в найбільш важливих сферах промисловості (мікроелектроніка, телекомунікації, біотехнологія, автомобілебудування і аерокосмічна промисловість), де конкуренція має жорсткий характер, а витрати зі створення нових технологій є високими.

За допомогою стратегічних альянсів фірми економлять на витратах НДДКР, освоюють закордонні ринки, обходять обмеження злиттів і поглинань. Такі альянси дозволяють мінімізувати трансакційні витрати, оптимізувати використання спільних ресурсів, створити стійкі канали передачі передових знань. Тому стратегічні альянси найчастіше виникають на ранніх етапах життєвого циклу продукції, на дослідній стадії.

Водночас стратегічні альянси можна розглядати як загрозу для успішного і самостійного розвитку національного виробництва, а отже як фактор, що руйнує самостійний розвиток національних господарств. Тому існує об’єктивна необхідність щодо регулювання цього процесу. На жаль, національні уряди ще не виробили ефективних заходів з регулювання таких процесів.

Є лише деякий позитивний досвід регулювання цього процесу на рівні ЄС. У європейському економічному співтоваристві створена спеціальна Компанія ЄС, яка має право контролювати злиття та об’єднання компаній країн-учасниць співтовариства. Фірми мають заздалегідь повідомляти Комісію про майбутнє злиття або поглинання. Якщо передбачуване злиття може негативно вплинути на конкуренцію, Комісія протягом одного місяця приймає рішення про початок судового розгляду з питання передбачуваної угоди. За результатами судового розгляду Комісія повинна оголосити угоду відповідною або невідповідною законам ЄС.

Комісія також приймає санкції щодо компаній-монополістів. Наприклад, порушення правил конкуренції може спричинити штраф у сумі 10% сукупного річного обороту підприємства. Юрисдикція ЄС поширюється на компанії інших держав, коли вони виступають на єдиному європейському ринку через свої філії у країнах-учасницях ЄС.

Отже, варто створити подібні комісії і в межах окремих національних господарств. Ці комісії могли б контролювати процеси злиття і поглинання та визначати їх наслідки для розвитку конкуренції. У цьому випадку йдеться про контроль за злиттями й поглинаннями, що здійснюються при безпосередній участі ТНК.

Контроль за злиттями й поглинаннями належить до традиційних заходів антимонопольного регулювання економікою поряд з такими заходами, як контроль за станом ринку, який спрямований на виключення зловживань монопольним становищем, контроль за монопольним ціноутворенням і винятковими умовами контрактів, а також обмеження інших форм монополістичних угод, які можуть призвести до обмеження доступу на ринок.

У різних країнах по-різному регулюють процеси злиттів і поглинань. Наприклад, в Австралії, Канаді, США, Японії договори про злиття недійсні без санкції державної адміністрації, куди в обов'язковому порядку подаються повідомлення про всі злиття і документи угод. В Англії, Франції, ФРН перевіряють тільки злиття великих фірм (за вартістю активів і обсягом продажів).

Проте на сьогоднішній день всі зазначені види контролю стосуються виключно поведінки національних виробників і практично не стосуються поведінки ТНК. Тому однією із головних функцій держави в умовах глобалізації має стати функція контролю за злиттями й поглинаннями при безпосередній участі ТНК.

Серед шляхів захисту вітчизняних виробників, а отже, і національної економіки від негативного впливу ТНК також варто розглядати використання нових форм ведення бізнесу, що дозволяють державі опосередковано контролювати бізнес (у тому числі, ТНК) і використовувати його потенціал для вирішення загальнодержавних завдань. Йдеться про такі форми, як концесії, та інші форми соціального партнерства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, з урахуванням накопиченого досвіду низки країн щодо регулювання руху капіталу в умовах глобалізації варто враховувати національні інтереси держави, а не іноземних інвесторів. Однією із важливих функцій держави має стати контроль за злиттями й поглинаннями, а тому необхідно створити комісії, які могли б контролювати процеси злиття і поглинання та визначати їх наслідки для розвитку конкуренції.

Список використаної літератури

1. Стиглиц Дж. В тени глобализации / Дж. Стиглиц // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 2. – С. 17–18.
2. Міжнародна організація праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ilo.org.ua.
3. Иностранные инвестиции и политика правительства Канады // Экономика и управление в зарубежных странах. – 2004. – № 3. – С. 11–22.
4. Немова Л. А. Роль государства в экономике Канады / Л. А. Немова // США. Канада. Экономика. Политика. Культура. – 2005. – № 3. – С. 39–60.
5. Рогач О. Міжнародні інвестиції та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: [підруч.] / О. Рогач. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.
6. United Nations Conference on Trade and Development [Electronic source]. – Access: http://unctad.org/en.

Прийнято до друку 05.02.2013

УДК 332.1:[339.188.4+656]:502.131.1

Мельник Л.Г., Чорток Ю.В., Гончаренко О.С.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ДЕМАТЕРІАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ

Статтю присвячено дослідженню особливостей дематеріалізації діяльності регіональних логістичних центрів в Україні. Зокрема, проаналізовано передумови розвитку дематеріалізації та логістики у формуванні напрямків сталого розвитку регіонів, сформульовано поняття дематеріалізації діяльності регіональних логістичних центрів, проаналізовано її ефекти.

The article investigates the features of Ukraine's regional logistics centers dematerialization. In particular, prerequisites for the development of dematerialization and logistics in the formation of areas of sustainable regional development are analyzed, the concept of dematerialization of the regional logistics centers is formulated, its effects are analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Послідовний рух України шляхом ринкових економічних перетворень та реалізації євроінтеграційних прагнень в усіх сферах суспільного розвитку по-новому актуалізує питання регіональної політики та підвищує вимоги щодо її ефективності.

На сучасному етапі розвитку економіки України одним із головних чинників стабільності досягнутих позитивних тенденцій є забезпечення сталого економічного зростання на основі мобілізації та ефективного використання всього комплексу ресурсів і умов. Проте й надалі однією із ключових проблем залишається нераціональне використання матеріальних ресурсів.

Саме тому розроблення нової, науково обґрунтованої регіональної політики щодо найбільш ефективного використання природно-ресурсного та науково-технічного потенціалу набуває особливої актуальності.

Важливим за таких умов є вибір ефективних методів і підходів до управління, використання яких забезпечить конкурентоспроможність та сталий розвиток регіону, оптимізує інформаційні, матеріальні, транспортні потоки тощо. Саме такими методами володіє логістика.

Сталий розвиток має ґрунтуватися на принципах врахування можливостей природних комплексів витримувати антропотехногенні навантаження і забезпечувати стабільне функціонування біосфери та локальних екосистем. Від цього вирішальною мірою залежать їх корисна продуктивність, якість і комфортність життєвого середовища, екологічне та економічне благополуччя населення того чи іншого регіону.

Кожен регіон хоча й має певну відособленість економічних процесів, проте не є ізольованою макросистемою, а має численні інтеграційні зв'язки з іншими регіонами країни й (або) з закордонними країнами. Це зумовлює потребу у логістичному управлінні численними міжрегіональними матеріальними (природно-ресурсними) і супутніми їм фінансовими та інформаційними потоками.

У цих умовах особливої актуальності набуває вибір методів управління, врахування при їх виборі вичерпності природних ресурсів, насамперед невідтворюваних, вразливості навколишнього середовища, екологічної стійкості та ресурсно-екологічної місткості довкілля, межі його екологічного опору щодо негативних антропогенних дій.

© МЕЛЬНИК Л.Г., ЧОРТОК Ю.В., ГОНЧАРЕНКО О.С., 2013

За таких умов важливим напрямком щодо покращення екологічної ситуації в регіонах стала дематеріалізація, яка передбачає зниження матеріало- та відходомісткості соціально-економічних систем, тобто скорочення обсягів використання ресурсів та утворюваних відходів на одиницю виготовлюваної продукції. Основними причинами активізації цієї діяльності стало значне збільшення випуску продукції, неповне її використання з великою кількістю відходів, що призводить до виснаження ресурсів, нагромадження відходів, зростання забруднення навколишнього середовища та глобальне загострення екологічних проблем.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Серед науковців, які досліджували роль логістики у регіональному розвитку, а саме особливості формування регіональних логістичних центрів (РЛЦ), можна виділити: О. Белякову, Є. Крикавського, Р. Ларіну, О. Мороза, І. Рабаданову, Н. Чорнопиську, П. Щедровицкого та ін. Проблематику використання природно-ресурсного потенціалу регіонів успішно досліджували вітчизняні і зарубіжні вчені Є. Вайцзеккер, П. Хокен, О. Ф. Балацький, Б. В. Буркинський, Л. Г. Мельник, І. М. Сотник, С. М. Ілляшенко, О. М. Теліженко, О. А. Веклич, Б. М. Данілішин та ін.

Проблемам дематеріалізації економічних систем присвячені праці зарубіжних вчених С. Ардеками, Д. Аусубела, І. Верника, П. Ваггонера, у яких досліджується економічна сутність дематеріалізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи позитивні екологічні, економічні, соціальні та політичні наслідки дематеріалізаційних перетворень для логістичних систем, процеси дематеріалізації вже тривалий час відбуваються у розвинених країнах світу, забезпечуючи суттєву економію природних ресурсів у виробництві і споживанні при одночасному зростанні обсягів випуску товарів та послуг.

Для України дематеріалізація є порівняно новою концепцією, яка, проте, потенційно може стати одним з ключових елементів забезпечення реалізації політики сталого розвитку в країні.

У цілому ж можна зробити висновок, що існуючі наукові розробки в досліджуваному напрямі носять фрагментарний характер і не є універсальними для регіонів.

Постановка завдання. Концепція дематеріалізації набула значного поширення протягом останніх десятиліть у розвинених країнах світу, впливаючи на формування їх екологічної та економічної політики. Проте для України та її регіонів це порівняно новий науковий напрям, реалізація якого потенційно може стати одним із найбільш доленосних рішень для досягнення цілей сталого розвитку.

Отже, об’єктивно виникає необхідність у дослідженні процесів дематеріалізації логістичних систем, які супроводжуються зростанням частки інформаційної та скороченням матеріальної складової виробництва і споживання товарів та послуг, впливаючи на стан довкілля.

Метою статті є обґрунтування доцільності дематеріалізації діяльності РЛЦ для забезпечення сталого розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи феномен дематеріалізації на регіональному рівні, її варто трактувати як скорочення масштабів матеріалопотоку в регіональній економічній системі за рахунок зниження обсягів споживання продукції та енергії на одиницю валового регіонального продукту (ВРП) [1, с.66].

Активізація дематеріалізаційних процесів у регіонах України дає можливість скоротити інтенсивність використання деяких матеріалів у виробництві та споживанні продукції, що сприяє зменшенню кількості відходів, а отже, зниженню забруднення навколишнього природного середовища, зменшенню негативного впливу шкідливих речовин на здоров’я людини, скороченню викидів парникових газів в атмосферу, збереженню ландшафтів тощо [2, с.49; 3, с.49].

За результатами досліджень І. М. Сотник [2, с.50] активізація дематеріалізаційних процесів в економіці Сумської області, збільшення витрат на раціоналізацію

природокористування як з боку місцевих органів влади, так і суб'єктів господарювання здатні суттєво поліпшити соціально-економічне та екологічне середовище. Магістральними напрямками дематеріалізації в області, як і для інших регіонів України, на її думку, з якою погоджуються автори статті, мають стати такі:

- розроблення багаторівневої стратегії, регіональних та місцевих програм реалізації потенціалу ресурсозбереження та дематеріалізації в регіоні, оцінка їх соціо-еколого-економічної ефективності, визначення механізмів й інструментів реалізації з урахуванням пріоритетів переходу до інформаційного суспільства та сталого розвитку;
- упровадження комплексу еколого-економічних інструментів заохочення дематеріалізаційних змін виробництва і споживання;
- формування та стимулювання розширення попиту на екологобезпечну продукцію ресурсозберігаючого спрямування за активної участі місцевих органів влади (проведення рекламних акцій, інвестиційних форумів, виставкова діяльність тощо);
- розвиток регіональної інфраструктури дематеріалізації та ресурсозбереження зі створенням нових робочих місць переважно у сфері послуг та скороченням їх кількості у добувній та переробній промисловості (розширення мережі енергосервісних компаній; підприємств-виробників ресурсозберігаючого устаткування і продукції; організацій, що займаються встановленням та налагодженням, технічним обслуговуванням такого устаткування; установ, що здійснюють фінансування заходів з дематеріалізації та ресурсозберігаючої діяльності і т.д.);
- розширення виробництва продукції ресурсозберігаючого спрямування (моніторингових систем; приладів обліку ресурсів; технологій, устаткування та матеріалів для ресурсозбереження, інформаційних товарів і послуг тощо);
- стимулювання перероблення та знешкодження відходів (формування регіональної системи збору та сортування відходів, підвищення ступеня рециркуляції відходів на підприємствах регіону, залучення економічних інструментів для вирішення цих проблем);
- активізація інвестиційної діяльності у регіоні (пошук ефективних шляхів залучення інвестицій у регіональний розвиток, створення умов для підвищення інвестиційної привабливості регіональних господарських об'єктів);
- активізація еколого-орієнтованої інноваційної діяльності у сфері дематеріалізації та ресурсозбереження шляхом створення та функціонування інноваційних структур, розроблення і впровадження концепції техно- та екополісів на території областей;
- формування системи багаторівневого фінансування дематеріалізаційної та ресурсозберігаючої діяльності (розширення традиційного переліку джерел фінансування, надання певних пільг місцевими органами влади для фінансування заходів з дематеріалізації та ресурсозбереження, наприклад, пільг зі сплати місцевих податків, співфінансування таких заходів, розроблення та упровадження лізингових схем тощо);
- формування системи моніторингу дематеріалізаційної та ресурсозберігаючої діяльності на регіональному рівні з метою відстеження поточних проблем регіону, пов'язаних з ресурсовикористанням, та таких, що можуть бути вирішені за рахунок дематеріалізації і ресурсозбереження, прогнозування дематеріалізації та ресурсозберігаючої діяльності;
- екологічна освіта і виховання, ідеологічне забезпечення процесів дематеріалізації та ресурсозбереження (проведення громадських акцій, ознайомлення населення з основами дематеріалізації та ресурсозбереження через систему багаторівневої освіти та засоби масової інформації тощо) [2, с.49].

Якщо ж розглядати дематеріалізацію в діяльності логістичних центрів, то, на нашу думку, її варто трактувати як зменшення обсягів матеріальної складової логістичних потоків, що забезпечують функціонування логістичних центрів.

У своїй роботі [4, с.215] науковці стверджують, що РЛЦ мають стати основою формування регіональних логістичних систем. Вони сприяють просторово-часовій оптимізації матеріальних потоків у межах регіону, країни, також активізують розвиток

суміжних галузей та вирішення соціальних питань, сприяють зменшенню шкідливого впливу на навколишнє природне середовище, а отже, створюють умови для сталого розвитку регіону [4, с.122–123].

При виборі місця розташування логістичних центрів важливо враховувати:

- обсяги товарообороту та продукції, що буде зберігатися на складі;
- постачальників та споживачів продукції;
- інтенсивність вантажопотоків та терміни зберігання;
- можливість утилізації непотрібної тари та упаковки;
- транспортну доставку до споживачів.

Таким чином, усі ці параметри можуть впливати на навколишнє середовище у вигляді надмірного шуму, вібрації, утворення відходів та інших наслідків від збільшення обсягів вантажних транспортних потоків.

Діяльність РЛЦ надасть можливість істотно підвищити якість та ефективність транспортних процесів при здійсненні перевезень як на регіональному, так і на міжрегіональному рівні, а також зменшити навантаження на навколишнє середовище внаслідок оптимізації транспортних маршрутів. Для забезпечення ефективної діяльності РЛЦ використовуються системи та комплекси, що включають роботу декількох видів транспорту, кваліфікований персонал, інформаційні системи управління, які забезпечують широкий спектр логістичних та сервісних послуг [5, с.121].

Дематеріалізація діяльності РЛЦ дозволить підвищити економічну ефективність їх діяльності, скоротити час обробки замовлень за рахунок використання інформаційних технологій, оптимізувати час на здійснення сервісних процедур, а також дотримуватися вимог до режиму праці та відпочинку водіїв, зменшить кількість простоїв та аварій.

Розташування РЛЦ поблизу залізничних магістралей і перетину їх з автомагістралями, зі своїм виходом до головної мережі забезпечить ефективне здійснення вантажо-розвантажувальних операцій, сприятиме зменшенню накопичення відходів [6; 7].

Не менш важливою у функціонуванні РЛЦ є діяльність логіста-оператора, від якого залежить насамперед призначення оптимального, а саме більш короткого, більш швидкого та більш дешевого маршруту постачання товару споживачам. Однією із важливих функцій діяльності логістичних операторів РЛЦ мають бути групування потенційних клієнтів до «критичної маси» перевезень шляхом об’єднання індивідуальних партій вантажу. Це, у свою чергу, зменшить викиди шкідливих речовин у довкілля внаслідок використання паливно-мастильних матеріалів.

Таким чином, можна стверджувати, що впровадження заходів дематеріалізації діяльності РЛЦ дасть можливість отримати такі позитивні результати:

- економічні: економічний розвиток регіону, скорочення матеріальних витрат, площ і часу на всі операції, а також концентрація зусиль на підвищенні конкуренції;
- соціальні: зниження рівня захворюваності населення, скорочення безробіття за рахунок створення додаткових робочих місць;
- екологічні: зменшення відходів, викидів в атмосферу, рівня шуму та вібрації у результаті розміщення РЛЦ за межами населених пунктів, ефективне використання землі, яка є непридатною для ведення сільського господарства; скорочення автотранспорту та зниження завантаженості автодоріг, а також паралельне використання залізничного транспорту на далеких дистанціях та неможливості під’їзних шляхів;
- регіональні: створення потужного транспортного вузла, ефективне використання землі, підвищення привабливості; підвищення добробуту населення тощо;
- транспортні: використання різних видів транспортування вантажів; можливість обробки транзитних потоків; консолідація транспортних систем регіонів і централізації їх управління.

