

Редакційна колегія

Федоренко Валентин Григорович, головний редактор, перший віце-президент Спілки будівельників України, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, почесний доктор Одеської державної академії будівництва та архітектури, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

Кучеренко Ганна Борисівна, відповідальний секретар

Амоша Олександр Іванович, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

Бакуменко Валерій Данилович, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор

Бандур Семен Іванович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Андрощук Геннадій Олександрович, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент

Воротін Валерій Євгенович, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор

Гайдуцький Андрій Павлович, заступник керівника управління платіжних систем УКР СІБ банку, д-р екон. наук

Гайдуцький Павло Іванович, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Гнебіденко Іван Федорович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Грищенко Іван Михайлович, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор

Гудзинський Олексій Дмитрович, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Денисенко Микола Павлович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, академік УТА, д-р екон. наук, професор

Киричук Олександр Васильович, завідувач кафедри психології ІПК ДСЗУ, доктор педагогічних наук, професор

Корецький Микола Христофорович, в. о. ректора, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків Національного університету водного господарства та природокористування, д-р наук з державного управління, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Кривобороденко Геннадій Павлович, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Крилик Артур Станіславович, завідувач кафедри фінансів Хмельницького економічного університету, доктор економічних наук, професор, дійсний член АЕН України

Кузьмін Олег Євгенович, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, заслужений працівник народної освіти України

Кучменко Єліонора Миколаївна, професор кафедри соціології та соціально-гуманітарних дисциплін ІПК ДСЗУ, доктор історичних наук, професор

Мищенко Катерина Семенівна, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, кандидат наук з державного управління, доцент

Могиляний Олексій Миколайович, ректор ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук

Момчир Джурович, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії

Мордвінов Олександр Григорович, завідувач кафедри, Класичний приватний університет (м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор

Онищенко Володимир Олександрович, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор

Патика Наталія Іванівна, проректор з науково-педагогічної роботи ІПК ДСЗУ, к-т екон. наук, доцент

Поважний Олександр Станіславович, ректор Донецького державного університету управління, д-р екон. наук, професор

Радиш Ярослав Федорович, професор кафедри управління охороною здоров'я НАДУ при Президенті України, д-р наук з державного управління, професор

Розпутенко Іван Васильович, завідувач кафедри економічної політики НАДУ при Президенті України, д-р наук з державного управління, професор

Сабулк Петро Трохимович, Почесний директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УАН, заслужений діяч науки і техніки України

Сорока Микола Петрович, д-р наук з державного управління, професор, народний депутат України

Тимошенко Іван Іванович, ректор Європейського університету, професор

Тян Рево Борисович, завідувач кафедри фінансів і маркетингу ДВНЗ Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, д-р екон. наук, д-р тех. наук, академік Академії будівництва України

Федоренко Станіслав Валентинович, доцент кафедри інформаційних систем і технологій ІПК ДСЗУ, академік академії будівництва України, к.т.н., доцент

Чапка Мирослав, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України

Шаров Юрій Павлович, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президенті України, д-р наук з державного управління, професор

№ 8

серпень 2013

Журнал засновано у січні 2003 року.
Виходить щомісяця.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з

ЕКОНОМІКИ

(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2),

ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2)

Свідоцтво КВ № 9144,
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, а/с 61

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

economy.in.ua

Засновники:

Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,

ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"

Видавець:

ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"

Відділ інформації

Стаднік С. Б.

Відділ реклами

Чурсіна А. М.

Коректор

Пашко О. В.

Ком'ютерна верстка

Полулященко А. В.

Технічне забезпечення

Ромашко Р. В.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за збір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою ІПК ДСЗУ 29.08.13 р.

Підписано до друку 29.08.13 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 30,2.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2908/1.

Віддруковано у ТОВ «ДКС центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