Отже, можна зробити висновок, що РЛЦ мають бути еколого-орієнтованими, повинні орієнтуватися на оптимальну кількість транспорту, зменшувати час обробки вантажів, дотримуватися більш коротких відстаней транспортування, намагатися використовувати

прямі маршрути доставки, зменшувати обсяг використання матеріалів, запроваджувати інформаційні технології, наприклад, електронний документообіг, зменшувати кількість відходів, впроваджувати заходи ресурсозбереження тощо.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, дематеріалізація діяльності РЛЦ дає можливість досягти значних результатів у збереженні та раціональному використанні природних ресурсів, зменшенні рівнів забруднення довкілля при одночасному економічному зростанні. Тому дематеріалізаційні перетворення відіграють ключову роль у переході економіки регіону до сталого ресурсозберігаючого розвитку. Стимулювання таких процесів у всіх регіонах України з урахуванням вищезазначених теоретичних положень здатне забезпечити сталий розвиток української економіки вже у найближчому майбутньому. Проте таке стимулювання має бути частиною комплексного механізму управління дематеріалізацією національної та регіональних економічних систем.

Серед напрямків подальших наукових досліджень можна виділити такі:

- розроблення засад управління дематеріалізацією логістичних систем, спрямованою на забезпечення їх переходу до інформаційного суспільства та сталого розвитку.
- розроблення методологічних та науково-методичних підходів до комплексної оцінки соціо-еколого-економічної ефективності дематеріалізації на різних рівнях управління РЛЦ;
- формування механізмів управління дематеріалізаційними процесами логістичних систем різних рівнів;
- розроблення теоретико-методологічних засад створення еколого-економічного інструментарію управління дематеріалізацією логістичних систем.

Переваги застосування результатів даних наукових досліджень полягають у врахуванні впливу логістичної діяльності підприємств на навколишнє природне середовище, і здатні забезпечити ефективне управління (планування, прогнозування, контроль) процесами регіонального розвитку, узгодження дій центральних та місцевих органів виконавчої влади щодо формування сталого розвитку в регіонах.

Список використаної літератури

1. Сотник І. М. Тенденції і проблеми управління дематеріалізацією виробництва й споживання / І. М. Сотник // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 62–67.
2. Сотник І. М. Дематеріалізація як фактор зростання внутрішньовиробничої ефективності підприємства / І. М. Сотник, Ю. О. Мазін // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 4. – С. 48–51.
3. Сотник І. М. Дематеріалізація як чинник підвищення конкурентоспроможності виробництва / І. М. Сотник, Ю. О. Мазін // Простір і час сучасної науки: матеріали Восьмої Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (19–21 квітня 2012 р.). – К.: ТК Меганом, 2012. – Ч. 2. – С. 49–51.
4. Герасимчук З. В. Регіональні логістичні системи: теорія та практика: монографія / З. Герасимчук, Л. Ковальська, Н. Хвищун, О. Мороз. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 264 с.
5. Пасічник А. М. Світовий досвід створення транспортно-логістичної інфраструктури: стан та перспективи застосування в Україні / А. М. Пасічник, В. В. Кутирєв // Вісті Автомобільно-дорожнього інституту. – 2011. – № 2 (13). – С. 121–128.
6. Дащенко Н. М. Розвиток логістичних центрів на сучасному етапі [Електронний ресурс] / Н. М. Дащенко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Upsal/2009_6/09dnmcps.pdf.
7. Качуровський В. Є. Логістичний підхід як нова сучасна тенденція регіонального управління [Електронний ресурс] / В. Є. Качуровський. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20111222/1_kachurovskij.htm.

Прийнято до друку 29.03.2013

УДК 330.133.2

Скидан О.А.

СОВРЕМЕННАЯ РЫНОЧНАЯ ЦЕНА КАК КАТЕГОРИЯ ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье современная рыночная цена рассматривается как генетически превращенная форма, внутри которой вызревают элементы нового содержания, связанные с развитием элементов творчества в содержании труда. Осуществлен анализ современной рыночной цены.

The modern market price as genetically transformed form within which the elements of the new content related to the development of elements of creativity in the content of labor mature is considered in the article. The analysis of modern market price is made.

Постановка проблемы в общем виде. Актуальность темы непосредственно связана с кризисом, потрясшим глобальную экономику в 2008–2009 гг., который как и посткризисная нестабильность снова напомнили, что товарно-стоимостной способ экономических отношений между людьми имеет свои объективные пределы. В этой связи усилилась потребность в категориальном осмыслении эволюции, исторических перспектив товарно-стоимостных отношений.

Анализ исследований и публикаций последних лет. Существенный вклад в понимание закономерностей генезиса, развития и заката системы отношений товарного производства, в исследование качественных изменений в наиболее глубинных слоях производственных отношений внесли М. И. Зверяков, А. С. Гальчинский, А. А. Гриценко, С. М. Никитин, В. С. Афанасьев, А. В. Бузгалин, А. И. Колганов, С. С. Губанов и другие экономисты. Немало внимания уделяется и теоретическому анализу рыночной цены. Вместе с тем влияние неоклассики проявляется в экономической литературе и в том, что при анализе такой важнейшей экономической категории, как рыночная цена, принцип историзма проводится недостаточно последовательно и полно.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В настоящее время в экономической литературе сложилось своеобразное «разделение труда» между маржинализмом и трудовой теорией стоимости. Именно последняя, в отличие от австрийской теории предельной полезности и неоклассической теории равновесной цены, предназначена не для анализа текущих рыночных ситуаций, а для исследования длительных исторических тенденций, уходящих в более или менее отдаленную перспективу.

Постановка задания. Целью статьи является рассмотрение современной рыночной цены как генетически превращенной формы, то есть такой экономической формы, внутри которой вызревает новое, противоположное ей объективное содержание. Такой подход позволяет понять, каким образом развитие стоимостных отношений сегодня диалектически сочетает в себе, с одной стороны, историческую гибкость, эластичность, способность к адаптации к исторически меняющимся условиям производства, а с другой – тенденцию к историческому самоотрицанию, связанную с подрывом товарной формы связи между людьми.

В соответствии с этой целью в статье решаются задачи анализа исторических ступеней эволюции цены с точки зрения перспектив и объективных границ развития стоимостных отношений; рассмотрения процесса непосредственного обобществления труда как основы исторической эволюции стоимости; анализа углубления процесса самоотрицания стоимостных отношений в современной высокоразвитой экономике; изучения воздействия современного научно-технического прогресса на стоимостные отношения.

Изложение основного материала исследования. В современной высокоразвитой экономике цена промышленной продукции приобретает новое свойство – управляемую гибкость.

© СКИДАН О.А., 2013

Это особая разновидность управляемой цены. Это такая управляемая цена, которая уже не является жёсткой, а, напротив, изменяется в зависимости от фазы жизненного цикла товара [1, с.56]. В отличие от жёстких, так называемых «администрируемых» цен первой половины XX века, современные цены являются гибкими. С другой стороны, от классических гибких цен XIX века их отличает то, что эта гибкость становится управляемой.

Главным фактором, который подорвал господство жёстких цен на промышленном рынке, выступает постоянное обновление и дифференциация продукции. Цикл полного обновления ассортимента изделий на предприятии сократился до нескольких лет, а в высокотехнологичных отраслях промышленности – до нескольких месяцев [2, с.78]. Основой постоянного обновления и совершенствования продукции является непосредственное соединение науки с производством развернувшееся во второй половине XX в. Это обстоятельство определяет важнейшие особенности современного этапа развития ценообразования. Первые два исторических типа ценообразования – стихийная гибкость цен эпохи свободной конкуренции и управляемая жесткость цен, характерная для монополистического капитализма первой половина XX в. – соответствуют цене производства и монопольной цене, которые выступают как последовательно сменяющие друг друга превращенные формы стоимости. Эта стоимость создается совместным трудом работников, который в свою очередь проходит несколько ступеней развития.

В условиях свободной конкуренции X1X века совместный, непосредственно обобществленный труд еще замыкался в рамках отдельных капиталистических предприятий, подчиненных различным индивидуальным капиталам. Этому уровню адекватна стихийная гибкость рыночных цен. Ступень управляемой жесткости характерна для монопольных цен первой половины XX в. В этот период процесс непосредственного обобществления труда выходит за пределы отдельных предприятий и охватывает многозаводские производственные комплексы монополистического типа. Таким образом, смена первого из рассматриваемых типов ценообразования (стихийная гибкость цен) вторым (управляемая жесткость цен) определяется масштабами непосредственного обобществленного, совместного труда, а также развитием на этой основе элементов монополистической планомерности.

Во второй половине XX в. в условиях НТР разворачивается непосредственное комбинирование совместного труда с всеобщим, то есть научным трудом. Такой сложный комбинированный труд приобретает способность постоянно обновлять и совершенствовать свою продукцию [3, с.235]. Соответственно цена этой продукции приобретает свойство управляемой гибкости. Поэтому создаваемая сложным комбинированным трудом стоимость выражается в гибких управляемых ценах. Следовательно, качественно новой ступени обобществления труда, создающего стоимость, соответствует и качественно новая ступень ценообразования.

До середины XX века изменения в структуре ценообразования происходили в основном на уровне превращенных форм стоимости – цены производства и монопольной цены. Но во второй половине XX века непосредственное слияние науки с производством вызвало изменения на уровне процесса образования уже не только цены, но и стоимости. Это связано с развитием сложности комбинированного труда на основе непосредственного комбинирования совместного и всеобщего труда. Переход от управляемой жесткости к управляемой гибкости в условиях быстрого обновления продукции означает не только изменения превращенной формы стоимости; он выражает и особенности самого процесса создания стоимости сложным комбинированным трудом. Происходят изменения уже не только формы, но и самой субстанции стоимости.

Эти сдвиги затрагивают уже не только тот поверхностный слой механизма ценообразования, который связан с длительным отрывом цены от стоимости. Происходит изменение деятельностной субстанции самой стоимости, образующей конечную основу рыночной цены. Здесь на передний план выступают, прежде всего, происходящие сегодня в высокоразвитых странах процессы изменения содержания труда связанные с развитием в нем элементов творчества [4, с.174]. Важнейшей методологической предпосылкой такого анализа выступает разграничение двух форм непосредственно общественной связи. Одна из них имманентна совместному труду, другая – всеобщему труду, то есть творчеству. В литературе всеобщий труд рассматривается как высшая ступень развития непосредственно общественного труда.

Конкретно-личностный способ включения творческой деятельности во всеобщий труд диаметрально противоположен абстрактно-обезличенному способу признания труда товаропроизводителя [5, с.89].

Непосредственное комбинирование совместного и всеобщего труда становится глубинным фактором самоотрицания стоимостного способа связи. Чем больше развиты элементы творчества в содержании труда, тем больше размываются стоимостные отношения между людьми. Стоимостные отношения предполагают экономическую обособленность людей друг от друга, юридически проявляющуюся в частной собственности. Однако теперь внутри стоимостных форм начинает складываться иной, противоположный им тип отношений, имманентный творчеству. В литературе он получил название субъект-субъектных отношений. Субъект-субъектные отношения предполагают, прежде всего, открытый, не ограниченный экономической обособленностью доступ к информации. Поэтому новый тип отношений отрицает экономическую обособленность и тем самым подрывает фундаментальное условие товарного производства [6, с.110].

Именно в этом смысле современная рыночная цена обновляемой продукции выступает как генетически превращенная форма. Генетически превращенной является такая форма, внутри которой начинает вызревать новое, противоположное ей содержание подобно тому, как в коконе созревает бабочка, которая потом сбрасывает кокон. Современная рыночная цена образует превращенную форму уже не только стоимости, но и тех элементов нового, не стоимостного содержания, которые начинают складываться внутри нее [7, с.210].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Важнейший вывод состоит в том, что товарно-стоимостные отношения сегодня находятся отнюдь не на восходящей, а на нисходящей линии своей исторической эволюции. С другой стороны, рыночная цена так же как стоимость и товарное производство в целом, сохраняют свою историческую необходимость. Они еще далеки от полного исчерпания своего исторического потенциала. Это проявляется в том, что рыночная цена как генетически превращенная форма объективно необходима подобно тому, как кокон необходим не только для личинки, но и для созревания бабочки, которая потом его сбрасывает [8, с.115]. Такое понимание современной рыночной цены открывает новые методологические возможности и для исследования постсоветской экономики. Это позволяет категориально сформулировать качественное, содержательное отличие рыночной цены развитой инновационной экономики от постсоветской рыночной цены. В постсоветских условиях рыночная цена объективно еще не является такой генетической превращенной формой, внутри которой разворачивается самоотрицание стоимостных отношений. Вместе с тем, анализ рыночной цены в постсоветской экономике требует дополнительных исследований как теоретического, так и прикладного характера.

Список использованной литературы

1. Гапошина Л. Г. Ценообразование в маркетинге / Л. Г. Гапошина. – М.: Маркетинг, 2009. – 598 с.
2. Филипповский Е. Е. Обновление промышленной продукции в капиталистических странах. Экономико-статистическое исследование / Е. Е. Филипповский. – М.: Наука, 1978. – 224 с.
3. Грималюк А. В. Сверхпредпринимательство (Методологические проблемы концепции двухуровневой рыночной экономики) / А. В. Грималюк. – К.: АВРИО, 2007. – 548 с.
4. Флорида Р. Креативный класс / Р. Флорида. – М., 2005. – 452 с.
5. Florida R. Creative Class War. Washington Monthly / R. Florida. – January, 2004. – P. 7–18.
6. Florida R. Europe in the Creative Age. Pittsburgh: Carnegie Mellon Software Industry Center / R. Florida, I. Tinagli. – London: Demos, February 2004. – P. 12–35.
7. Афанасьев В. С. Великое открытие Карла Маркса. Методологическая роль учения о двойственном характере труда / В. С. Афанасьев. – М.: Мысль, 1980. – 267 с.
8. Florida R. The Rise of the Creative Class. And How It's transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life / R. Florida. – New York: Basic Books, 2002. – 347 p.

Принято к печати 9.04.2013

УДК 334.764:330.341.1(477.74) **Ступак С.М.**

ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СПЕЦИФІКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ХЛІБОПЕКАРСЬКІЙ ГАЛУЗІ НА ЗАСАДАХ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ

У статті досліджено регіональну специфіку впровадження інтеграційних процесів у хлібопекарській галузі. Проаналізовано ключові регіональні фактори у рамках окреслених секторів ланцюга створення цінності хлібопекарського продукту. Розроблено критерії відбору підприємств в кластер, які було використано для визначення його потенційних учасників в галузі хлібопечення Одеського регіону.

The article examines the regional specificity concerning implementation of integration processes in the baking industry. The key regional factors in the frameworks of defined sectors for value chain of bakery product are analyzed. The criteria of companies' selection in the cluster, which were used for determination of its potential participants in baking industry for Odessa region are developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Досягнення високих показників конкурентоспроможності за усіма галузями економіки є неможливим. Використання кластерного підходу розвитку дозволяє спрямувати зусилля на формуванні і підвищенні конкурентних переваг саме у тих галузях, у яких внутрішні умови виявились найбільш сприятливими і перспективними. Для економіки регіону кластери відіграють роль точок росту. Коли один або декілька економічних суб'єктів досягають конкурентоспроможності на ринку, вони поширюють свій вплив на найближче оточення: постачальників, споживачів, конкурентів. У свою чергу, успіхи оточення здійснюють позитивний вплив на подальше зростання конкурентоспроможності цього економічного суб'єкта. У результаті формується кластер, що є співтовариством економічних суб'єктів, тісно пов'язаних галузей, які сприяють зростанню конкурентоспроможності один одного. Кластер не є простою сумою своїх окремих частин, йому властивий синергетичний ефект. У процесі розвитку кластеру економічні ресурси починають притікати до нього з ізольованих галузей, які не можуть використати їх продуктивно. Ще однією перевагою кластера є перерозподіл регіональної господарської влади, а не її концентрація у окремих потужних підприємств. Кластеру властива гнучка спеціалізація і висока спроможність до інновацій. Кластерні утворення є осередками крупних інвестиційних вкладень. У процесі розвитку і розширення кластеру інвестиційні ресурси перетікають між основними його учасниками, створюючи інвестиційно привабливе бізнес-середовище. За таких умов у кластерах формуються потоки інвестиційних вкладань інноваційного спрямування. У рамках кластерів значно інтенсифікуються інвестиційно-інноваційні процеси підприємств і організацій, прискорюється впровадження науково-технічних розробок у виробничу сферу, скорочуються терміни виведення інноваційної продукції на ринок. Особливістю кластеру є те, що він поєднує в собі підприємства, які як кооперують, так і конкурують між собою. Упровадження інтеграційних процесів в галузі хлібопечення Одеської області постає реальною необхідністю в сучасних умовах. Створення і застосування регіонального інноваційного кластеру в хлібопекарській галузі дозволить сприяти ефективній інтеграції сільгоспвиробників, елеваторних і мірошницьких комплексів, пекарів, транспортних компаній, інших посередників і споживачів хлібопекарської продукції, що підвищить конкурентоспроможність і рентабельність підприємств галузі. Отже, доцільним стає дослідження передумов розвитку інтеграційних процесів підприємств хлібопекарської галузі Одеського регіону на засадах кластерного підходу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Значних досягнень у вивченні особливостей формування і специфіки впровадження кластерних моделей підприємництва

 © СТУПАК С.М., 2013

отримали зарубіжні і вітчизняні дослідники Ю. М. Бажал, А. М. Поручник, Д. Г. Лук'яненко, М. П. Войнаренко, О. П. Зінченко, А. К. Кінах, О. Длугопольський, В. Чевганова, С. Колодинський, С. І. Соколенко, М. Портер, Е. Дахмен, С. Розенфельд, К. Кетелс, Д. Якобс, Е. Лимер, І. Толенадо, Д. Радебі, П. Самуельсон, Д. Сольє та ін. Проте, як встановлено, і досі залишається низка невирішених питань, пов'язаних з дослідженням передумов розвитку інтеграційних процесів підприємств хлібопекарської галузі на засадах кластерного підходу, визначення єдиної системи критеріїв для відбору підприємств до кластеру.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Важливою особливістю кластеру, його відмітною рисою є інноваційна орієнтованість. Кластер, який ураховує етапи інноваційного процесу, прийнято вважати інноваційним. Виступаючи об'єднанням різних підприємств і організацій, інноваційний кластер дозволяє використовувати переваги внутрішньо-фірмової координації і ринкового механізму для більш швидкого і ефективного освоєння нових знань [1, с.12]. Подібне об'єднання створює умови для поширення інновації мережею взаємозв'язків учасників кластеру як всередині галузі, так і в загальному економічному просторі, що значно розширює комбінацію виробничих факторів. У процесі розвитку і розширення кластеру інвестиційні ресурси перетікають між основними його учасниками, створюючи інвестиційно привабливе бізнес-середовище. На погляд автора, такий підхід до організації інвестиційно-інноваційних процесів хлібопекарських підприємств дозволить ефективно перерозподілити існуючі і потенційні можливості розвитку галузі на регіональному рівні.