© Економіка та держава, 2013

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 8/2013

Економічна
наука

<u>Ляшенко О. І.</u> Модель економічного зростання Солоу-Свена з капіталоінтенсивним та трудоінтенсивним технологічним прогресом	6
<u>Князевич А. О.</u> Інноваційна інфраструктура України: міжнародна оцінка та тенденції розвитку ..	9
<u>Кобець В. М.</u> Розробка економічних механізмів досягнення суспільних цілей	13
<u>Вдовиченко А. М., Зубрицький А. І.</u> Податкові розриви: теорія та можливості імплементації в Україні	17
<u>Ільяшенко В. А.</u> Податкова політика в системі регулювання соціально-економічного розвитку держави	22
<u>Перетяцько Ю. М.</u> Порівняльний аналіз методів розрахунку лізингових платежів	25
<u>Притуляк Н. М.</u> Державне фінансове стимулювання розвитку венчурного підприємництва: сучасний стан та шляхи вдосконалення	28
<u>Шапурова О. О.</u> Формування стратегічної концепції розвитку інтактильної економіки суб'єктів господарювання	34
<u>Ортіна Г. В.</u> Виявлення та аналіз чинників формування кризових явищ в економіці в умовах глобалізації як передумова розроблення антикризових стратегій	40
<u>Узнов Ф. В.</u> Некоторые необоснованные положения концепции условных товарных отношений внутри промышленных предприятий	45
<u>Шапуров О. О.</u> Визначення та оцінка штучно створених латентних механізмів	51
<u>Пушкар Т. А., Жовтяк Г. А.</u> Актуальні тенденції та перспективи розвитку автомобільного транспорту східних регіонів України	56
<u>Якимчук Т. П., Хлівна Г. О.</u> Необхідність імплементації рейтингу надійності недержавних пенсійних фондів в Україні	60
<u>Кириченко А. В., Лаштаба О. В.</u> Оцінка ефективності податкового контролю (на прикладі Маньківського відділення Тальнівської МДПІ у Черкаській області)	64
<u>Фурсова О. В.</u> Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в умовах глобалізації	68
<u>Мамедов Э. Я.</u> Аналіз основ формування структури потребительского рынка	72
<u>Ксьонова О. В.</u> Інновації як головний чинник сталого розвитку вітчизняного скотарства	74
<u>Маров И. В.</u> Проблемы развития транспортного потенциала Донецкой области	77
<u>Панасюк І. П.</u> Управління витратами як визначальний фактор ефективної діяльності авіакомпанії	80
<u>Пергейчук В. М.</u> Роль державного регулювання у формуванні інформаційних інститутів фінансового ринку	85
<u>Мойсей В. І.</u> Економічні ефекти державного регулювання міжнародної трудової міграції в Україні	88
<u>Пилявець В. М.</u> Особливості впровадження кластерного підходу в діяльність підприємств олієжирового комплексу	91
<u>Прокопчук С. І.</u> Компаративний аналіз емпіричних результатів прогнозування банкрутства заводів ЗБК України за допомогою нормативних підходів та підходу, оснований на імітаційному моделюванні	95

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 8/2013

Економічна
наука

<u>Бондаренко Д. А.</u> Проблемы фискальной политики и ее упрощение как фактор оптимизации деятельности малых и средних предприятий в Украине	99
<u>Тур О. В.</u> Ринок мінеральної води в Україні: виробництво та споживання	105
<u>Смолянук О. В.</u> Маркетингова складова соціальних мереж: світ та Україна	112
<u>Григорська Н. М.</u> Формування концептуального підходу до системно-процесного управління економічною стійкістю підприємства	118
<u>Гасанов Анар Джаваншир оглы</u> Системный анализ технологии управления коммерческими структурами в Азербайджане	124

Державне
управління

<u>Шатило О. А.</u> Японська система Кейретсу: досвід для удосконалення національної економічної політики	128
<u>Кобко В. А., Тищенко В. О.</u> Про оптимізацію та удосконалення системи підготовки керівного складу служби цивільного захисту і населення до дій у надзвичайних ситуаціях	131
<u>Демченко В. І., Буріх Ю. В.</u> Щодо необхідності впровадження програм здорового способу життя серед учнівської молоді	134
<u>Сітарський С. М.</u> Політичний конфлікт та сучасні українські реалії	137
<u>Скибун О. Ж.</u> Органи державної влади в сфері телекомунікацій країн, що входять до Регіональної співдружності в галузі зв'язку (Азербайджан, Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Латвія, Молдова, Росія, Узбекистан, Таджикистан): цілі, завдання, функції	140
<u>Білецький В. О.</u> Оперативно-розшукова діяльність у сфері прикордонної служби як предмет вітчизняних наукових досліджень	145

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файлу з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.
- Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).
- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

Адреса редакції: 04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29
для листування: 04112, м. Київ, а/с 61; economy_2008@ukr.net
Тел.: (044) 458-10-73, 223-26-28, 537-14-33

У HOMEPI:

Економіка та держава № 8/2013

Економічна
наука

<u>Liashenko O.</u> SOLOW-SVEN MODEL OF ECONOMIC GROWTH WITH CAPITAL INTENSIVE AND LABOR INTENSIVE TECHNOLOGICAL PROGRESS	6
<u>Kniazevych A.</u> THE INNOVATIVE INFRASTRUCTURE OF UKRAINE: INTERNATIONAL ESTIMATION AND DEVELOPMENT TRENDS	9
<u>Kobets V.</u> MECHANISM DESIGN FOR SOCIAL CHOICE ACHIEVEMENT	13
<u>Vdovychenko A., Zubrytskiy A.</u> TAX GAPS: THEORY AND OPPORTUNITIES FOR IMPLEMENTATION IN UKRAINE	17
<u>Iliashenko V.</u> TAX POLICY IN THE REGULATION OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT	22
<u>Peretiatko Y.</u> COMPARATIVE ANALYSIS METHODS OF CALCULATION OF LEASE PAYMENTS	25
<u>Prytuliak N.</u> STATE FINANCIAL STIMULATION OF DEVELOPMENT OF THE VENTURE ENTREPRENEURSHIP: THE CURRENT SITUATION AND WAYS TO IMPROVE	28
<u>Shapurova E.</u> STRATEGIC CONCEPT OF THE INVISIBLE ECONOMY	34
<u>Ortina G.</u> DETECTION AND ANALYSIS OF FACTORS ECONOMIC CRISIS IN GLOBALIZING AS BACKGROUND OF DEVELOPMENT ANTI-CRISIS STRATEGIES	40
<u>Uzunov F.</u> SOME UNGROUNDED CONCEPTION POSITION OF GOODS RELATIONS INSIDE PRODUCTION ENTERPRISES	45
<u>Shapurov A.</u> IDENTIFICATION AND ASSESSMENT OF ARTIFICIALLY CREATED LATENT PROCESSES	51
<u>Pushkar T., Zhovtyak G.</u> ACTUAL TENDENCIES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MOTOR TRANSPORT OF EAST REGIONS OF UKRAINE	56
<u>Yakymchuk T., Hlivna G.</u> THE NECESSITY OF IMPLEMENTATION OF RATING OF NON-STATE PENSION FUNDS RELIABILITY IN UKRAINE	60
<u>Kyrychenko A., Lashtaba O.</u> EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF TAX CONTROL (OF MANKIVSKIY BRANCH OF TALNIVSKA ISTI IN CHERKASY OBLAST)	64
<u>Fursova O.</u> MARKET OF ADVISORY SERVICES SPECIFIC FEATURES DEVELOPMENT IN A CONTEXT OF GLOBALIZATION	68
<u>Mamedov E.</u> THE ANALYZE BASE OF FORMATION STRUCTURE OF CONSUMER MARKET	72
<u>Ksonova E.</u> INNOVATIONS AS PRINCIPAL FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC LIVESTOCK	74
<u>Marov I.</u> PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF TRANSPORT POTENTIAL OF DONETSK REGION	77
<u>Panasyuk I.</u> MANEGMENT CHARGES AS A DOMINANT FACTOR OF EFFECTIVE ACTIVITY OF THE AIRLINE	80
<u>Perdeychuk V.</u> THE ROLE OF GOVERNMENT REGULATION IN SHAPING THE INFORMATION OF FINANCIAL MARKET INSTITUTIONS	85
<u>Moses V.</u> THE ECONOMIC EFFECTS OF GOVERNMENT REGULATION OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION IN UKRAINE	88
<u>Pyliavets V.</u> PECULIARITIES OF THE CLUSTER APPROACH IMPLEMENTATION IN ENTERPRISES' ACTIVITY OF OIL AND FAT COMPLEX	91
<u>Prokopchuk S.</u> COMPARATIVE ANALYSIS OF THE EMPIRICAL RESULTS OF BANKRUPTCY PREDICTION CONCRETE PLANTS OF UKRAINE WITH THE REGULATORY APPROACHES AND THE APPROACH BASED ON SIMULATIONS	95

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 8/2013

Економічна
наука

<u>Bondarenko D.</u> PROBLEMS OF FISCAL POLICY AND ITS EASIER AS A FACTOR IN OPTIMIZATION OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN UKRAINE	99
<u>Tur O.</u> MINERAL WATER MARKET IN UKRAINE: PRODUCTION AND CONSUMPTION	105
<u>Smolyanyuk O.</u> MARKETING CONSTITUENT OF SOCIAL NETWORKS: WORLD AND UKRAINE	112
<u>Grygorska N.</u> FORMING A CONCEPTUAL APPROACH TO SYSTEM-PROCESS MANAGEMENT OF ECONOMIC STABILITY OF THE ENTERPRISE	118
<u>Hasanov Anar Javanshir</u> SYSTEM ANALYSIS OF TECHNOLOGY MANAGEMENT BY COMMERCIAL ENTITIES IN AZERBAIJAN	124
<hr/>	
<u>Shatylo O.</u> KEIRETSU JAPAN'S SYSTEM: THE EXPERINCE FOR NATIONAL ECONOMIC POLICY IMPROVING ...	128
<u>Kobko V., Tischenko V.</u> ABOUT OPTIMIZATION AND IMPROVEMENT OF SYSTEM OF PREPARATION OF LEADING COMPOSITION OF SERVICE OF CIVIL DEFENCE AND POPULATION TO ACTIONS IN EXTRAORDINARY SITUATIONS	131
<u>Demchenko V., Burih U.</u> CONCERNING THE NECESSITY OF INTRODUCING THE PROGRAMS OF HEALTHY WAY OF LIVING AMONG YOUNG PEOPLE	134
<u>Sitarskiy S.</u> POLITICAL CONFLICT AND MODERN UKRAINIAN REALITIES	137
<u>Skybun O.</u> THE AUTHORITIES IN THE FIELD OF TELECOMMUNICATIONS OF THE MEMBERS OF THE REGIONAL COMMONWEALTH IN THE FIELD OF COMMUNICATION (AZERBADZHAN, ARMENIA, KAZAKHSTAN, KYRGYZSTAN, LATVIA, MOLDOVA, RUSSIA, UZBEKISTAN, TAJIKISTAN): AIMS, OBJECTIVES AND FUNCTIONS	140
<u>Bieletskyi V.</u> OPERATIONAL ACTIVITIES IN BORDER SERVICE AS A SUBJECT OF NATIONAL RESEARCH	145

Державне
управління

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/І, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файла з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.
- Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).
- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

Адреса редакції: 04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

для листування: 04112, м. Київ, а/с 61; economy_2008@ukr.net

Тел.: (044) 458-10-73, 223-26-28, 537-14-33

О. І. Ляшенко,
 д. е. н., доцент, професор кафедри економічної кібернетики,
 Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ СОЛОУ-СВЕНА З КАПІТАЛОІНТЕНСИВНИМ ТА ТРУДОІНТЕНСИВНИМ ТЕХНОЛОГІЧНИМ ПРОГРЕСОМ

O. Liashenko,
 Doctor of Economics, Docent, Professor of Economic Cybernetics Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

SOLOW-SVEN MODEL OF ECONOMIC GROWTH WITH CAPITAL INTENSIVE AND LABOR INTENSIVE TECHNOLOGICAL PROGRESS

У роботі запропонована модифікація моделі економічного зростання Солоу-Свена, що полягає у відмові від гіпотези про сталість норми збереження. Проаналізований випадок, коли в моделі присутні капіталоінтенсивний та трудоінтенсивний технологічний прогрес. Показано, що в довготривалій перспективі в стаціонарному стані норма збереження прямує до нуля, а економіка підтримує себе за рахунок зростаючого капіталоінтенсивного технологічного прогресу.

The paper presents a modification of Solow-Sven model of economic growth, that is to abandon the hypothesis of constancy preservation norms. Analyzed the case where the model capital intensive and labor intensive technological progress are present. It is shown that in the long run in steady state preservation norm tends to zero and the economy maintains itself by growing capital intensive technological progress.

Ключові слова: модель економічного зростання Солоу-Свена, капіталоінтенсивний та трудоінтенсивний технологічний прогрес, неокласична виробнича функція, стаціонарний стан економічного розвитку, перехідна динаміка.

Key words: Solow-Sven model of economic growth, capital intensive and labor intensive technological progress, neoclassical production function, steady state of economic development, transitional dynamics.

ВСТУП

Моделі економічного зростання займають значне місце в економіко-математичних дослідженнях ще з 30-х років минулого століття [1]. Добре відомі і детально вивчені моделі Харрода-Домара, Філіпса, Хікса, Самуельсона, Рамсея, Солоу-Свена, Касса-Кіпманса, Ромера, Лукаса та інших. Модель, яку ми розглядаємо і модифікуємо в цій роботі, побудована Р. Солоу [2] та Т. Свенном [3].

Ключовим моментом моделі Солоу-Свена стала неокласична виробнича функція зі стандартним припущенням про сталість норми збереження з метою створення гранично простої моделі економіки загальної рівноваги. Найважливішим наслідком цієї моделі стало те, що при відсутності тривалих технологічних покращень зростання на душу населення з часом асимптоматично зупиняється. Цей модельний дефект, як правило, виправляють шляхом припущення, що технологічний прогрес відбувається екзогенним чином. При цьому в моделі це враховується введенням замість трудових ресурсів $L(t)$

ефективної праці $\hat{L}(t) = e^{\alpha} L(t)$, де $\alpha > 0$ — заданий темп трудоінтенсивного технологічного прогресу. На цьому шляху визначається стаціонарний розв'язок та вивчається перехідна динаміка.

МЕТА СТАТТІ

Мета цієї роботи — дослідити модифікацію моделі Солоу-Свена, що додатково до трудоінтенсивного враховує ще капіталоінтенсивний технологічний прогрес шляхом введення замість капітальних ресурсів $K(t)$ ефективного капіталу $\hat{K}(t) = e^{\beta} K(t)$, де $\beta > 0$ — заданий темп капіталоінтенсивного технологічного прогресу.