Метою створення інноваційних кластерів на теренах нашої держави має бути формування економічного середовища, яке сприятиме розвитку інвестиційно-інноваційних процесів, підвищенню конкурентоспроможності підприємств, забезпечуватиме гармонійний розвиток регіональних підприємств на основі вироблення наукомісткої продукції з високою часткою доданої вартості. Отже, актуальним є завдання визначення основних напрямків дослідження передумов впровадження кластерізаційних процесів на підприємствах хлібопекарської галузі з урахуванням специфіки їх функціонування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження регіональної специфіки впровадження інтеграційних процесів в хлібопекарській галузі Одеської області на засадах кластерного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічною основою для проведення вказаного аналізу є підхід, викладений у праці [2, с.43], згідно з яким визначення регіональних передумов поширення кластерізаційних процесів пропонується здійснювати шляхом оцінки окреслених секторів ланцюга створення цінності (ЛСЦ) продукту галузі хлібопечення відповідно до ключових регіональних факторів. Під сектором пропонується розуміти сукупність підприємств і організацій, що здійснюють свою діяльність в рамках єдиних економіко-господарських зв'язків, і забезпечують формування доданої вартості продукту на окремому етапі ланцюжка створення його цінності.

Виробництво продукту хлібопекарської галузі відбувається шляхом залучення великої кількості постачальників і переробників сировини, транспортних організацій, хлібопекарських заводів, торговельних посередників та ін. Дослідження особливостей формування ЛСЦ хлібопекарської продукції дозволило нам виділити основні сектори в межах інноваційного кластеру, які охоплюють всі етапи формування вартості продукту, починаючи від сировини і закінчуючи реалізацією кінцевої продукції споживачу: вирощування сировини (зерновиробники), переробка сировини (борошномельні підприємства), виробництво хлібопекарської продукції (хлібопекарські підприємства), збут хлібопекарської продукції (торговельні підприємства).

Запровадження інвестиційно-інноваційної діяльності у межах інноваційного кластеру потребує залучення і таких секторів, які забезпечують здійснення науково-дослідних робіт (науково-дослідні і освітні організації) та інвестиційну діяльність (фінансово-кредитні і інвестиційні установи). Важливого значення за таких умов набуває державна підтримка інтеграційних процесів в межах регіонального кластеру, створення сприятливих умов для

його становлення і подальшого розвитку.

Використовуючи результати дослідження основних особливостей розвитку інвестиційно-інноваційних процесів хлібопекарської галузі та основні елементи ромбу конкурентних переваг М. Портера [3, с.263], пропонуємо наступну групу ключових факторів для здійснення аналізу передумов розвитку інтеграційних процесів хлібопекарських підприємств на засадах кластерного підходу: визначення компаній-виробників, потенційних учасників кластеру; забезпеченість сировиною; наявність і якість трудових ресурсів; розвиток ринку споживання (умови попиту); доступність і розвиток технологій; сформованість інвестиційної інфраструктури.

Отже, проаналізуємо більш докладно зазначені ключові фактори у межах хлібопекарської галузі.

Для визначення підприємств-потенційних учасників інтеграційних процесів в хлібопекарській галузі на засадах кластерного підходу скористаємося критеріями відбору підприємств в кластер. В існуючих наукових працях майже відсутня єдина система критеріїв для відбору підприємств до кластера, що, на погляд автора, пов'язано з відмінностями у доступі до аналітичної інформації та нерозробленістю самого кластерного підходу.

Проаналізовані автором джерела [4; 5; 6] надають різні ознаки для класифікації підприємств-потенційних учасників кластеру, критерії відбору підприємств до кластеру, методи формування кластерних угрупувань. Італійський автор А. Конте до основних критеріїв для визначення потенційної належності підприємств до інноваційного кластеру, відносить [4, с.117]: наявність позитивних витрат на НДДКР або виручки від продажу інноваційної продукції, а також дані про кількість взаємозв'язків між фірмами типу «витрати-випуск». У працях [5, с.48–76; 6, с.63–79] визначальними критеріями для відбору підприємств до кластеру були обрані такі: наявність у підприємства дочірніх і залежних компаній в регіоні; наявність у підприємства спільних проектів з зовнішніми джерелами знань, такими як ВНЗ, дослідні організації та ін., що розміщені в регіоні; наявність у підприємства додаткових витрат на НДДКР. Проте вони не надають загального бачення розвитку регіональних інтеграційних процесів в національних умовах і не враховують їх специфіку у хлібопекарській галузі.

У статті запропоновано наступні критерії для визначення підприємств-потенційних учасників інтеграційних процесів в хлібопекарській галузі на засадах кластерного підходу:

1. Рівень конкурентоспроможності потенційного учасника кластеру. Присутність конкурентоспроможних компаній-виробників є визначальним фактором формування потенційного кластерного угрупування. Проведення цього дослідження дозволяє виділити галузевих лідерів на регіональному ринку, рівень технічної і фінансово-економічної ефективності діяльності підприємств, що визначає якість виробленої ними продукції та можливості до інтеграції в рамках кластерного угрупування.

Наявність конкурентоспроможних потенційних учасників кластеру. Автор пропонує провести дослідження оціночних показників конкурентоспроможності із застосуванням методу порівняльного аналізу на основі угруповання показників фінансово-економічної діяльності підприємств за такими напрямками:

- оцінка фінансового положення підприємства (показники ліквідності поточної (ЛП), швидкої (ЛШ), абсолютної (ЛА); коефіцієнт автономії (КА); показники рентабельності активів (РА) і власного капіталу (РВК));
- оцінка ефективності використання основних виробничих фондів (фондовіддача (ФВ), коефіцієнт зносу основних засобів (КЗОЗ), рентабельність основних фондів (РОФ));
- оцінка ефективності організації збуту (рентабельність продаж (РП));
- оцінка загальної вартості основного і оборотного капіталу підприємства (ООБК, в млн. грн.).

Вибір зазначених показників для дослідження обґрунтовується ступенем доступності статистичної інформації щодо діяльності підприємств і можливістю на їх основі оцінити спроможність базових підприємств до впровадження інтеграційних процесів у хлібопекарській галузі.

Результати проведеного аналізу показників фінансово-економічної ефективності діяльності підприємств свідчать, що лише три хлібопекарських підприємства демонструють задовільні показники фінансового стану, а саме ТОВ «Білгород-Дністровська паляниця», ТОВ «Ширяєвський хлібозавод», ТОВ «Котовський хлібозавод». Рентабельність продаж виробленої хлібопекарської продукції цих підприємств складає в середньому 5,4%, 3,6% і 3,1% відповідно.

Рентабельність продаж таких підприємств як ТОВ «ВТК «Круасан» і ВАТ «Одеський коровай» за період, що аналізується, встановилась на рівні 1,8%, і 1,3% відповідно. Варто зазначити, що ВАТ «Одеський коровай» є найпотужнішим регіональним виробником хлібопекарської продукції. Щодоби на його підприємствах випускається 180–220 т хлібопекарських виробів більше 100 найменувань. Фінансово-економічна криза негативно позначилася на становищі підприємства у 2008 році, що призвело до зниження середніх показників рентабельності його активів і власного капіталу. Проте зазначені показники встановилися на достатньому рівні у 2009 році і підприємство покращило своє фінансове становище.

Аналіз фінансової стійкості підприємств показав, що найбільшим ступенем незалежності (автономії) володіють ТОВ «Котовський хлібозавод» (значення показника 0,68), ТОВ «Білгород-Дністровська паляниця» (0,59), ТОВ «ВКФ «ІЛАРТ» (0,5), ВАТ «Одеський коровай» (0,34). Тобто зазначені виробники платоспроможні за рахунок власних коштів. Значення коефіцієнту покриття у ВАТ «Одеський коровай», ТОВ «Котовський хлібозавод», ТОВ «ВТК «Круасан», ТОВ «ВКФ «ІЛАРТ» відповідають нормативним значенням.

Такі проаналізовані підприємства як ТОВ «Ширяєвський хлібозавод», ТОВ «Білгород-Дністровська паляниця», КП «Южненська паляниця» мають незадовільний стан за показниками поточної ліквідності, які у жодного з виробників хлібопекарської продукції не досягають нормативних значень. Така ситуація спричинена зростанням поточних зобов'язань підприємств і характеризує недостатність для їх погашення наявних поточних активів.

Оцінка ефективності використання основних виробничих фондів показала, що найбільш ефективно їх використовують ВАТ «Одеський коровай», ТОВ «Котовський хлібозавод», ТОВ «Білгород-Дністровська паляниця», ТОВ «Ширяєвський хлібозавод», КП «Южненська паляниця», ТОВ «ВКФ «ІЛАРТ».

Дослідження капіталізації підприємств як загальної вартості їх основного і оборотного капіталу демонструє той факт, що найбільшою середньою вартістю активів володіє ВАТ «Одеський коровай» (254420 тис. грн.). Частка його активів серед підприємств, що аналізуються, склала 85%, що свідчить про обґрунтованість створення кластеру на його основі. У загальній вартості основного і оборотного капіталу ТОВ «ВТК «Круасан» займає близько 5,6%, ТОВ «Ширяєвський хлібозавод» – 2,6%. На частку інших регіональних виробників припадає близько 7% загальної вартості основного і оборотного капіталу.

Отже, аналіз оціночних показників фінансово-економічної діяльності основних підприємств хлібопекарської галузі Одеського регіону показав, що найвищими рівнями конкурентоспроможності володіють ТОВ «Білгород-Дністровська паляниця», ТОВ «Ширяєвський хлібозавод», ТОВ «Котовський хлібозавод». Підприємства ВАТ «Одеський коровай», ТОВ «ВТК «Круасан» і КП «Южненська паляниця» демонструють задовільні результати аналізу за окремими показниками оцінювання. Низькі рівні показників рентабельності вказаних виробників частково пояснюються значними витратами на здійснення інвестиційно-інноваційних процесів, модернізацію устаткування, зростання витрат на придбання сировини.

2. Рівень розвитку інвестиційно-інноваційних процесів на підприємстві. Упровадження інвестиційно-інноваційних процесів та їх рівень на підприємстві визначає основу інноваційного потенціалу майбутнього кластеру та інвестиційні можливості його учасників.

Темпи розвитку інвестиційно-інноваційних процесів на хлібопекарських підприємствах визначають спроможність підприємств до формування інноваційного потенціалу майбутнього кластерного угрупування в рамках галузі. Дослідження напрямків

інвестицій на впровадження інвестиційно-інноваційних процесів виробників хлібопекарської продукції області демонструють той факт, що більше 90% інвестиційних вкладань регіональні хлібопекарські підприємства здійснюють у придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Найбільші обсяги витрат на здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності у 2010 році демонструє ТОВ «ВТК «Круасан». Активно здійснює модернізацію і оновлення основних виробничих фондів за рахунок придбання інноваційного обладнання, машин та програмного забезпечення і ВАТ «Одеський коровай».

Необхідно зазначити, що інвестиційно-інноваційні процеси в галузі фінансуються повністю за рахунок власних коштів виробників. Нерозвиненість і недоступність інших джерел фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності стримують темпи розвитку хлібопекарської галузі, сповільнюють процеси переозброєння і модернізації підприємств. Тому, основним напрямком стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів підприємств галузі має стати підвищення доступності і поширення інвестиційних інструментів, вдосконалення механізмів фінансування інновацій державними і регіональними органами влади.

Відповідно до проведеної оцінки інвестиційно-інноваційних процесів на підприємствах хлібопекарської галузі Одеського регіону частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції ТОВ «ВТК «Круасан» склала 1,12%, ВАТ «Одеський коровай» – 1,12%, КП «Южненська паляниця» – 0,74%. Найвищі середні обсяги інвестицій на впровадження інвестиційно-інноваційних процесів щодо собівартості реалізованої продукції демонструє ТОВ «ВТК «Круасан» – 2,1%.

3. Дослідження частки реалізованої продукції підприємства в загальному регіональному обсязі реалізованої хлібопекарської продукції дозволило визначити лідерів потенційного кластерного угрупування, які можуть сформувати у майбутньому ядро кластеру: ВАТ «Одеський коровай» – 68% регіонального ринку, ТОВ «ВТК «Круасан» – 11,2%, ТОВ «Білгород-Дністровська паляниця» – 8,2%, ТОВ «Котовський хлібозавод» – 2,3%, КП «Южненська паляниця» – 1,8% (за даними 2010 року).

4. Ступінь географічної локалізації підприємства. Близькість територіального розташування учасників кластеру сприяє встановленню стійких інтеграційних зв'язків між ними, полегшує коопераційні взаємодії.

Встановлення кордонів кластеру визначається сучасними комерційними факторами і господарськими зв'язками між його учасниками. Розмір регіонального кластеру має бути досить малим для збереження відчуття єдності учасників і достатньо великим для створення необхідної критичної маси для вирішення спільних питань. Рекомендованою є відстань між основними учасниками кластерного угрупування, яку можна подолати на автомобілі за 1 годину. Більша відстань обмежуватиме регулярне спілкування на формальних і неформальних зустрічах. Проте в процесі розвитку кластеру ці кордони можуть розширюватися і ставати більш гнучкими. При цьому необхідно враховувати специфіку розміщення хлібозаводів – поблизу сировинних підприємств.

Проведене автором дослідження ступеня географічної локалізації підприємств хлібопекарської галузі дозволило встановити, що ВАТ «Одеський коровай», ТОВ «ВТК «Круасан», ТОВ «ВКФ «ІЛАРТ» розташовані в межах м. Одеси, що значно сприяє їх кооперації в рамках кластеру. Відстань між КП «Южненська паляниця», ТОВ «Білгород-Дністровська паляниця» і одеськими хлібовиробниками можна подолати за 1-1,5 години. Такі підприємства як ТОВ «Ширяєвський хлібозавод», ТОВ «Котовський хлібозавод» розміщуються більше ніж у 100 км від регіонального центру.

5. Наявність у підприємства стійких галузевих міжфірмових зв'язків на регіональному рівні, що визначає швидкість і ефективність його інтегрування у кластер. Наявність у підприємства стійких галузевих міжфірмових зв'язків на регіональному рівні можна спостерігати у ВАТ «Одеський коровай», ТОВ «Білгород-Дністровська паляниця» і ТОВ «Котовський хлібозавод», що входять до складу єдиної холдінгової компанії «Т і С».

Результати проведеного дослідження підприємств-потенційних учасників інтеграційних процесів у хлібопекарській галузі на засадах кластерного підходу із

застосуванням критеріїв відбору підприємств до кластеру показали, що їх впровадження в Одеському регіоні є доцільним на базі таких підприємств як ВАТ «Одеський коровай», ТОВ «ВТК «Круасан», ТОВ «Білгород-Дністровська паляниця», КП «Южненська паляниця», ТОВ «Котовський хлібозавод». Ці підприємства демонструють відповідність за основними критеріями відбору і можуть сформувати міцний потенціал регіонального інноваційного кластеру. Наступне входження до кластера ТОВ «Ширяєвський хлібозавод» і ТОВ «ВКФ «ІЛАРТ» представляється можливим з метою активізації їх інвестиційно-інноваційних процесів і підвищення конкурентоспроможності на регіональному рівні.

Забезпеченість сировиною є першочерговою задачею для хлібопекарських підприємств і пов'язаних з ним галузей. У виробництві зерна Одеський регіон охоплює 6,9% від загального обсягу, що в структурі валової продукції сільського господарства області складає 34,1%. Структура сільськогосподарських підприємств у валовому виробництві зерна Одеського регіону за організаційно-правовими формами господарювання розподілена таким чином: вага господарства населення складає 25,4% (721,2 тис. т.), фермерських господарств – 16,3% (463,3 тис. т.), інші сільськогосподарські підприємства вирощують 58,3% (1654,2 тис. т.).