1. Неокласична виробнича функція. Виробнича функція $F(K, L)$ називається неокласичною, якщо вона має такі властивості:

1) стала ефективність зі зростанням виробництва:
 $F(\lambda K, \lambda L) = \lambda F(K, L)$ для всіх $\lambda > 0$ (1);

2) додатна та зменшуюча віддача ресурсів:

$$\frac{\partial F}{\partial K} > 0, \quad \frac{\partial^2 F}{\partial K^2} < 0;$$

$$\frac{\partial F}{\partial L} > 0, \quad \frac{\partial^2 F}{\partial L^2} < 0; \quad (2)$$

3) умови Інади [4]:

$$\lim_{K \rightarrow 0} \frac{\partial F}{\partial K} = \lim_{L \rightarrow 0} \frac{\partial F}{\partial L} = \infty; \quad \lim_{K \rightarrow \infty} \frac{\partial F}{\partial K} = \lim_{L \rightarrow \infty} \frac{\partial F}{\partial L} = 0; \quad (3)$$

4. істотність:

$$F(0, L) = F(K, 0) = 0 \quad (4).$$

З перших трьох властивостей випливає, що випуск прямує до нескінченності при прямуванні будь-якого з ресурсів до нескінченності [1].

У неокласичній виробничій функції можна перейти до змінних на душу населення. Дійсно, обираючи в (1)

$$\lambda = \frac{1}{L}, \text{ одержуємо}$$

$$Y = F(K, L) = LF\left(\frac{K}{L}, 1\right) = Lf(k) \quad (4),$$

де $k = \frac{K}{L}$ — капітал на одного працівника, $y = \frac{Y}{L}$ — ви-

пуск на одного працівника і функція $f(k) = F(k, 1)$. Таким чином, неокласична виробнича функція може бути записана в інтенсивній формі

$$y = f(k) \quad (5).$$

Тоді

$$\frac{\partial Y}{\partial K} = f'(k) \quad (6),$$

$$\frac{\partial Y}{\partial L} = f(k) - kf'(k) \quad (7),$$

$$\lim_{k \rightarrow 0} f'(k) = \infty, \quad \lim_{k \rightarrow \infty} f'(k) = 0 \quad (8).$$

Однією з найпростіших і найбільш розповсюджених виробничих функцій, яка вважається зручною для описання реальних економік, є функція Кобба-Дугласа

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha} \quad (9),$$

де $A > 0$ — рівень технології, α — константа, $0 < \alpha < 1$.

У конкурентній економіці капітал і праця оплачуються своїми граничними продуктами, тобто граничний продукт капіталу дорівнює ціні оренди R , а граничний продукт праці дорівнює ставці заробітної плати ω . Отже,

$$R = f'(k), \quad \omega = f(k) - kf'(k) \quad (10).$$

2. Модель Солоу-Свена з технологічним прогресом у капіталоінтенсивній та трудоінтенсивній формах.

Припустимо, що виробнича функція включає капіталоінтенсивний технологічний прогрес у вигляді множника до обсягу капіталу $K(t)$ (технологічний член зростає зі сталим темпом $z \geq 0$), а також включає трудоінтенсивний технологічний прогрес у вигляді множника e^{xt} до обсягу праці $L(t)$ (технологічний член зростає зі сталим темпом $x \geq 0$):

$$Y = F(e^{zt}K(t), e^{xt}L(t)) \quad (11).$$

Тоді зміни в основних фондах протягом часу описуються диференціальним рівнянням:

$$\dot{K} = sF(e^{zt}K, e^{xt}L) - \delta K \quad (12),$$

де s — норма збереження, $0 < s < 1$, $\delta > 0$ — сталий темп вибуття капіталу. Будемо вважати, що населення $L(t)$ зростає зі сталим екзогенним темпом приросту $\frac{\dot{L}}{L} = n \geq 0$. Якщо ми нормуємо число людей в момент $t = 0$

до одиниці, то населення (робоча сила) в момент часу t описується рівнянням

$$L(t) = e^{nt} \quad (13).$$

Позначимо

$$e^{zt}K = \hat{K}, \quad e^{xt}L = \hat{L} \quad (14),$$

де \hat{K} — ефективний обсяг капіталу, \hat{L} — ефективний обсяг праці.

Поділимо обидві частини співвідношення (11) на \hat{L} , одержимо виробничу функцію в інтенсивній формі

$$\frac{Y}{\hat{L}} = F\left(\frac{\hat{K}}{\hat{L}}, 1\right) = f\left(\frac{\hat{K}}{\hat{L}}\right) \quad (15),$$

де всі величини виражені в розрахунку на одиницю ефективного обсягу праці.

Позначимо

$$\hat{y} = \frac{Y}{\hat{L}}, \quad \hat{k} = \frac{\hat{K}}{\hat{L}}. \quad (16).$$

Тоді обсяг випуску на одиницю ефективної праці перетворюється до вигляду

$$\hat{y} = f(\hat{k}) \quad (17).$$

Над рівнянням зростання основних фондів (12) зробимо перетворення, щоб перейти до нової основної змінної $\hat{k}(t)$. Після ділення обох частин рівняння (12) на \hat{L} одержимо співвідношення

$$\frac{\dot{\hat{K}}}{\hat{L}} = sf(\hat{k}) - \delta e^{-zt}\hat{k}. \quad (18).$$

Оскільки

$$\dot{\hat{k}} = \frac{d}{dt}\left(\frac{\hat{K}}{\hat{L}}\right) = \frac{\dot{\hat{K}}}{\hat{L}} - \frac{\hat{K}\dot{\hat{L}}}{\hat{L}^2} = \frac{1}{\hat{L}} \frac{d}{dt}(e^{zt}K) - \frac{\hat{k}}{\hat{L}^2} \frac{d}{dt}(e^{xt}L) = z\hat{k} + e^{zt} \frac{\dot{K}}{L} - (n+x)\hat{k},$$

то звідси з урахуванням співвідношення (18) одержуємо шукане рівняння

$$\dot{\hat{k}} = e^{zt}sf(\hat{k}) - (\delta + n + x - z)\hat{k} \quad (19).$$

Введемо до розгляду ефективну норму збереження \hat{s} згідно правилом

$$s = \hat{s}e^{-zt}, \quad \hat{s} = const, \quad 0 < \hat{s} < 1.$$

Очевидно, що $\hat{s} = s(0)$ — відома стала на початку часового періоду $t = 0$.

Тоді замість (19) одержимо диференціальне рівняння зі сталими коефіцієнтами

$$\dot{\hat{k}} = \hat{s}f(\hat{k}) - (\delta + n + x - z)\hat{k}. \quad (20).$$

Ще раз нагадаємо: щоб отримати рівняння (20), довелося відмовитись від класичної гіпотези моделі Солоу-Свена про сталість в часі норми збереження. Саме в цьому і полягає наша модифікація моделі Солоу-Свена.

Член $\delta + n + x - z$ в правій частині рівняння (20) тепер є ефективною нормою амортизації питомої величини $\hat{k} = \hat{K}/\hat{L}$. Якби норма збереження була нульовою, то \hat{k} зменшувалась би частково в зв'язку з вибуттям \hat{K} з темпом $\delta - z$, частково в зв'язку зі зростанням \hat{L} з темпом $n + x$.

3. Перехідна динаміка.

Аналіз поведінки моделі в часі проведемо в два етапи [1]. Спочатку розглянемо довгостроковий розвиток або стаціонарний стан, а потім опишемо короткострокову поведінку або перехідну динаміку. У моделі Солоу-Свена стаціонарний стан відповідає $\dot{\hat{k}} = 0$ в рівнянні (20), тобто перетин кривої $\hat{s}f(\hat{k})$ з прямою $(\delta + n + x - z)\hat{k}$. Відповідне значення \hat{k} позначимо \hat{k}^* . Очевидно, \hat{k}^* задовольняє умові

$$\hat{s}f(\hat{k}^*) = (\delta + n + x - z)\hat{k}^*, \quad \hat{k}^* > 0. \quad (21).$$

Поділимо обидві частини рівняння на \hat{k} . Одержимо в правій частині диференціального рівняння

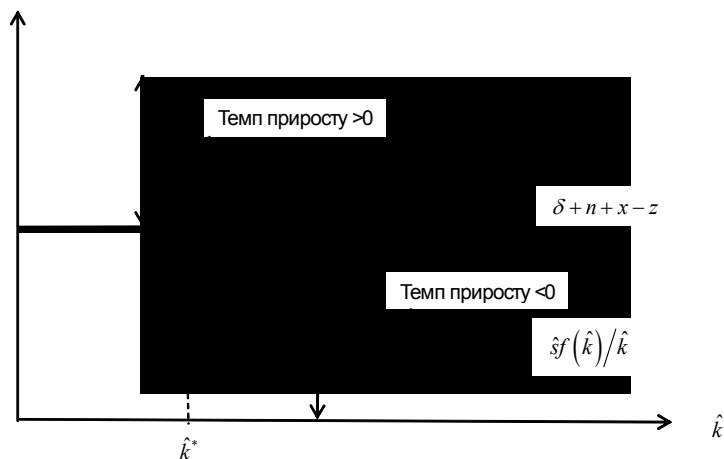


Рис. 1. Модель Солоу-Свена з технологічним прогресом

$$\frac{\dot{\hat{k}}}{\hat{k}} = \hat{s} \frac{f(\hat{k})}{\hat{k}} - (\delta + n + x - z) \quad (22),$$

вираз у вигляді різниці двох членів, перший з яких є добутком \hat{s} та середнього продукту капіталу, а другий є константою $(\delta + n + x - z)$. При цьому середній продукт капіталу $f(\hat{k})/\hat{k}$ змінюється з часом.

За визначенням стаціонарний стан \hat{k}^* задовольняє умові (21). Перехідна динаміка величини \hat{k} якісно така ж, як і динаміка k в класичній моделі Солоу-Свена. Зокрема, ми можемо намалювати таку ж картинку, як у класичному випадку, на якій по горизонтальній осі відкладаються \hat{k} , вниз нахилена крива тепер $\hat{s}f(\hat{k})/\hat{k}$, а горизонтальна лінія знаходиться на рівні $\delta + n + x - z$ (рис. 1).