Рентабельність зерновиробників області, представлена на рис. 1, демонструє тенденцію до зниження її рівня починаючи з 1990 року. Згідно з даними рис. 1 рентабельність виробництва зернових у 2010 році досягає 13,6%, тоді як середній її рівень з 2005 по 2010 роки складає 11,1%.

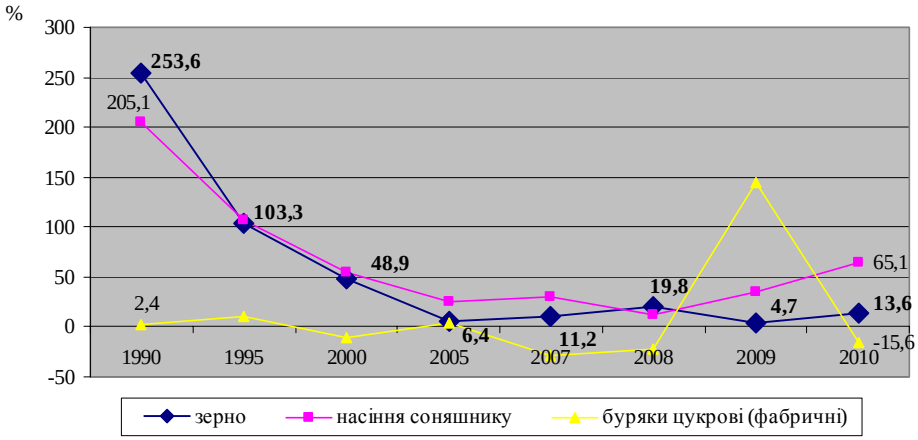

Рис. 1. Рентабельність сільгоспвиробників Одеського регіону за основними видами сільгоспкультур [7, с.325]

Причинами падіння рентабельності зернових, на погляд автора, є не тільки динаміка урожайності і пов'язана з нею ринкова кон'юнктура, та ефективність державного регулювання зернового ринку, але й те, що значний вплив на її формування здійснюють такі чинники, як високі обсяги витрат на виробництво сільгосппродукції і низький техніко-технологічний рівень господарювання. Забезпеченість сировиною значною мірою впливає на рівень ціни, що формується на борошномельну продукцію. Борошномельні підприємства займають важливе місце у формуванні ланцюга створення цінності хлібопекарської продукції, адже виробляють для хлібозаводів основну сировину – борошно. Їх розміщення обумовлене доступністю сировини – зернових культур і основних споживачів – хлібокомбінатів. Майже 80% зернових у виробництві хлібопекарської промисловості припадає саме на пшеницю.

В Україні налічується біля 600 борошномельних підприємств, з них 200 є комбінатами хлібопродуктів. Виробнича потужність оцінюється в 11 млн. т, що втричі перевищує внутрішні потреби країни. За офіційними даними крупні борошномельні підприємства виробляють близько 70% борошна від загального виробництва і біля 30% припадає на дрібні міні-млини. Найкрупнішими центрами борошномельної промисловості є Київ і Київська область, Вінницька, Донецька, Дніпропетровська, Харківська і Одеська області. Серед крупніших борошномельних підприємств Одеської області є ДП «Куліндоровський комбінат хлібопродуктів».

У структурі споживання борошна 85% припадає на хлібопекарські підприємства області. Особливістю національного ціноутворення на ринку борошна є значний адміністративний тиск і жорстке державне регулювання задля недопущення зростання цін на хлібопекарську продукцію. За таких умов об'єднання аграрних виробників і борошномельних підприємств з хлібопекарськими заводами дозволить істотно знизити собівартість кінцевої продукції та вплив зернотрейдерів, дієво регулювати рентабельність виробництва, успішно конкурувати на ринку. Так, наприклад, у Франції зернотрейдерів не існує через наявність кооперативів, що мають свої власні термінали, елеватори, здійснюють самостійно продаж зерна борошномельним підприємствам. Усе це робить необхідність створення кластера на базі хлібопекарської галузі Одеського регіону більш об'єктивною.

Однією із основних проблем галузі постає щорічне зниження частки зерна з високими хлібопекарськими властивостями і значне збільшення домішок. Це прямо впливає на якість борошна та його хлібопекарські властивості. Якість хліба і хлібобулочних виробів напряму залежить від селекції зерна, що має бути вирощене відповідно до вимог прогресивних технологій вирощування, умов його зберігання та переробки. Сьогодні, експерти все частіше говорять про дефіцит якісного зерна на ринку, зниження якісних і смакових властивостей хліба. На якість зернових впливають також природнокліматичні умови. Ливневі дощі, що спостерігалися у період жнив'я 2010 року, значно зменшили обсяг зернових та їх якість.

У цілому, Одеський регіон забезпечено необхідною сировиною для хлібопекарської діяльності, проте потребують уваги вирішення питань модернізації сільгосптехніки, розширення фінансових інструментів підтримки зерновиробників, приведення до балансу інтересів основних учасників агропромислового ланцюжка.

Наявність і якість трудових ресурсів. Проведений автором аналіз ринку праці регіону дозволив дійти висновку, що потреба переробних підприємств у кваліфікованих кадрах майже повністю задовольняється. За даними Головного управління статистики в Одеській області станом на кінець 2010 року переробна промисловість області потребувала 443 працівника, а це у три рази менше аналогічного показника 2007 року.

Недостатнє державне фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності області спричиняє щорічне зниження кількості організацій, що виконують наукові дослідження й розробки, однак науковий потенціал області й досі залишається на високому рівні. Щорічно зростає чисельність докторів і кандидатів наук в економіці області. При цьому більша їх частина припадає на місто Одесу, що дає можливість зробити висновок про наявність значного інтелектуального потенціалу, який має стати в подальшому осередком створення і розвитку регіонального інноваційного кластеру хлібопекарської галузі Одеського регіону. Це потребує відповідної підтримки наукової та інноваційної сфери органами як державної, так і місцевої влади та самоуправління області.

Якісний склад наявних трудових ресурсів області можна прослідкувати за допомогою дослідження вищих навчальних закладів і професійно-технічних навчальних закладів. Одеська область налічує 42 професійно-технічних навчальних заклади, що у 2010 році підготували 10,1 тис. кваліфікованих фахівців. Подібні навчальні заклади готують фахівців за основними технічними спеціальностями, у тому числі, в галузі хлібопечення.

Дослідимо кількість і спеціалізацію вищих навчальних закладів Одеського регіону. Так, на початок 2010–2011 навчального року в області працювало 23 навчальних заклади I–II рівня акредитації і 19 закладів III–IV рівня акредитації. Близько 1000 фахівців у галузі технології зерна, хлібопродуктів, кондитерських виробів, комбікормів було підготовлено у 2010 році вищими навчальними закладами регіону.

Такі визнані в Україні університети як Одеський державний аграрний університет з його кафедрою польових і овочевих культур; Одеська академія харчових технологій з факультетом технології зерна, хлібопродуктів, кондитерських виробів, комбікормів та біопалива, що включає кафедру технології переробки зерна (готують спеціалістів за напрямками технологія первинної обробки та зберігання зерна, технологія виробництва борошна, технологія виробництва круп і інших зернових продуктів, технологія

комбікормового виробництва), кафедру технології зберігання зерна, кафедру харчової хімії, кафедру комбікормів, кафедру хлібу, кондитерських, макаронних виробів та харчових концентратів; Одеський національний політехнічний університет (враховує науково-дослідну частину, низку учбово-наукових центрів, регіональний центр енергозбереження і енергоменеджменту) та низка економічних ВНЗ можуть стати необхідною складовою науково-інноваційного потенціалу кластеру на базі хлібопекарської галузі.

Розвиток ринку споживання (умови попиту). Характерним для національного і регіонального хлібопекарського ринку є постійне скорочення споживання хлібопекарської продукції. Проаналізувавши структуру виробництва хлібопекарської продукції в Одеському регіоні, можна зробити висновок, що до 77% ринку області припадає на пшеничні хліби. Ще 16% ринку належить змішаним сортам хлібу – хліб житньо-пшеничний і пшенично-житній, приблизно 5% займають булочні вироби. На частку житнього хліба припадає менше 1% споживання. Хлібці хрусткі, сухарі, хліб для тостів, вироби хлібобулочні без додавання підсолоджувачів та інші сорти хлібобулочної продукції складають 1,5% ринку.

За оцінками експертів, українські споживачі витрачають на продукти харчування від 60% до 70% власних доходів. Хліб є важливим продуктом в раціоні українця. Попит на цей продукт є нееластичним і попри зростання його вартості обсяги споживання майже не зменшуються. Проте через щорічне подорожчання хлібопекарської продукції в регіоні знижується попит на булочні вироби і інші сорти хлібопекарської продукції, що не є продуктами першої необхідності.

Доступ і розвиток технологій. Найбільш серйозною проблемою галузі, як зазначалося раніше, є проблема старіння технічного оснащення хлібозаводів. Основними постачальниками обладнання для хлібопекарських заводів Одеської області є імпортні виробники. Їх частка на ринку хлібопекарського машинобудування (печей, ліній, тістообробників, міксерів, транспортних систем) оцінюється не менш ніж в 25–30%. Проте подібне обладнання досить коштовне, а високі митні тарифи на імпортування обладнання і промислового устаткування, у свою чергу, роблять їх придбання для українських виробників майже неможливим.

Національне хлібопекарське машинобудування поки характеризується епізодичним розвитком, що є результатом занепаду самої галузі та складної економічної ситуації в країні. Серед основних виробників обладнання і устаткування для борошномельної та хлібопекарської промисловості в Одеському регіоні можна назвати такі підприємства як ТОВ «Рем» (хлібопекарське обладнання, дослідження технологій у хлібопекарській промисловості), ВАТ «Одесахарчореммаш» (хлібопекарне, елеваторне і зернообробне обладнання), ППКП «Елтекс», завод продовольчого машинобудування «Продмаш».

Завод продовольчого машинобудування «Продмаш» є одним із найкрупніших в країнах СНД підприємств з випуску переробної техніки. Підприємством здійснюється виробництво технологічного обладнання для борошномельних, комбікормових підприємств і зерносховищ, устаткування для харчової промисловості, у тому числі хлібопекарської, спецавтотранспортних засобів для безтарного перевезення і зберігання борошна та ін. Продукція заводу вже багато десятиліть ефективно застосовується в млинно-елеваторному і комбікормовому виробництвах, на хлібоприймальних і зернопереробних підприємствах як на внутрішньому ринку, так і на міжнародному. Обладнання для елеваторів і зернових терміналів виробляє ТОВ «Завод елеваторного обладнання», науково-виробниче об'єднання «Агро-Симо-Машбуд».

Вартість національних і іноземних технологій й обладнання є доступною лише для крупних виробників. Дрібним підприємствам як зернової, борошномельної, так і хлібопекарської промисловості важко конкурувати за їх доступність з крупними виробниками, через що знижується конкурентоспроможність їх продукції на ринку.

Сформованість інвестиційної інфраструктури характеризується наявністю фінансово-кредитних та інвестиційних установ, їх здатністю і бажанням здійснювати інвестування хлібопекарської промисловості і пов'язаних з нею галузей. За даними Одеської обласної асоціації фермерів і приватних землевласників України у 2010 році дефіцит коштів на

здійснення господарської діяльності фермерами регіону склав 2 млрд. грн., тобто в 4 рази більше наявних власних коштів. Таким чином, проблема спроможності кредитно-фінансової системи забезпечити виробників необхідними інвестиційними ресурсами є актуальною.

За даними Головного управління економіки в Одеській області, станом на 01.02.2011 р. активи банківської системи Одеського регіону становили 53,5 млрд. грн., відзначаючи збільшення на 1,4% аналогічного показника минулого року. Збільшився і розмір кредитного портфеля по області і на 01.02.2011 р. склав 40,4 млрд. грн., 52% якого становлять кредитні операції по суб'єктам господарювання, що свідчить про активність кредитно-інвестиційної системи регіону у напрямку господарського кредитування.

Проте не всі банки мають у своєму кредитно-інвестиційному портфелі програми з кредитування національного сільськогосподарського бізнесу. Несприятливі умови кредитування призводять до того, що у 2010 році лише 5% агровиробників скористалися кредитами, в основному це великі агрохолдинги, деякі із яких використовують кредити іноземних банків, таких як ЄБРР, Експортно-кредитний фонд Данії, швейцарські банки та ін.

Пасивність державного сектора у фінансуванні агровиробників, відсутність дотацій сільгоспвиробникам ускладнюють ситуацію аграріїв, призводять до подорожчання собівартості продукції галузі і продукції хлібопекарської промисловості.

Регіональний розподіл інвестиційних фондів і компаній управління активами демонструє, що в Одеському регіоні здійснюють свою діяльність 10 КУА (3% загальної кількості) і їх кількість тримається на стабільному рівні. За кількістю інвестиційних фондів Одеська область посідає п'яте місце, охоплюючи 1,7% їх загальної кількості, та утримує п'яте місце за вартістю активів в 1,5% загального обсягу [8, с.3–4]. Це свідчить про значний інвестиційний потенціал регіону, широкі можливості для активізації фінансових процесів, у тому числі, в галузі інновацій.

Таким чином, інвестиційна інфраструктура регіону в цілому має значний потенціал для інвестування і розвитку процесів кластерізації в галузі хлібопечення і характеризується наявністю достатньої кількості учасників, значними інвестиційними активами. Проте присутні проблеми, що обумовлені обмеженим доступом до кредитів, високими кредитними ставками, відсутністю підтримки АПК.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведена оцінка окреслених секторів ЛСЦ хлібопекарського продукту відповідно до ключових регіональних факторів щодо спроможності до кластерізації свідчить про те, що такі фактори як наявність трудових ресурсів в достатній кількості і необхідної кваліфікації, а також забезпеченість сировиною сприяє розвитку секторів галузі у цьому напрямку. Зазначені фактори однак стримують розвиток у сфері вирощування сировини для хлібопекарської галузі і виробництва хліба і хлібобулочних виробів.

Присутність компаній-виробників, потенційних учасників кластеру у сфері вирощування сировини для хлібопекарської галузі і у сфері її переробки, а також збуту готової продукції галузі сприяє кластерізаційним процесам хлібопекарської промисловості регіону. Нестійке фінансове-економічне положення виробників через жорстке державне регулювання процесу ціноутворення в галузі хлібопечення призводить до зниження рентабельності підприємств і їх спроможності до кластерізації, проте сектор має певні можливості до реалізації зазначеного напрямку. Знижує спроможність галузі до кластерізації недостатній рівень розвитку національного машинобудування, висока вартість іноземних технологій й обладнання, що робить їх доступними лише для крупних підприємств.

Стримують кластерізаційні процеси у хлібопекарській галузі недостатня розвиненість і обмежений доступ до кредитів, високі кредитні ставки, відсутність підтримки регіональними фінансово-кредитними установами. Це ускладнює розвиток підприємств і стримує процеси їх модернізації і переозброєння.

Як свідчать результати проведеного аналізу, впровадження кластерного підходу в хлібопекарській галузі Одеського регіону потребує подальшого нарощування його науково-дослідного потенціалу, що має стати центром пильної уваги і підтримки з боку державних і регіональних органів влади.

Таким чином, дослідження передумов розвитку інтеграційних процесів хлібопекарських підприємств Одеського регіону на засадах кластерного підходу свідчить про наявність на регіональному рівні сприятливих умов для їх впровадження в галузі хлібопечення. Стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів кластерної структури потребує інтенсифікації науково-дослідної діяльності та розширення інвестиційних можливостей регіональних підприємств і організацій. Зважаючи на це, автор пропонує такі рекомендації щодо вирішення зазначених проблем:

- пожвавлення пільгового кредитування інвестиційно-інноваційних процесів в агропромисловому секторі та в галузі хлібопечення;
- стимулювання інвестиційної активності в галузі шляхом поширення і розвитку сучасних інструментів фінансування інновацій;
- створення в хлібопекарській промисловості і пов'язаних з нею галузях АПК відповідної інфраструктури комерціалізації результатів НДДКР, формування інформаційних центрів обміну інноваціями і технологіями, започаткування субсидіювання науково-дослідних організацій, що здійснюють свою діяльність в рамках кластеру;
- встановлення тісного зв'язку регіональних адміністративних органів з виробниками продукції АПК і переробними підприємствами хлібопекарської промисловості, сприяння формуванню взаємовигідних цінових угод між ними.

Таким чином, впровадження кластерізаційних процесів у хлібопекарській галузі Одеського регіону є потенційно можливим і економічно обґрунтованим. Формування кластеру буде сприяти розвитку хлібопекарських підприємств, процесам їх модернізації і переозброєння, підвищенню їх конкурентоспроможності, встановленню стійких господарських зв'язків між усіма учасниками агропромислового ланцюжка, стимулюватиме інвестиційно-інноваційні процеси всередині галузі.

Подальшої розробки, на думку автора, потребують загальні положення щодо формування кластеру підприємств хлібопекарської галузі з урахуванням специфіки їх функціонування і регіональних умов розвитку.

Список використаної літератури

1. Шовкалюк В. С. Організаційні форми управління інноваційними кластерами. Кластери і проблеми управління ними / В. С. Шовкалюк // Департамент інновацій та трансферу технологій Міністерства освіти та науки України. – Київ, 2009. – 79 с.
2. Руководство по развитию кластеров. – Казахстан: ЦМАИ, 2006. – 58 с.
3. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 546 с.
4. Conte A. Globalization and Employment: Imported Skill Biased Technological Change in Developing Countries / A. Conte, M. Vivarelli // Institute for the Study of Labor (IZA). – 2007. – 279 p.
5. Arvanitis S. Innovative Activity and Firm Characteristics – A Cluster Analysis with Firm-level Data of Swiss Manufacturing / S. Arvanitis, H. Hollenstein // OECD, Innovative Networks: Cooperation in National Innovation Systems. OECD, Paris. – 2001. – pp. 48–76.
6. Doutriaux J. University–Industry Linkages and the Development of Knowledge Clusters in Canada / J. Doutriaux // Local economy. – Vol. 18. – № 1. – 2003. – pp. 63–79.
7. Регіони України 2010: стат. зб. / [Держкомстат України; відп. за вип. Н. С. Власенко]. – К.: ДП «Інформ», 2011. – 804 с.
8. Аналітичний огляд ринку ІСІ в Україні за 2011 р. – К.: УІАБ, 2012. – 14 с.

Прийнято до друку 18.05.2013

УДК 338.46(045)

Тарасова І.І.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА РОЗВИТОК СФЕРИ ПОСЛУГ У СВІТОВОМУ ТА УКРАЇНСЬКОМУ АСПЕКТАХ

У статті досліджено сутність поняття «послуга», виявлено перелік причин, які сприяють стрімкому, динамічному розвитку сфери послуг. Проаналізовано тенденції розвитку сфери послуг на міжнародному рівні та в Україні. Визначено проблеми сфери послуг в Україні та запропоновано шляхи їх подолання.

The article examines the essence of the concept of «service»; a list of reasons that contribute to the fast paced, dynamic development of services is found out. The tendencies of the service sector development internationally and in Ukraine are analyzed. The problems of service sphere in Ukraine and the ways to overcome them are defined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні сучасний розвиток економіки в усьому світі, у тому числі і в Україні, відбувається під впливом процесів глобалізації та інтернаціоналізації. У результаті цього, поглиблюються міжнародні господарські зв'язки, активно і динамічно розвивається сфера послуг. На початку XXI сторіччя активних обертів набирає розвиток інформатизації і тому, міжнародний ринок послуг характеризується не лише динамічним розвитком, але й змінює свою природу і структуру. У більшості країн світу сфера послуг є однією із найважливіших складових світової економіки і займає більшу частку продажу порівняно з товарами, незважаючи на існування усіх національних бар'єрів, що існували раніше.

Так, у розвинених країнах світу частка сфери послуг у ВВП зросла з 55% у 1970 р. до 70% на початку нинішнього тисячоріччя. Сектор послуг у розвинених країнах забезпечує близько 77% зайнятості населення а висока продуктивність праці у цьому секторі призводить до більших темпів зростання ВВП, ніж ті, що здатна забезпечити промисловість [1, с.73].

На сучасному етапі розвитку суспільства зазначені тенденції обумовлюють актуальність визначення особливостей і факторів розвитку сфери послуг, як у світовому, так і в українському аспектах.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вивченню питань міжнародної торгівлі послугами присвячено праці багатьох вітчизняних і закордонних учених: В. І. Биркович, Л. Н. Бухаріна, В. М. Дмитренко, І. А. Єрєміна, Б. Т. Клияненко, М. Лозинська, Ю. В. Макогон, С. К. Мельниченко, М. В. Соколова, Л. Н. Побоченко, А. В. Решетова, А. А. Романова, В. Федорченко, Л. І. Федулова та ін. [2, с.273].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій за цією проблематикою, розвиток сфери послуг не стоїть на місці і тому потребує постійного дослідження та аналізу.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування тенденцій розвитку сфери послуг, як на міжнародному рівні, так і в Україні; визначити проблеми, пов'язані з розвитком сфери послуг в Україні та надання пропозицій щодо шляхів їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. До середини 70-х років XX сторіччя послуги, як правило, не розглядалися в теорії міжнародної торгівлі, вони вважалися не здатними до міжнародного обміну у зв'язку з трьома їх ключовими властивостями: нездатністю до зберігання, одночасністю виробництва і надання послуги та невловимістю результату.

© ТАРАСОВА І.І., 2013

Одним із перших, хто визнав торгівлю послугами у світовій економіці, був Х. Корбет, засновник Дослідницького центру із торгової політики у Лондоні. Вивчаючи нетарифні бар'єри у торгівлі товарами та можливості переговорів у рамках Генеральної угоди з торгівлі товарами та послугами (ГАТТ), він зробив висновок, що аналогічні дослідження можуть стати основою переговорів щодо торгівлі послугами [3, с.139].

Термін «послуга» існує з часів античної Греції, але на думку багатьох вчених, у практичній діяльності немає іншого поняття, яке б мало таку кількість визначень як термін «послуга».

На думку вітчизняного економіста А. Мельника, послуга є особливим товаром, специфічними ознаками якого є невидимість, невідчутність, переважно нематеріальний характер; нерозривність виробництва і споживання послуг; необхідність і змінність якості; нездатність послуг до збереження, складування з можливістю продажу у майбутньому [4, с.94].

Л. Ткаченко категорію послуги ототожнює зі специфічним видом товару, який має мінову вартість, користь і низку характеристик, які відрізняють послуги від матеріальних товарів [5, с.7].

Швидкий розвиток сфери послуг зумовлений кількома причинами, зокрема тому, що у багатьох країнах світу досягнуто високий ступінь зрілості економіки і високий рівень життя населення. Насамперед, попит зростає на послуги у міру ускладнення виробництва й насичення ринку. Зазвичай це відбувається в індустріально-розвинених країнах. Також важливою причиною росту сфери послуг є розвиток НТП, що став передумовою утворення нових видів діяльності і, насамперед, у сфері послуг. Таким чином, відбувається динамічне зростання таких послуг як: фінансові, інформаційні, страхові послуги та послуги зв'язку.

Спеціалізація країни на тому чи іншому виді послуг безпосередньо пов'язана з рівнем її економічного розвитку. У високорозвинених країнах частка послуг збільшується унаслідок зростання продуктивності праці та скорочення зайнятості у промисловості, сільському господарстві, будівництві, а також за рахунок пропозиції нових послуг. Для цих країн притаманним є експорт фінансових, інформаційних і ділових послуг. Для країн, що розвиваються, основними видами експорту послуг є транспортні, туристичні та фінансові (офшорні).

Рівень розвитку сфери послуг у країнах досить різний. Тому, залежно від частки сфери послуг у ВВП і темпів зростання усі країни поділяють на 4 групи. До першої групи належать країни з найбільш високою – більше ніж 70% – часткою доходів від сфери послуг у ВВП. Це США, Бельгія, Нідерланди, Велика Британія, Франція. Країни другої групи наближаються до першої величини частки доходів від сфери послуг, яка досягла 65–70%.

До цієї групи можна віднести Австрію, Фінляндію, Італію, Іспанію. У третій групі частка доходів від сфери послуг становить 50–60%. Серед країн цієї групи – Норвегія, Коста-Ріка, Марокко, Чилі. До четвертої групи входять країни з відносно низькою, менше ніж 50%, часткою доходів від сфери послуг у ВВП. Це Гана, Ботсвана, Малі та ін. [6, с.40].

Таким чином, на десятку країн світу припадає понад половини обсягів світового експорту та імпорту комерційних послуг (що становить 53,1% від загального обсягу послуг), до складу яких входять комунікаційні, страхові, фінансові, приватні, культурні та рекреаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги, будівництво, роялті та ліцензійні послуги, а також інші бізнес-послуги.

З розвитком ринкової економіки та підвищенням конкурентоспроможності на внутрішньому ринку у сфері послуг, протягом останніх десяти років відбувається активний процес інтеграції у світовий ринок послуг.

Забезпеченню конкурентоспроможності України на міжнародному ринку послуг сприяють такі послуги як: транспортні, які займають лідируюче місце в

українському експорті послуг; туристичні, які посідають друге місце, і на третьому місці ділові послуги.

Сучасний етап розвитку національної економіки України в умовах членства у Світовій організації торгівлі та відновлення ділової активності після світової фінансової кризи 2008–2009 років характеризується зміною тенденцій у географічній та товарній (видовій) структурах зовнішньоторгівельної діяльності.

Можна умовно виділити три стадії розвитку зовнішньоторгівельної діяльності України (перша стадія, трансформаційної кризи, – друга половина 1990-х років; друга, – економічного відновлення, – з 2000 року по 2007 рік; третя, – членства у СОТ, – з 2008 року до теперішнього часу). Характерними рисами сучасного етапу є випереджаюче зростання вектору торговельної співпраці з країнами СНД за одночасного зниження ролі європейського вектору в географічній структурі як експорту, так і імпорту товарів та послуг.

Проаналізуємо зовнішню торгівлю України послугами. За І півріччя 2012 року обсяг експорту послуг становив 6588,8 млн. дол. США і щодо відповідного періоду минулого року складав 99%, обсяг імпорту становив 3227,8 млн. дол. і зріс на 12,8%. Позитивне сальдо становило 3361 млн. дол. (за І півріччя 2011 р. – 3795,9 млн. дол.). Структуру зовнішньої торгівлі послугами представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Структура зовнішньої торгівлі послугами [7]

Вид послуги	Експорт			Імпорт			Сальдо
	тис. дол. США	у % до І півріччя 2011р.	у % до загального обсягу, розділу, підрозділу	тис. дол США	у % до І півріч-чя 2011р.	у % до загаль-ного обсягу, розділу, підрозділу	
Транспортні послуги	4279448,4	94,5	65,0	802311,6	116,1	24,9	3477136,8
Подорожі	259891,2	148,9	3,9	279980,8	134,1	8,7	–20089,6
Послуги зв'язку	138929,3	83,2	2,1	74868,2	97,8	2,3	64061,1
Будівельні послуги	106933,4	125,9	1,6	124834,9	279,2	3,9	–17901,5
Страхові послуги	71699,6	178,0	1,1	98956,6	156,4	3,1	–27256,9
Фінансові послуги	127973,9	81,5	1,9	474871,3	91,2	14,7	–346897,4
Комп'ютерні послуги	329686,9	142,0	5,0	110961,6	113,8	3,4	218725,2
Роялті та ліцензійні послуги	24968,5	136,1	0,4	219855,8	117,8	6,8	–194887,3
Різні ділові, професійні та технічні послуги	65725,0	90,1	1,0	136184,4	132,3	4,2	–70459,4

Збільшилися обсяги експорту комп'ютерних послуг – на 97,5 млн. дол. (на 42%), допоміжних транспортних – на 86,5 млн. дол. (на 38,2%), послуг з подорожей – на

85,4 млн. дол. (на 48,9%), різних ділових, професійних та технічних послуг – на 38,2 млн. дол. (на 4,4%), страхових – на 31,4 млн. дол. (на 78%), повітряного транспорту – на 30,6 млн. дол. (на 4,5%) та будівельних послуг – на 22 млн. дол. (на 25,9%).

Одночасно зменшилися обсяги послуг трубопровідного транспорту – на 314,6 млн. дол. (на 15,7%), залізничного – на 59,6 млн. дол. (на 6,8%), послуг з ремонту – на 38,2 млн. дол. (на 12,8%), фінансових – на 29,1 млн. дол. (на 18,5%), послуг зв'язку – на 28 млн. дол. (на 16,8%) та інших ділових послуг – на 7,2 млн. дол. (на 9,9%).

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту послуг складали транспортні послуги (24,9%), фінансові (14,7%), різні ділові, професійні та технічні (14,3%), державні послуги, які не віднесені до інших категорій (9,4%) та послуги з подорожей (8,7%).

Імпорт послуг збільшився порівняно з І півріччям 2011 р. на 365,6 млн. дол. за рахунок зростання обсягів будівельних послуг – на 80,1 млн. дол. (у 2,8 рази), послуг з подорожей – на 71,2 млн. дол. (на 34,1%), залізничного транспорту – на 61 млн. дол. (на 24%), державних послуг, які не віднесені до інших категорій – на 51,7 млн. дол. (на 20,6%), страхових – на 35,7 млн. дол. (на 56,4%), інших ділових послуг – на 33,2 млн. дол. (на 32,3%), роялті та ліцензійних – на 33,2 млн. дол. (на 17,8%), допоміжних транспортних послуг – на 25,1 млн. дол. (на 65,4%).

При цьому зменшилися обсяги імпорту фінансових послуг – на 45,9 млн. дол. (на 8,8%), різних ділових, професійних та технічних послуг – на 38,2 млн. дол. (на 7,7%) (табл. 2).

Таблиця 2

Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами за І півріччя 2012 року [8]

Регіони світу	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис. дол. США	у % до І півріччя 2011 р.	тис. дол. США	у % до І півріччя 2011р.	
Країни СНД	3003260,5	102,0	574937,9	117,7	2428322,6
Європа	1887577,3	91,3	1509497,2	111,6	378080,0
Азія	639607,8	118,0	726701,0	116,6	–87093,2
Африка	79974,5	101,3	17193,2	106,9	62781,3
Америка	734857,6	102,5	245742,9	90,8	489114,6
Австралія і Океанія	119797,9	414,0	2959,0	63,6	116838,9

Отже, експорт послуг країнам СНД становив 45,6% від загального обсягу експорту, країнам Європейського Союзу – 27,8%.

Основною країною-партнером в експорті послуг залишається Російська Федерація, на яку припадає 2702,1 млн. дол. (41% від загального обсягу експорту).

Обсяг послуг, наданих країнам СНД, збільшився порівняно з відповідним періодом минулого року на 60,2 млн. дол. (на 2%).

При цьому найбільше зростання експорту спостерігалося в обсягах послуг, наданих Казахстану – на 33,9 млн. дол. (на 57,2%), Туркменістану – на 27,1 млн. дол. (на 45,8%) та Російській Федерації – на 12 млн. дол. (на 0,5%). При цьому зменшилися обсяги послуг, наданих Білорусі – на 25,3 млн. дол. (на 32,6%).

Обсяг експорту послуг іншим країнам світу зменшився порівняно з І півріччям 2011 р. – на 129,5 млн. дол. (на 3,5%).

Зменшення відбулися в обсягах послуг, наданих Швейцарії – на 318,1 млн. дол. (на 55,3%), Австрії – на 37,2 млн. дол. (на 33,8%), Бельгії – на 21,1 млн. дол. (на 14,7%) та США – на 10,9 млн. дол. (на 3,1%).

Одночасно збільшилися обсяги експорту послуг Маршалловим Островам – на 95,9 млн. дол. (у 9,8 раза), Великій Британії – на 45,1 млн. дол. (на 14,8%), Естонії – на 37,7 млн. дол. (на 51,4%), Кіпру – на 27,7 млн. дол. (на 13,2%), Німеччині – на 25,8 млн. дол. (на 14,3%), Нідерландам – на 24,8 млн. дол. (на 55,1%), Індії – на 15,7 млн. дол. (на 95,6%), Віргінським островам (Брит.) – на 15,6 млн. дол. (на 12,2%), Греції – на 13,8 млн. дол. (на 33,1%), Іспанії – на 13,3 млн. дол. (на 68,9%), Ізраїлю – на 13,3 млн. дол. (на 27,4%), Франції – на 12,8 млн. дол. (на 23%), Польщі – на 11,3 млн. дол. (на 19,3%), Латвії – на 10,6 млн. дол. (на 57,3%) та Фінляндії – на 10,3 млн. дол. (на 46,3%).

Імпорт послуг від країн СНД складав 17,8% загального обсягу імпорту, від країн Європейського Союзу – 55,2%.

Обсяг послуг, одержаних від країн СНД, збільшився порівняно з відповідним періодом минулого року на 86,4 млн. дол. (на 17,7%), у т.ч. від Російської Федерації – на 62 млн. дол. (на 15,5%) та Туркменістану – на 14,1 млн. дол. (у 2,9 рази).

Імпорт послуг від інших країн світу збільшився на 279,2 млн. дол. (на 11,8%) за рахунок зростання обсягів послуг, одержаних від Великої Британії – на 74,6 млн. дол. (на 24,6%), Туреччини – на 65,8 млн. дол. (на 65,5%), Польщі – на 30,7 млн. дол. (на 50,5%), Німеччини – на 26,3 млн. дол. (на 12,4%), Ізраїлю – на 21,2 млн. дол. (у 2,1 рази), Естонії – на 15,4 млн. дол. (у 3,2 рази) та Угорщини – на 14 млн. дол. (на 33,6%).

При цьому зменшилися обсяги імпорту послуг від Франції – на 25,8 млн. дол. (на 26,1%) та США – на 22,5 млн. дол. (на 12,2%).

Таким чином, участь України в міжнародній торгівлі послугами переважно є екстенсивною і не дозволяє конкурувати на світовому ринку з економічно розвиненими країнами. Це зумовлено наявністю проблем щодо торгівлі послугами України на міжнародному ринку:

- по-перше, це недосконалість законодавчої бази щодо регулювання зовнішньоторговельної політики;
- по-друге, це високий рівень тінізації економіки в Україні; це стосується насамперед транспортних, будівельних, фінансових, інформаційно-комунікаційних послуг. Наявність високого рівня тіньової економіки в Україні пов’язано з високим рівнем корупції та недосконалістю податкової системи;
- по-третє, це відсутність сприятливого інноваційного та інвестиційного клімату, адже залучення інвестицій в національну економіку є важливим чинником підвищення рівня технологічного й інноваційного потенціалу країни, її конкурентоспроможності та повномасштабної інтеграції у світове господарство.

Для поновлення позитивної динаміки участі України в міжнародній торгівлі послугами та розширення її присутності на світовому ринку послуг необхідне підвищення ефективності й конкурентоспроможності українського сектору послуг.