Перший вираз $\hat{s}f(\hat{k})/\hat{k}$, як і в [1], назвемо кривою збереження, а другий $(\delta + n + x - z)$ — кривою амортизації. Похідна від $f(\hat{k})/\hat{k}$ по \hat{k} дорівнює $-[f(\hat{k}) - \hat{k}f'(\hat{k})]/\hat{k}^2$. Вираз у квадратних дужках дорівнює граничному продукту праці, який додатний. Отже, похідна від $f(\hat{k})/\hat{k}$ від'ємна, що і відображено на рис. 1. Темп приросту ефективного капіталу на ефективного працівника ($\hat{k} = \hat{K}/\hat{L}$) характеризується відстанню по вертикалі між кривою $\hat{s}f(\hat{k})/\hat{k}$ та прямою ефективного вибуття $\delta + n + x - z$. Економіка знаходиться в стаціонарному стані, коли величина \hat{k} стала. Тоді згідно (17) і величина \hat{y} теж стала.

Крива збереження має від'ємний нахил, що прямує до ∞ при $\hat{k} \rightarrow 0$ та прямує до 0 при $\hat{k} \rightarrow \infty$. Крива амортизації являє собою горизонтальну пряму на рівні $\delta + n + x - z$. Вертикальна відстань між кривою збереження і кривою амортизації дорівнює темпу приросту \hat{k} , а точка перетину відповідає стаціонарному стану. Оскільки $\delta + n + x - z > 0$ та $\hat{s}f(\hat{k})/\hat{k}$ знижується монотонно з ∞ до 0, то крива збереження і пряма амортизації перетинаються в єдиній точці. Отже, стаціонарне значення $\hat{k}^* > 0$ існує і єдине.

На рис. 1. видно, що зліва від стаціонарного стану крива $\hat{s}f(\hat{k})/\hat{k}$ лежить вище $\delta + n + x - z$. Тому темп приросту \hat{k} залишається додатним по мірі зростання \hat{k} . Якщо \hat{k} зростає, то $\dot{\hat{k}}/\hat{k}$ зменшується і досягає нуля, як тільки \hat{k}

досягає \hat{k}^* . Економіка асимптотично прямує до стаціонарного стану, в якому \hat{k} не змінюється. Аналогічні міркування можна привести для демонстрації того, що якщо економіка стартує вище стаціонарного стану $\hat{k}(0) > \hat{k}^*$, то темп приросту \hat{k} буде від'ємним, а \hat{k} буде знижуватись з часом. Коли \hat{k} наближається до \hat{k}^* , темп приросту зростає і досягає нуля. Таким чином, система глобально стійка: для будь-якого початкового стану $\hat{k}(0) > 0$ економіка збігається до свого єдиного стаціонарного стану $\hat{k}^* > 0$.

У стаціонарному стані змінна \hat{k} стала, але при цьому змінні \hat{y} та \hat{c} не є сталими. Оскільки

$$\frac{\dot{\hat{k}}}{\hat{k}} = \frac{\dot{K}}{K} - (x - z) = \frac{\dot{K}}{K} - (n + x - z),$$

то в стаціонарному стані змінна k зростає з темпом $x - z$, а змінна K зростає з темпом $n + x - z$. При цьому оскільки ефективна норма збереження $\hat{s} = const$, то норма збереження $s = \hat{s}e^{-zt}$ зменшується в часі і прямує до 0 при $t \rightarrow \infty$. Це означає, що в довготривалій перспективі в стаціонарному стані економіка не потребує значних збережень, а функціонує виключно за рахунок зростаючого капітаоінтенсивного технологічного прогресу.

Література:

1. Барро Р.Дж. Экономический рост / Р.Дж. Барро, Х. Сала-и-Мартин; пер. с англ. — М.: БИНОМ; Лаборатория знаний, 2010. — 824 с.
2. Solow Robert M. (1956), A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economic. — 1959. — 70, February. — P. 65—94.
3. Swan Trevor W. "Economic Growth and Capital Accumulation" // Economic Record, 32, November. — 1956. — P. 334—361.
4. Inada Ken-Ichi. On a Two-Sector Model of Economic Growth: Comments and a Generalization // Review of Economic Studies. — 1963. — 30, June. — P. 110—127.

References:

1. Barro R. J. Economic growth / R. J. Barrot, x. Sala-and-Martin; front with imp. — М.: an entity bean. — Laboratory of knowledge. 2010. — 824 p.
2. Solow Robert M. (1956), A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economic. — 1959. — 70, February. — P. 65—94.
3. Swan Trevor W. "Economic Growth and Capital Accumulation" // Economic Record, 32, November. — 1956. — P. 334—361.
4. Inada Ken-Ichi. On a Two-Sector Model of Economic Growth: Comments and a Generalization // Review of Economic Studies. — 1963. — 30, June. — P. 110—127.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2013 р.