Розвиток сфери послуг в Україні потребує активізації залучення до цієї сфери інвестицій, у тому числі іноземних.

Залучення іноземного капіталу в українську економіку буде сприяти не тільки надходженню необхідних фінансових ресурсів, але й сучасних технологій, технічно ефективних методів реалізації послуг, що сприятиме підвищенню їх якості й доступності, культури обслуговування та, у підсумку, підвищить конкурентоспроможність вітчизняних виробників послуг і значно зміцнить позиції України в міжнародному обміні послугами.

Висновки і перспективи подальших розробок. Міжнародний ринок послуг під впливом процесів глобалізації та інтернаціоналізації продовжує розширюватися та залучає нові країни до свого розвитку, у тому числі, і Україну.

Перспективи подальшого розвитку світового ринку послуг полягають в активізації зовнішньої торгівлі послугами серед країн, що є інвестиційно-привабливими.

Зростаючу роль у подальшому розвитку світового ринку послуг відіграє науково-технічний прогрес.

Зокрема, пріоритетності набуває сектор інформаційно-комунікаційних послуг з такими новими галузями, як електронна й мобільна торгівля, що базуються на мережі Інтернет.

Завдяки цим досягненням послуги можуть більш ефективно впливати на структуру та динаміку експорту країни, продуктивність праці й конкурентоспроможність фірм та галузей, та в кінцевому рахунку – і на рівень життя населення.

Список використаної літератури

1. Пальчук О. Значення та роль світової торгівлі послугами в сучасній економіці / О. Пальчук // Дослідження міжнародної економіки: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 1 (66). – С. 72–78.
2. Журавльов Ю. В. Оцінка стану світової торгівлі послугами на сучасному етапі розвитку економіки / Ю. В. Журавльов // Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Пд-Сх Європи в рамках чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ. – 2011. – С. 273–277.
3. Коваль Г. І. Механізм регулювання ринку послуг: міжнародний та український аспекти / Г. І. Коваль // Науковий вісник Волинського нац. ун-ту ім. Л. Українки. – 2008. – № 6. – С. 138–143.
4. Мельник А. Міжнародна торгівля послугами і створення глобального ринку послуг / А. Мельник // Вісник Тернопільської акад. нар. госп-ва. – 2003. – № 8–1. – С. 94–102.
5. Ткаченко Л. В. Маркетинг послуг: [підруч.] / Л. В. Ткаченко. – К.: Центр навч. л-ри, 2003. – 192 с.
6. Демидова Л. Сфера услуг России: трудный путь модернизации / Л. Демидова // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 2. – С. 38–50.
7. Структура зовнішньої торгівлі послугами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrexport.gov.ua/ukr/vnishno_t_balans//6425.html.
8. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrexport.gov.ua/ukr/vnishno_t_balans//6424.html.
9. Мешко Н. П. Світовий ринок послуг: особливості регулювання та перспективи розвитку / Н. П. Мешко, В. А. Попова // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – 2011. – Частина 2. – С. 391–397.
10. Експрес-випуск: Зовнішня торгівля України послугами за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.ukrstat.gov.ua.

Прийнято до друку 08.02.2013

УДК 332.872.23:64.011.8

Траченко Л.А.

ПОЛІПШЕННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО СЕКТОРА

У статті досліджено проблеми щодо діяльності житлово-комунального сектора в Україні. Обґрунтовано та рекомендовано шляхи поліпшення якості надання житлово-комунальних послуг в контексті реформування житлово-комунального сектора.

The article represents the problems of activities in the housing and communal sector in Ukraine. It represents, justifies and recommends possible ways of the housing and communal services quality improvement in the context of reforming the housing and communal sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан житлово-комунального господарства (ЖКГ) в Україні не задовольняє потреби мешканців, які отримують неякісні послуги та державу, яка виплачує величезні дотації. Зношеність основних фондів галузі подекуди сягнула критичної межі, і загрожує техногенними катастрофами. Необхідні перетворення часто намагаються підмінити суто технічною модернізацією, або звести до підвищення тарифів, аби ті покривали собівартість послуг, з одного боку, та забезпечували можливість капіталовкладень у реконструкцію та оновлення мереж і обладнання – з іншого. Такі заходи є необхідними, але вони є недостатніми.

Проблеми постачальників житлово-комунальних послуг можуть бути розподілені на три категорії – інституційні, економічні та технічні. Проте, необхідною передумовою успішності як технічної модернізації ЖКГ, так і встановлення економічно обґрунтованих тарифів, є інституційна реформа. Центральним питанням такої реформи є права власності. Такі заходи є надзвичайно важливими.

По-перше, сектор ЖКГ безпосередньо впливає на якість життя усіх громадян. Це означає, що позитивні зрушення будуть одразу відчутні та винагороджені політично.

По-друге, спосіб взаємодії громадян з організаціями, які безпосередньо опікуються їхніми спільними проблемами у комунальному господарстві та намагаються забезпечити високий рівень якості житлово-комунальних послуг є мініатюрною моделлю взаємодії з владою. Зокрема, самоорганізація на цьому рівні є типовою «демократією знизу».

По-третє, цей сектор відіграє величезну роль в економіці. Тому неефективність використання ресурсів призводить до величезних втрат, які сьогодні розділяють між собою споживачі житлово-комунальних послуг та платники податків. Окрім того, питання тарифів на газ тісно пов’язане з ефективністю його використання, оскільки політично неможливо (та взагалі несправедливо) підвищувати вартість послуг без підвищення їхньої якості.

Кінцеві результати реформ у житлово-комунальному господарстві повинні відбитись у наданні послуг установлених стандартів якості проживання, включенні у повному обсязі ринкового механізму в процес функціонування галузей, переході до нового фінансування галузей за рахунок платежів населення із наданням малозабезпеченим верствам житлових субсидій.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Якість житлово-комунальних послуг є темою дослідження багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців. Вагомий внесок у загальні теоретичні надбання науки й розвитку сфери послуг зроблено науковими працями А. Амосова В. В. Апопія, О. В. Полоніна, В. П. Полуянова, О. Є. Румянцевої. У більшості праць наголошується на проблемах тарифної політики, організації та витратах щодо надання житлово-комунальних послуг, а також загальних питаннях щодо реформування ЖКГ,

© ТРАЧЕНКО Л.А., 2013

зокрема, технічні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність та першочерговість саме проблеми щодо інституційного реформування стає очевидною, якщо порівняти стан справ у так званому «приватному секторі», представленому індивідуальними односімейними будинками, та у багатоквартирних будинках. Проблем щодо якості надання житлово-комунальних послуг значно більше у мешканців багатоквартирних будинків. Проблеми з тарифами, утриманням території, та інші щодо функціонування ЖКГ, мають місце не тільки у старих, зношених, будинках, але й у деяких новобудовах, здебільшого тих, де не врегульовані відносини власності. Тому корінь проблеми – саме в інституціях, а не в технічних моментах.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження заходів щодо поліпшення якості надання житлово-комунальних послуг у ході інституційного реформування житлово-комунального сектора.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження доцільно розпочати з визначення основних проблем, що виникають при наданні житлово-комунальних послуг:

- недосконаліть порядку формування тарифів, непрозорість формування цін/тарифів за послуги та поточної діяльності підприємств ЖКГ;
- невідповідність розмірів платежів за користування житлом фактичним витратам на його утримання;
- неналежна керованість, неконтрольованість, низька якість роботи підприємств житлово-комунальної галузі та послуг, що ними надаються;
- недосконаліть діючої системи фінансування робіт, пов’язаних з обслуговуванням і модернізацією житлового фонду;
- утриманське відношення користувачів до житла, що призводить до його швидкого фізичного та морального зносу;
- високий ступінь регіональної диференціації стану забезпеченості та якості надання житлово-комунальних послуг;
- зношеність основних фондів галузі, застарілість технологій і, як наслідок, значні витрати (води, теплової енергії тощо) та низьку енергоефективність (близько 70% житлового фонду збудовано до 1970 р., зношеність основних фондів перевищує 60%, енергоємність послуг у 2,5–3 рази перевищує показники європейських держав; якщо на початку 90-х років у середньому по Україні на 100 км комунальних мереж припадало 30–40 аварій, то останніми роками цей показник сягнув 180 аварій на 100 км водопроводу та 10–20 на 100 км мереж теплопостачання;
- невідповідність наявних інфраструктурних потужностей зростаючим вимогам та потребам;
- високий рівень монополізації сфери надання житлово-комунальних послуг та слабкий розвиток конкуренції у цьому секторі;
- недосконаліть нормативно-правового регулювання діяльності галузі, насамперед, у сфері диверсифікації постачальників послуг;
- неефективна система управління, злиття замовника і підрядника і водночас розрив між споживачем і замовником послуг;
- незавершеність приватизації житлового фонду в частині асоціювання власників житла у багатоквартирних будинках в об’єднання співвласників (ОСББ).

З 1 січня 2010 року набув чинності Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки», прийнятий 11 червня 2009 року Верховною Радою України, яким затверджено Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки. Відповідно до Програми реформування галузі здійснюється шляхом формування відповідно до вимог світових стандартів ринку житла, впровадження недискримінаційних економічних відносин, між суб’єктами ринку й державою з поступовим обмеженням функцій держави як суб’єкта ведення господарства й

посиленням його впливу на формування ринкової інфраструктури, що передбачає:

- проведення взаємоузгодженої тарифної, інвестиційної політики й політики у сфері розвитку внутрішнього ринку;
- реалізацію ефективної антимонопольної політики й здійснення інституціональних перетворень на ринку житла й житлово-комунальних послуг, спрямованих на розвиток ринкових відносин і конкуренції;
- стимулювання інноваційної, інвестиційної й енергозберігаючої активності суб'єктів ведення господарства;
- підвищення енергоефективності галузі шляхом зменшення обсягів втрат паливно-енергетичних ресурсів, зниження енергоємності виробництва окремих видів продукції (послуг);
- розробку прозорого механізму формування цін і тарифів на продукцію й послуги підприємств, які здійснюють діяльність у житлово-комунальній сфері [1, с.3].

Здійснення інституційних перетворень на ринку житла й житлово-комунальних послуг з метою поліпшення їх якості, на думку автора, має полягати, перш за все, в утворенні правових та інших умов для забезпечення дієвих та ефективних представників власників квартир, які могли б вирішувати питання управління спільною власністю та представляти інтереси споживачів у відносинах з постачальниками послуг.

Проблеми, що накопичилися ще за радянські часи, коли сектор ЖКГ (як і решта економіки) розвивався неприродним шляхом, призвели до утворення нестійкої асиметричної структури власності, якої дотепер не вдалося позбутися. Приватизація квартир вирішила проблеми лише частково, оскільки самі будинки при цьому залишилися в управлінні тих самих комунальних служб – ЖЕКів – яким вони колись належали, але вже не як повноцінних (хоча й державних) власників, а як монопольних управителів, які, за відсутності альтернативи, фактично силою нав'язують свої послуги власникам. З огляду на теоретичні та практичні аспекти прав власності, сьогоднішня ситуація є неприродною та нестійкою. Вона не забезпечує ані інтересів власників, ані підтримання у належному стані та відтворення будинків, ані контролю за ефективністю витрат.

З точки зору економічної науки, у сфері ЖКГ завжди присутні два види проблем: питання щодо прав власності та ринкової влади (природної монополії). У випадку колективної власності також з'являється проблема колективних дій «часто також додатково поглиблена через різнорідність мешканців та, відповідно, керування спільним ресурсом.

У зв'язку з цим правовідносини та регулювання у сфері ЖГК покликані врегулювати два взаємопов'язані види відносин: відносини власності та регулювання природних монополій.

Відносини власності встановлюють симетрію прав, обов'язків та відповідальності щодо об'єктів, які забезпечують придатність власне житла (наприклад, квартир) для проживання. Стан під'їздів, дахів, стін, прибудинкових територій, технічне оснащення будинків – все це значною мірою визначає якість життя мешканців та ринкову вартість житла. Але на сьогодні фактичні права власності на ці об'єкти здебільшого розмиті (належать невідомо кому) або ж зосереджені у структур, мало зацікавлених у задоволенні потреб мешканців. Реформи мають створити ефективні механізми такої зацікавленості.

Регулювання природних монополій покликане запобігти зловживанню монопольним становищем з боку постачальників послуг водопостачання, каналізації, тепло-, електро- та газопостачання. Проблема полягає у тому, що ці послуги є предметами першої необхідності, і, водночас, замінники (субститути) для них або відсутні взагалі (як для каналізації), або дорогі та незручні (як з водою), або належать до того ж самого переліку (як з автономним опаленням або використанням електроенергії замість газу). У такій ситуації ці послуги купуватимуть навіть за дуже високу ціну, можливо менше, якщо для цього є технічна можливість. Попит є нееластичним по відношенню до ціни, а це стимулює монополіста завищувати ціну та зменшувати обсяг виробництва [2, с.7].

Сьогодні відсутня чітка та прозора методологія об'єктивного встановлення «справедливої» ціни на житлово-комунальні послуги монополіста. Інформація про справжні витрати та особливо можливість їх зменшувати, є асиметричною: монополіст володіє нею, але не зацікавлений ділитися з регулятором. До того ж, між ними можлива змова («захоплення регулятора») проти інтересів споживачів. Тому питання тарифів – це, передусім, проблема створення дієвого регулятора, який би захищав саме їхні інтереси, але робив це відповідально, з урахуванням необхідності в підтриманні та вдосконаленні обладнання. Як показує практика в умовах України представники влади, як центральної, так і місцевої, неефективно захищають інтереси та права споживачів житлово-комунальних послуг. Отже, захист прав споживачів житлово-комунальних послуг щодо відносин з природними монополіями потребує більш ефективних видів самоорганізації, як, наприклад, об'єднання для захисту спільних інтересів. Але таке об'єднання наштовхується на відому проблему колективної дії [3, с.25].

Проблема колективної дії полягає в тому, що навіть за наявності спільних інтересів групі людей важко організуватися задля їх відстоювання. Це пов'язано із відомою проблемою «халявників». Оскільки плодами колективних дій користуються усі учасники групи незалежно від того, чи брали вони особисту участь у цих діях чи ні, то кожному окремому учасникові з суто економічних мотивів не варто проявляти активність, аж доти вигода не стає настільки великою, що виправдуватиме його одноосібні зусилля. А до тих пір страждають усі разом.

Доцільно звернутися до світового досвіду щодо стабільних моделей організації сфери ЖКГ з точки зору власності. Насамперед, це приватні односімейні будинки – найефективніша форма з точки зору відносин власності, оскільки усі права та обов'язки поєднані у одного власника, який сам і користується будинком. Певні питання виникають тільки відносно можливих сторонніх ефектів (сморід чи шум) та відносин з постачальниками енергії й газу, іноді, води. Опалення у таких будинках майже завжди автономне. Недоліком цієї форми є малий розмір, що не дозволяє скористатися перевагами економії на масштабі (хоча сучасні технології опалення та водовидобування й водовідведення зменшили цю проблему), а також питання протидії монополіям. Власники вирішують спільні проблеми, формуючи асоціації або кондомініуми. Якщо ж будинки розміщені у котеджному містечку, то цими проблемами зацікавлений опікуватися забудовник, який залишається власником земельної ділянки поза межами індивідуальних садиб. Але взагалі проблеми менш гострі, ніж у багатоквартирних будинків [5, с.13].

Найбільш простою формою є приватний дохідний дім, побудований з метою здавання квартир у довгострокову оренду. Власник такого дому зацікавлений у підтриманні усіх його приміщень у належному стані та якісному обслуговуванні будинку, оскільки це збільшує його привабливість для клієнтів-орендарів. Водночас, конкуренція на ринку оренди та наявність іпотеки як альтернативи змушує його утримувати орендну плату на прийнятному рівні, а, відтак, і відстоювати інтереси мешканців у відносинах з природними монополіями. Для цього відносно нечисленні власники таких домів з однорідними інтересами досить успішно формують асоціації. Власник може відмовляти потенційно незручним для решти мешканців клієнтам, та позбавлятися тих, хто порушує спокій сусідів. Недоліками доходного дому є певна ринкова влада власника над орендарями, ймовірність картелізації ринку та недостатня можливість для орендарів пристосовувати помешкання під свої потреби. Тому таке житло найкраще підходить людям, які часто переїжджають з місця на місце. Наявність великого та розвинутого ринку оренди житла сприяє мобільності робочої сили, а отже, й конкурентноздатності економіки.

З точки зору прав власності близьким до цього є муніципальне житло, оскільки у нього теж єдиний власник – місцева громада. Проте на відміну від приватних власників громада не має за мету отримання прибутку та не має конкурентів. Натомість, призначення такого житла є суто соціальним – надання притулку бідним, які не здатні сплачувати ринкову ціну; а, у деяких країнах, також організація догляду за старими та інвалідами

(замість інтернатів). Право вибору для мешканців муніципального житла обмежене – вони мають дякувати громаді за дах над головою. Воно також не має бути особливо привабливим і в інших вимірах аби стимулювати самовідбір мешканців: той, хто отримує можливість, має сам прагнути якнайскоріше звільнити наданий громадою тимчасовий притулок. Таким чином, муніципальне житло за нормальної ситуації не є альтернативою іншим формам. Воно існує з позаекономічних мотивів як необхідне доповнення до ринку та субсидується громадою, тому і порівнювати його з іншими формами не зовсім коректно.

Нарешті, частина будинків формує кондомініуми (об'єднання співвласників багатоквартирних будинків), у яких квартири є приватною власністю мешканців, а все інше належить їм спільно. Великою перевагою такої форми є приватна власність на квартири. Це дозволяє мешканцям пристосовувати їх під свої потреби, та створює зацікавленість у довгострокових покращеннях. Аналогічно, мешканці спільно зацікавлені у підтриманні самого будинку та прилеглої території у належному стані, поліпшенні якості послуг з обслуговування, та контролі над ціноутворенням природних монополій. Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) представляє інтереси мешканців у відносинах із владою та постачальниками послуг. Кондомініуми (ОСББ) зазвичай споруджуються у кращих місцях та з кращою якістю, ніж доходні доми, тому вища вартість житла разом із правилами внутрішнього розпорядку, є природним захистом від асоціальних елементів.

Але слабким місцем кондомініумів є проблема колективної дії. Необхідність ефективного узгодження та прийняття спільних рішень ставить обмеження щодо розмірів кондомініуму, а також однорідності та плинності його членів. До того ж, від них вимагається доволі високий рівень соціального капіталу. Тому кондомініуми частіше формують у відносно невеликих (кілька десятків квартир) будинках, а оселяються у них переважно не дуже мобільні люди середнього віку та достатку. Утім, є чимало успішних та великих багатоквартирних кондомініумів.

Частина багатоквартирних будинків є кооперативами, де весь будинок належить юридичній особі, а мешканці, у свою чергу, є її співвласниками і юридично орендують свої квартири. Така форма є проміжною між доходним домом (оренда квартир, єдиний власник) та кондомініумом (співвласність).

Форму власності та організації мешканців треба відрізняти від форми технічного управління. За будь-якої із перерахованих вище організаційно-правових форм, технічні проблеми можуть вирішуватися як самотужки, так і з залученням фахівців, аж до передачі частини або всіх функцій поточного управління спеціальній управлінській компанії (УК).

Виходячи як із теорії, так і з практики інших країн, існує лише два способи відновити чіткість та симетрію прав власності: викуп з перетворенням на доходний дім (можлива зміна призначення будинку – переобладнання під готель) або утворення кондомініуму.

У першому випадку, сторонній інвестор стає повноцінним одноосібним власником. Для цього йому потрібно викупити повністю усі квартири, але на практиці це важко зробити, оскільки частина мешканців можуть не бажати їх продавати. При чому, чим більшим є будинок, тим ймовірніше наразитися на цю проблему, а перетворення на доходний дім актуально саме для великих будинків. Окрім того, це велике капіталовкладення з низькою ліквідністю, адже власнику важко знайти покупця на весь будинок цілком. За умов поганого захисту прав власності, високих відсоткових ставок та наявності інших привабливих можливостей, охочих робити такі інвестиції серед великих інвесторів дуже мало. Водночас, платоспроможні громадяни не довіряють оренді, і готові навіть йти на іпотеку заради власної квартири (хоча після кризи 2008 року частина з них, можливо, переглянула свою позицію). Тому наразі навіть новобудови споруджуються за пайовою схемою, яка передбачає приватизацію окремих квартир з утворенням такої ж самої ситуації. Хоча можна передбачити, що згодом і в Україні почнуть масово з'являтися доходні дома, це не має відношення до поточних проблем ЖКГ.

Тому, на думку автора, створення кондомініумів (ОСББ) у будинках з приватизованими квартирами залишається єдиним придатним способом владнати ситуацію з

правами власності та, відповідно, прокласти шлях до вирішення проблем ЖКГ щодо поліпшення якості надання житлово-комунальних послуг. Це є великим викликом, особливо у старих будинках, оскільки на відміну від світових аналогів, склад власників сформовано здебільшого за радянських часів і навмисно зроблено строкатим. До того ж будинки є завеликими, а мешканцям, як і усьому населенню, бракує соціального капіталу. Тому створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) ускладнено і навіть із вже створених значна частина керується неефективно з непоодинокими фактами зловживань та марнотратства.

Серед менш фундаментальних проблем, що додатково ускладнюють створення та діяльність ОСББ, можна виділити такі [2, с.15]:

1. Необхідність кворуму. Закон вимагає, щоб на установчих зборах були присутні не менше половини співвласників. Цього важко добитися через низький рівень соціального капіталу, звичну пасивність та схильність до патерналізму, та інші риси, на жаль, притаманні населенню України. Це вже не кажучи про суто технічні проблеми, адже найбільш активні та платоспроможні мешканці будинку є зазвичай і найбільш зайнятими: запрошення мають бути доставлені особисто, під розписку (що потребує багато часу та роботи), або рекомендованим листом (що вимагає інвестування власних коштів членами ініціативної групи); для зборів взимку потрібне приміщення, а в теплу пору року зібрати кворум ще складніше; тощо. До цього додаються і суто штучні перешкоди, такі як доступ до реєстрів власників.

З іншого боку, ця норма закону є логічною, оскільки ОСББ має бути єдиним представником всіх співвласників, а за її відсутності в одному будинку може бути створено декілька ОСББ, або ж таке об'єднання може створити злочинна група з метою ошукування сусідів. Тим не менш, у багатьох країнах існує вимога щодо обов'язкового створення ОСББ у тих будинках, де квартири приватизовано. Зазвичай, там кворум не вимагається. Цей досвід заслуговує на уважне вивчення.

2. Нечітко визначені межі прав власності. «Балансоутримувач», як було зазначено раніше, не є власником, і здійснює поточне управління (а подекуди і розпорядження) майном тільки за відсутності справжнього власника. Але коли такий власник в особі ОСББ з'являється, то починаються колізії з приводу належності того чи іншого конкретного об'єкту, адже у їхніх нинішніх розпорядників є свій інтерес. Найбільшу проблему становить прибудинкова територія: земельна ділянка є невід'ємною складовою об'єкту нерухомості, вона також обов'язково окреслена у документах. Але за існуючим законом ОСББ не набуває права власності на неї автоматично, отже вона може перейти іншого власника, і такі випадки уже були. Не зрозуміло кому належать споруди, побудовані на цій території, прибудови та окремі споруди, які архітектурно є одним цілим (паркінги, сміттєприйомники та ін.). Що робити, якщо горища або підвали було раніше приватизовано «балансоутримувачем», тобто спірно – чи є вони все ж таки спільною власністю, чи їхні власники на загальних правах входять до ОСББ? Навіть якщо відповіді на ці питання юридично існують, доводити свою правоту новоствореним ОСББ часто доводиться у судовій тяганині.

3. Нечітко визначений статус ОСББ є, за визначенням, формою колективного представництва інтересів співвласників будинку, якому вони делегують частину прав розпорядження спільним майном. Оскільки серед таких інтересів є обслуговування, то об'єднання може ним займатися самостійно, а може передати функції поточного управління далі – управлінській компанії. За бажанням, їй же можна передати права на збирання плати за послуги. Нарешті, будучи неприбутковою організацією, ОСББ може отримувати доходи, наприклад від надання в оренду нежилих приміщень будинку, і за рахунок цього зменшувати плату за послуги для мешканців. Здавалося б, можна обрати те, що зручніше та економічно доцільніше, але за існуючими законами усі ці форми мають різний зміст, і, відповідно, по-різному оподатковуються та регулюються.

Залучення управлінської компанії для обслуговування будинків є привабливою альтернативою для більшості ОСББ, оскільки справжні фахівці з організації обслуговування

будинків серед мешканців трапляються рідко, а непрофесійний підхід може призвести до великих втрат. До того ж, така компанія може чимало заощадити на ефекті масштабу, тож зрештою на конкурентному ринку її послуги можуть виявитися дешевшими за організацію усієї роботи власними силами, особливо для невеликих будинків. Але вона є звичайною комерційною фірмою, яка, додатково до власних інтересів, зобов'язана нараховувати та сплачувати ПДВ. Отже, послуги сторонньої компанії (аутсорсинг) автоматично коштуватимуть на 20% вище ніж самостійна організація.

Заплутаною є ситуація у будинках, обладнаних автономними бойлерами. Адже, по-перше, виробництво тепла підлягає ліцензуванню (незрозуміло, з яких мотивів). Отже, від ОСББ відповідні органи вимагають отримання ліцензії, що є невигідним для таких малих обсягів виробництва (коли те ж саме робить ЖЕК, то на це заплющують очі). По-друге, оскільки існує три ціни на природний газ – для населення, для підприємств теплокомуненерго та для усіх інших споживачів, то ОСББ «за замовчуванням» потрапляють до останньої категорії, найдорожчої, і їм доводиться відстоювати своє право на використання тарифів, встановлених для теплокомуненерго.

Нарешті, ОСББ часто нав'язують функцію збирання платежів за послуги природних монополістів. Зазвичай, останнім так зручніше. Але згідно з законом це рішення членів об'єднання – якщо їхні квартири обладнано індивідуальними лічильниками, то вони мають право сплачувати за спожиті обсяги безпосередньо, а можуть, за бажанням, передоручити це ОСББ, а воно, у свою чергу, за рішенням зборів може доручити цю роботу управлінській компанії. Але збирання платежів за послуги природних монополістів – не обов'язок ОСББ, якщо квартири обладнано індивідуальними лічильниками. Отже, доцільність переходу на індивідуальні лічильники очевидна.

Проблема виникає переважно відносно опалення, адже індивідуальні теплові лічильники дорогі, до того ж у багатьох випадках їх важко встановити, тому що труби опалення проходять стояками, а не поділені по квартирах. З цієї причини за опалення доводиться сплачувати солідарно. Проте, завжди залишається можливість передати неприємну функцію збирання грошей управлінській компанії. Хоча, між іншим, варто було б розглянути питання про надання оптових знижок при груповій сплаті за послуги – якщо вже постачальникам так зручніше, то чому б не заохотити прийняття добровільних рішень?

4. Кошти на капітальний ремонт старих будинків. Формально, держава відповідальна за проведення таких ремонтів, адже за радянських часів жителі сплачували на них відповідну частину квартплати, а Україна в цій частині є правонаступницею СРСР. Утім, як уже було зазначено, раніше ця система працювала на «солідарних» засадах, тобто, на принципі «фінансової піраміди», допоки усі сплачували внески, а житла будувалося дедалі більше. Але після розпаду СРСР будівництво житла за бюджетні кошти різко зменшилося, а згодом квартири було приватизовано. Власники новіших квартир, не кажучи вже про новобудови, споруджені за власні кошти, взагалі не мають жодних зобов'язань перед власниками старих. Водночас, значна частина будинків потребують капітального ремонту, який не мають можливості виконати нинішні мешканці із-за браку коштів. І хоча гроші поволі виділяються, у тому числі і на ремонти будинків, де створено ОСББ, їх украй недостатньо. Очікування на державну допомогу, серед інших факторів, утримує мешканців від створення ОСББ та набуття повноцінних прав власності на будівлі.

Головне застереження, про яке говорять сьогодні практики – це труднощі у відносинах з природними монополістами, попередніми «балансоутримувачами» ЖЕКами та іншими елементами старої системи. Дійсно, для неї ОСББ є кісткою у горлі. Адже ані встановлення чітких та симетричних прав власності, ані посилення позиції споживачів у відносинах з постачальниками послуг, ані, особливо, можливість обирати таких постачальників або організовувати обслуговування будинків власними силами, не влаштовують тих, хто має інтерес у збереженні статус кво. Саме у такій ситуації потрібні продумані та рішучі дії.

Одним із ефективних засобів щодо усунення проблем у діяльності ОСББ та поліпшення якості надання житлово-комунальних послуг є створення та сертифікація систем менеджменту якості відповідно до міжнародного стандарту ISO 9001:2008. Безумовно, цілком проблему у такий спосіб вирішити неможливо, але це серйозний крок на шляху до поліпшення ситуації в діяльності ОСББ. Автор вважає доцільним провести дослідження у цьому напрямку.

Висновки і перспективи подальших розробок. Ситуація, яка сьогодні склалася в результаті приватизації квартир у багатоквартирних будинках є неприродною та нестійкою. Належна якість житлово-комунальних послуг, контроль за ефективністю витрат не забезпечуються. Створення кондомініумів (ОСББ) у будинках з приватизованими квартирами залишається єдиним придатним способом владнати ситуацію з правами власності та, відповідно, прокласти шлях до вирішення проблем поліпшення якості надання житлово-комунальних послуг. Великою перевагою такої форми є приватна власність на квартири. Це дозволяє мешканцям пристосовувати їх під свої потреби та створює зацікавленість у довгострокових покращеннях. Мешканці спільно зацікавлені у підтриманні самого будинку та прилеглої території у належному стані, поліпшенні якості послуг з обслуговування та контролі над ціноутворенням природних монополій. ОСББ представляє інтереси мешканців у відносинах з владою та постачальниками послуг. Проте створення та діяльність ОСББ потребує вирішення низки проблем, досліджених у статті. Саме розробка та сертифікація системи менеджменту якості ОСББ відповідно до міжнародного стандарту ISO 9001:2008 може стати дієвим заходом для впорядкування діяльності об'єднання та поліпшення якості надання житлово-комунальних послуг.

Виходячи з проведених досліджень, у подальшому доцільно спрямувати зусилля на розробку методології для створення та впровадження системи менеджменту якості ОСББ відповідно до міжнародного стандарту ISO 9001:2008.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки» від 11 червня 2009 року № 1511-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=1869-15.
2. Звіт «Житлово-комунальна сфера: у пошуках господаря», підготовлений CASE Україна у рамках проекту «Популярна економіка: моніторинг реформ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.case-ukraine.com.ua.
3. Амосов А. Современные проблемы тарифной политики в жилищно-коммунальной сфере / А. Амосов // Науч.-техн. сб. – 2009. – Вып. 89. – С. 208–212.
4. Полонін О. Оптимізація витрат на утримання житлового фонду в регіональному аспекті: автореф. дис. на здобуття наук. степеня канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / О. Полонін. – Харків, 2003. – 20 с.
5. Полуянов В. Теория и практика реформирования предприятий в коммунальном хозяйстве / В. Полуянов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2001. – 244 с.
6. Румянцева Е. Приоритеты реформирования ЖКХ / Е. Румянцева // Жилищное и коммунальное хозяйство. – 2003. – № 2. – С. 22–24.

Прийнято до друку 31.05.2013

УДК 65.012.32

Урсакій Ю.А.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ТА МЕТОДІВ СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЖИТТЯ

У статті розглянуто застосування системних теорій щодо вирішення соціальних проблем в середовищі діяльності організацій. Обґрунтовано концепцію та метод системного управління якістю життя. Запропоновано матрицю заходів щодо побудови ефективної системи управління підвищенням якості життя.

The application of the system theories, in relation to the decision of social problems in the environment of organizations activity is examined in the article. The conception and method of life quality system management are grounded. The matrix of measures in relation to the construction of the effective upgrading of life control system is proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основним досягненням розвитку системної теорії управління, що проявилося за останні роки, є поступова ліквідація розриву між загальною теорією систем та системотехнікою, що раніше розвивалися як два цілком самостійних не пов'язаних напрямки. Загальна теорія систем розглядала абстрактну теоретичну суть явищ, пов'язаних, насамперед, з математичною логікою та деяких типів процесів пізнання. З іншого боку, системотехніка була, насамперед емпіричною дисципліною, внутрішньо не пов'язана набором окремих прикладних методів математики, конкретних методик проектування або удосконалення виробничих та управлінських систем.

Отже застосування системних теорій через неможливість розв'язання соціальних проблем залишається невирішеним, тобто, спроби застосування системотехніки у сфері діяльності організацій наштовхуються на низку істотних труднощів, які виникають через допущення та спрощення, що припадають на стадію розробки моделей.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У науковій літературі проблематика управління якістю життя висвітлюється в працях відомих учених, економістів і практиків, серед яких є зарубіжні: М. Кубр, Д. Майстер, Ф. Стеєле, та вітчизняні науковці: В. Верба, В. Коростельов, Т. Решетняк, О. Трофімова, Ю. Чернов.

Теоретичні положення щодо рівня та якості життя населення висвітлено у працях таких учених: Д. Богиня, В. Геєць [1, с.204], О. П. Глудкин [2, с.482], І. В. Дзюба [3, с.68], В. Жеребін, Е. Лібанова, В. Майєр, П. Ф. Друкер [4, с.117], В. Мандибура [5, с.141], В. Онікієнко, В. Пономаренко та інші.

Водночас стан сучасних вітчизняних досліджень процесів якості життя населення досить вдало характеризує І. В. Дзюба, який стверджує, що через недостатню концептуальну розробленість теорії перехідної економіки, формування нового типу господарювання в державі здійснюється без належної узгодженості зі структурною, інвестиційною та соціальною політикою, за відсутності творчого підходу до процесу праці [3, с.68–73].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне результатам наукових досліджень, необхідно констатувати, що в літературних джерелах відсутні комплексні дослідження становлення та функціонування системи управління якістю життя і методів їх реалізації. Нерозв'язаність зазначеної проблеми зумовила проведення досліджень у цьому напрямку.

Постановка завдання. Завдання постає у підвищенні результативності діяльності організації шляхом активної наукової розробки механізму управління якістю життя, з використанням системного підходу. Метою статті є обґрунтування системи управління

© УРСАКІЙ Ю.А., 2013

якістю життя та реалізації заходів комплексного підвищення її ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальні системи формуються із взаємопов'язаних і взаємопідпорядкованих підсистем певної соціальної системи. При цьому характер їх зв'язків повною мірою не досліджуються ні на рівні системи та їх підсистем, ні тим більше на рівні означеної системи. При цьому якість життя, як комплексна соціально-економічна категорія, що виражає ступінь задоволення матеріальних і духовних потреб людини, слугує важливим соціально-економічним критерієм при виборі напрямків і пріоритетів економічної та соціальної політики держави, а також для планування соціально-економічного розвитку організацій.

Управління якістю життя сьогодні вирішують переважно емпірично, що вимагає багато часу і неминуче супроводжується втратами засобів і сил на виправлення помилок. Для того, щоб управляти процесом підвищення рівня і якості життя населення, необхідно оцінювати їх характеристики. Оцінка вимагає конкретизації переліку елементів, що входять до складу системи управління якістю життя.

Для ефективного управління підвищенням якості життя доцільно, насамперед, визначити загальні тенденції в системі підвищення якості життя, суть, роль і місце цього процесу в контексті загального управління.

Еволюція розвитку теорії організаційного управління може бути умовно поділена на декілька етапів. Кожний із них обмежений часовими рамками і має характерні риси (рис. 1).

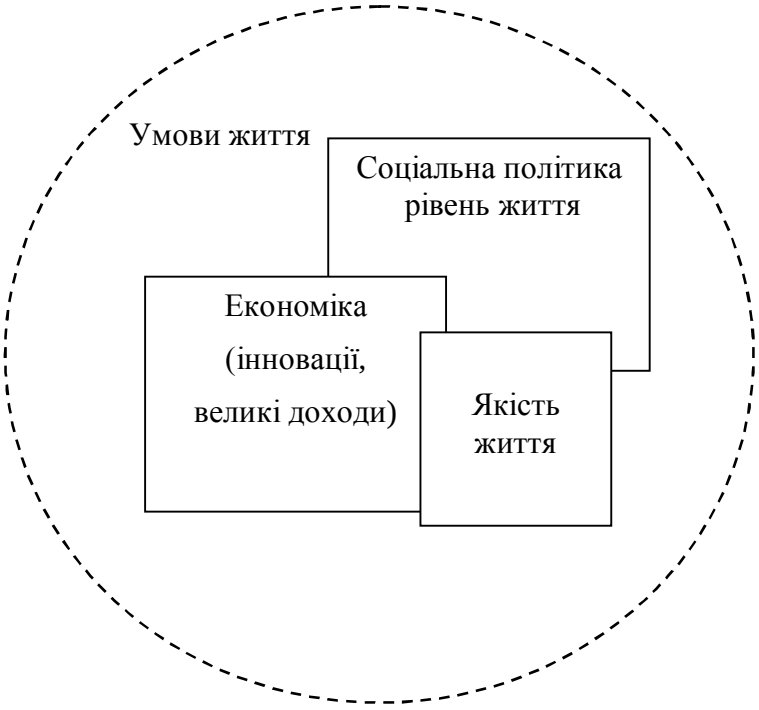

Рис. 1. Взаємозалежність понять категорії «якість життя»

Теоретики першого етапу були прихильниками універсальних принципів і моделей. Організації трактувалися як закриті системи, створені для ефективного досягнення внутрішніх цілей [1, с.481].

Перший етап розвитку теорії управління пов'язаний з бюрократичною моделлю, розробленою німецьким соціологом М. Вебером, як етап розвитку теорії організації, показав певні недоліки:

– теорія, заснована на уявленні соціальної спільності людей як механічної запрограмованої машини, не дала успішних результатів;

– теорія, заснована на одній («ідеальній») моделі, не може пристосовуватися до різних ситуацій і мінливого зовнішнього середовища.

Спроби виправити протиріччя, що накопичилися, призвели до другого етапу в розвитку теорії управління, в якому домінуючою стала «школа людських відносин». Однак створити універсальний підхід, що пояснює поведінку працівників, формальних і неформальних груп і дає менеджерам ключі до ефективного і раціонального управління, на базі природної поведінкової моделі не вдалося.

У 70–80-ті роки накопичений досвід управління поклав початок третьому етапу розвитку теорії організаційного управління – «ситуаційному проектуванню».

Ситуаційна теорія управління, як різновид системного підходу щодо організацій, пропонувала «моделі» ситуацій і рішень на основі узагальнення результатів емпіричних і статистичних досліджень значної кількості однорідних об'єктів [1, с.380]. Головними положеннями теорії є:

– визнання різноманітності організаційних форм та їхньої залежності від конкретної ринкової ситуації;
– виявлення кількісних і якісних залежностей між параметрами організаційних систем;
– створення моделі організації як відкритої системи.

Поштовхом для розвитку цієї теорії стала невизначеність зовнішнього середовища в умовах економічних криз. Спрощені декларативні принципи класичної теорії і захоплення біологічною сутністю елементів організаційних систем змінилися розглядом організацій як соціально економічної системи, що функціонує в конкретних унікальних умовах.

Трактування організацій як відкритої системи використовує тісний зв'язок із навколишнім середовищем: автономність з акцентом на внутрішні характеристики і належність до зовнішнього середовища з його характеристиками.

Вирішальною системною характеристикою підприємства є його спроможність адаптуватися до значних подій у зовнішньому середовищі, тобто воно повинно реагувати на події таким чином, щоб і в майбутньому зберегти спроможність такого вибору.

В основі остаточного добору і визначення показників оцінки якості процесу управління лежать два аспекти: з одного боку, його цілі, з іншого боку – чинники успіху. Управління якістю життя, таким чином, ураховує: управління розвитком якості особистості на основі процесів соціалізації, у першу чергу в рамках сім'ї та освіти, управління якістю середовища життя, управління якістю освіти, управління якістю розвитку населення, управління якістю здоров'я населення та ін. Йдеться про програмне управління, яке спирається на методологічну базу всього комплексу системи наук: учення про циклічність розвитку, екологію, освіту, педагогіку, здоров'я.

Інтегральними індикаторами виступають: рівень якості середовища, якість освіти та її доступність для населення, якість населення – система демографічних показників, якість культури – культурологічні виміри якості життя (індикатори доступності для населення – доступ до театру, музики, кіно, живопису, бібліотек та ін.; особливим індикатором якості культури особистості та якості інтелекту виступає розмаїття «мови» і динамічність читання).

Творчість стає головною функцією управління. З'являється креативний інноваційний менеджмент як форма управління фірмами, орієнтована на розкриття творчості, створення інноваційного потенціалу, розробку стратегій «поведінки на ринку» з цільовими установками на «технологічні прориви».

Модель процесу управління, як загальна функція, може бути відображена у лінійній формі управлінського циклу, яка містить відомі фактори управління, які впливають на прийняття рішення. Управлінське рішення на практиці реалізується через певний комплекс функцій. Функція управління – вид діяльності, у процесі якої здійснюється ефективний вплив на об'єкт управління, розв'язується поставлене завдання, досягається мета [2, с.468].

Розглянемо складові, які формують системний підхід щодо управління якістю життя:

- адаптивність, яку реалізують: уміння спрямовувати розвиток системи управління, наявність у керівника широкого кругозору, рис лідера, уміле використання нових технологій управління, позитивне ставлення до ризику;
- надання гнучкості та динамізму організаційним формам управління з тим, щоб мати можливість швидко пристосуватися до мінливих умов зовнішнього середовища;
- активне поширення принципів програмно-цільового управління якістю життя для досягнення конкурентних переваг;
- створення підсистеми мотивації на засадах якості життя;
- вплив ідей якості на розробку проблем формальної організації, соціально-психологічних аспектів організаційних процесів, системних процедур в управлінні, а також інформаційної підтримки.

Суть і зміст системи управління необхідно розглядати, в широкому розумінні, як процес, і у конкретному – як дію.

- якщо елементами системи будуть суб'єкти управління (керівники і фахівці) та процеси обробки інформації, то система виступає як орієнтована множинна сукупність суб'єктів управління, або цілеорієнтована сукупність процесів управління, між якими існують специфічні взаємозв'язки;
- якщо елементами системи розглядати певний засіб досягнення цілей, який вимагає одночасно та (або) паралельно в певні моменти реалізувати визначені дії, як санкціоновані способи досягнення цілей, що виробляють шляхом загальноприйнятих процедур прийняття рішень.

При створенні системи управління необхідно дотримуватися принципу відповідності, коли кожний елемент системи має у своєму розпорядженні достатні повноваження для вирішення поставлених завдань і відповідає за їх ефективне виконання. При цьому процеси управління розглядають від загального рівня (планування) до конкретного (регулювання). Усі види управління пов'язані між собою, і тільки їх комплексне застосування забезпечує успіх в діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Ефективна система управління підвищенням якості життя

Рівні управління	Етапи процесу системного управління				
	Цілі і завдання	Концепту-альні принципи	Методи вироблення і прийняття рішень	Результат	Критерії оцінки ефекту
Страте-гічний	Місія	Парадигма Політика	Знання теорії	Стратегія	Ризики
Тактичний	Стратегія	Прогно-зування	Критерії і аналіз альтернатив	Координа-ційні плани	Якісні показники
Опера-ційний	Система планів координації	Деком-позиція системи панів	Контролінг порівння план-факт	Керуючі дії-управління	Кількісні показники

Процес розвитку (удосконалення) підприємства при такому підході виглядає не тільки як процес знаходження найкоротшого шляху до чітко окресленої цілі – підвищення якості життя, але і як одночасне коректування цілей розвитку. Безумовно, наведений перелік напрямів управління аж ніяк не є вичерпним, можливі інші варіанти, що, очевидно, мають перспективи розвитку, але поки ще не стали предметом достатньо широких та інтенсивних досліджень, а знаходяться у стадії обговорення основних ідей, що обумовлює напрямки подальших наукових досліджень.

Висновки і перспективи подальших розробок. Теорія управління якістю життя висуває нові цілі ефективної діяльності організацій, змінює пріоритети і склад елементів у цілях, зміщує перевагу варіантів рішень на системній основі в багатьох економічних теоріях. Удосконалення управління якістю життя повинно базуватися на двох основних положеннях.

По-перше, суб'єктами управління повинні бути керівники всіх рівнів. По-друге, система управління повинна враховувати підсистеми розвитку персоналу і організації в цілому та виконувати наступні функції: (самоорганізація, професійна та соціально-психологічна адаптація працівників, профорієнтація: технічне та економічне навчання).

Конкретні цілі, механізми їхнього досягнення і заходи системи управління якістю життя визначаються поетапно в ході реалізації програми, при цьому мета кожного етапу визначається безпосередньо перед здійсненням відповідного етапу на основі аналізу поточної ситуації і результатів попереднього етапу. Концепція програми визначає «постійну частину» тих цілей і способів їхнього досягнення, що розробляються на кожному етапі програми, а стратегія – принципи формування «змінної частини» залежно від ймовірнісної характеристики середовища.

Концепція і стратегія розробляються на весь період дії програми і формуються на основі збору інформації щодо оцінки рівня управління якістю життя.

Системне управління якістю життя – спрямування діяльності організацій на досягнення інтегральних довготривалих інтересів людства у гармонії із навколишнім середовищем. Розумна життєдіяльність забезпечується тільки за умов вироблення збалансованих пріоритетів, методів і ефективних рішень щодо середовища. Проте організація великих соціальних систем (організацій) і їх очікуване майбутнє поводження можуть мати такий характер, що здійснити їх прогнозування, планування, моделювання і реалізацію за аналогією з простими системами виявиться складним завданням.

У тих випадках, коли всі закономірності поводження досліджуваного об'єкта відомі, і моделі діяльності створюються на основі цього припущення, спроби використання системного підходу завершувалися відносним успіхом. Коли відсоток відомих закономірностей знижується, і основного значення набувають невивчені аспекти поводження, зменшується і частка успішних спроб. Успіх упровадження таких методів усе ще стримується кількістю і якістю наявної інформаційної бази, а емоційна сфера людського поводження, як і раніше, залишається поза рамками можливостей системних досліджень.

Список використаної літератури

1. Новий курс реформи в Україні 2010–2015. Національна доповідь: [за заг. ред. В. М. Гейця та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
2. Всеобщее управление качеством / [О. П. Глудкин, Н. М Горбунов, А. И. Геров, Ю. В. Зорин]. – М.: Горячая линия. – Телеком, 2001. – 600 с.
3. Дзюба І. В. Категорія рівня життя населення: сучасний підхід / І. В. Дзюба, Л. Ф. Удотова // Статистика України. – 2004. – № 1. – С. 68–73.
4. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Ф. Друкер; [пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2001. – 272 с.
5. Мандибура В. О. Рівень життя України та проблеми реформування механізмів його регулювання / В. О. Мандибура. – К.: Парламентське вид-во, 1998. – 255 с.

Прийнято до друку 25.04.2013

АВТОРИ СТАТЕЙ

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

1. **Амбарчян В.С.** аспірант кафедри обліку в кредитних та бюджетних установах та економічного аналізу Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана, м. Київ;
2. **Арутюнян Р.Р.,** к.е.н., доцент кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
   Арутюнян С.С., к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОНЕУ, м. Одеса;
   Ітигіна О.В. к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОНЕУ, м. Одеса;
3. **Волохова І.С.** к.е.н., доцент кафедри фінансів ОНЕУ, м. Одеса;
4. **Дискіна А.А.** к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємств ОНПУ, м. Одеса;
5. **Калиниченко М.П.** к.е.н., доцент кафедри маркетингу Донецького національного університету, м. Донецьк;
6. **Костіна Н.М.** аспірант кафедри податкової та бюджетної політики Херсонського національного технічного університету, м. Херсон;
7. **Крисовата К. В.** аспірант кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету, м. Тернопіль;
8. **Мацкул В.М.,** к.ф.-м.н., доцент, завідувач кафедри математичних методів аналізу економіки ОНЕУ, м. Одеса;
   Кирилова Л.О. к.ф.-м.н., доцент кафедри математичних методів аналізу економіки ОНЕУ, м. Одеса;
9. **Поперешняк С.В.** к.ф.-м.н., доцент кафедри інженерії програмного забезпечення Національного авіаційного університету, м. Київ;
10. **Рябініна Л.М.** д.е.н., доцент кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
11. **Сідельникова Л.П.** к.е.н., доцент, завідувач кафедри податкової та бюджетної політики Херсонського національного технічного університету, м. Херсон;
12. **Якуша Я.В.** аспірант кафедри податкової та бюджетної політики Херсонського національного технічного університету, м. Херсон.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. **Бабенко Г.Є.** викладач кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ, м. Одеса;

2. **Дроб О.М.** к.е.н., заступник директора ТОВ «Таїм», м. Дніпропетровськ;
3. **Князєва О.А.,** д.е.н., професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова, м. Одеса;
   Січняк О.О. аспірант кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова, м. Одеса;
4. **Кубліков В.К.,** д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОНЕУ, м. Одеса;
   Тарасова О.В. ст. викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОНЕУ, м. Одеса;
5. **Місько Г.А.** викладач кафедри менеджменту організацій та ЗЕД ОНЕУ, м. Одеса;
6. **Муренко Т.О.** к.е.н., ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОНЕУ, м. Одеса;
7. **Юринець З.В.** к.е.н., доцент кафедри менеджменту Львівського національного університету ім. І. Франка, м. Львів.

ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

1. **Азарян О.М.,** д.е.н., професор кафедри маркетингу та комерційної справи Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Донецьк;
   Загорна Т.О. к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Макіївського економіко-гуманітарного інституту, м. Макіївка;
2. **Безтелесна Л.І.,** к.е.н., доцент кафедри трудових ресурсів та підприємництва НУВГП, м. Рівне;
   Юрчик Г.М. к.е.н., ст. викладач кафедри трудових ресурсів та підприємництва НУВГП, м. Рівне;
3. **Ільченко В. М.** ст. викладач кафедри економіки підприємств Дніпропетровської державної фінансової академії, м. Дніпропетровськ;
4. **Карпов В.А.,** к.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством, начальник НДЧ ОНЕУ, м. Одеса;
   Фіалковська А.А. аспірант кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ, м. Одеса;
5. **Кірсанова Ю.В.** експерт швейцарсько-українського проекту DESPRO, м. Київ;

6. **Макара О.В.** к.е.н., доцент кафедри державного та муніципального управління Тернопільського національного економічного університету, м. Тернопіль;
7. **Мельник Л.Г.,** д.е.н., професор кафедри економіки та бізнес-адміністрування Сумського державного університету, м. Суми;

Чорток Ю.В., к.е.н., ст. викладач кафедри економіки та бізнес-адміністрування Сумського державного університету, м. Суми;

Гончаренко О.С. асистент кафедри економіки підприємства Одеського національного політехнічного університету, м. Одеса;

8. **Скидан О.А.** викладач кафедри загальної економічної теорії ОНЕУ, м. Одеса;
9. **Ступак С.М.** викладач кафедри менеджменту організацій та ЗЕД ОНЕУ, м. Одеса;
10. **Тарасова І.І.** к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки Вінницького торговельно-економічного інститут КНТЕУ, м. Вінниця;
11. **Траченко Л.А.** доцент кафедри експертизи товарів та послуг ОНЕУ, м. Одеса;
12. **Урсакій Ю.А.** аспірант кафедри менеджменту Тернопільського національного економічного університету, м. Тернопіль.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВІСНИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Збірник наукових праць

Випуск 2 (49)

Частина ІІ

За загальною редакцією:

проф. Звєрякова М.І., проф. Ковальова А.І., проф. Буркинського Б.В.,
проф. Максимової В.Ф., та ін.

Підп. до друку 04.09.13. Формат 84х108/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 24,87
Наклад 100 прим. Зам. № 567

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгієвський узвіз, 8
Тел.: 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru
Свідоцтво: 23179617

Свідоцтво про внесення видання видавничої продукції до Державного реєстру видавців, виготівників та розповсюджувачів видавничої продукції від 31.08.2009 р., серія ДК № 3564.