УДК 338.001.36

А. О. Князевич,
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту, Рівненський державний гуманітарний університет

ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНА ОЦІНКА ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

A. Kniazevych,
PhD economics, associate professor, associate professor of management, Rivne State Humanitarian University, Rivne

THE INNOVATIVE INFRASTRUCTURE OF UKRAINE: INTERNATIONAL ESTIMATION AND DEVELOPMENT TRENDS

У статті здійснений аналіз результатів дослідження соціально-економічних показників та критеріїв, за якими щорічно міжнародною школою бізнесу INSEAD оцінюється стан національних інноваційних систем різних країн світу та їх інфраструктури. Розвиток інноваційної інфраструктури визначає рівень розвитку національної економіки країни, конкурентоспроможність її продукції та можливості для подальшого зростання добробуту населення. Висвітлені основні проблеми, що знижують рейтинг вітчизняної економіки у сфері впровадження інновацій.

The article is devoted analyzes the results of research on the socio-economic indicators and criteria for the annual international business school INSEAD estimated state of national innovation systems of different countries and their infrastructure. The development of innovation infrastructure determines the level of development of the national economy, the competitiveness of its products and opportunities for continued growth of welfare. The basic problem that lower ratings of the national economy in innovation were identified.

Ключові слова: інноваційний розвиток, національна інноваційна система, інноваційна інфраструктура, глобальний інноваційний індекс.

Key words: innovative development, national innovation system, innovation infrastructure, global innovation index.

Глобалізація світової економіки в ХХІ столітті є вирішальним фактором, який визначає і спрямовує подальший розвиток національних економік різних країн. У зв'язку з цим перед науковцями постає проблема неупередженого визначення, аналізу та моніторингу головних факторів, що забезпечують розвиток і поступове поширення інноваційних процесів у різних країнах світу. Моніторинг глобального інноваційного розвитку в розрізі кожної з країн світу, що здійснений провідними міжнародними науково-дослідними організаціями, становить особливий науковий інтерес для дослідження кожної зі складових інноваційної діяльності вітчизняної національної економіки. Потребують поглибленого аналізу питання розробки шляхів розвитку інноваційної інфраструктури України і підвищення рейтингу національної інноваційної системи для залучення потенційних інвесторів та світової громадськості до вирішення нагальних проблем вітчизняної економіки.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Динамічний розвиток інвестиційно-інноваційних процесів в умовах глобалізації світової економіки зумовлює розробку різноманітних підходів до його вивчення, аналізу і оцінки. Дослідженню проблем розвитку інноваційної інфраструктури країн присвячена велика кількість наукових праць вітчизняних і закордонних вчених, зокрема А.Е. Абрамешина, Т.В. Грицько, І.І. Зубейко, Т. В. Задихайло, С.М. Ілляшенко, М.А. Йохни, Н.В. Каленської, А.В. Косенко, О.І. Маслака, Т.О. Скрипко, В.В. Стадник, М.М. Ткачова та інших. Основна увага в цих роботах приділяється вдосконаленню методів управління і оцінки стану інноваційної інфраструктури як одного з провідних механізмів забезпечення високих темпів інноваційного розвитку країни. Недостатньо дослідженими залишаються питання вибору критеріїв поточного оцінювання фактичного стану кожного зі складових елементів інноваційної інфраструктури України та розробки шляхів формування її ефективності.

У статті проведений аналіз результатів дослідження соціально-економічних показників та критеріїв, за якими щорічно міжнародною школою бізнесу INSEAD оцінюється стан складових інноваційних систем національних економік практично усіх країн світу.

Особливістю цієї методики є присвоєння рейтинг-індексів залежно від ступеня інноваційного розвитку країн. У зв'язку зі складністю вимірювання деяких критеріїв вони носять опосередкований характер, тобто визначаються через їхнє співвідношення до інших характеристик. Оцінка за такою методикою стану інноваційної інфраструктури національної економічної системи України, аналіз опосередкованих критеріїв, що визначають інноваційний клімат у державі в порівнянні з іншими країнами дозволяє висвітлити проблеми, що знижують рейтинг вітчизняної економіки та формують несприятливі умови для практичного впровадження інновацій. Отже, метою статті є аналіз критеріїв, за якими міжнародна школа бізнесу INSEAD оцінює стан національної інноваційної системи України і її інфраструктури, розробка та визначення заходів, що необхідні для подальшого розвитку національної інноваційної інфраструктури, підвищення міжнародного рейтингу та інвестиційно-інноваційної привабливості країни, створення більш сприятливих умов для господарської діяльності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Ключовою умовою прискорення соціально-економічного розвитку країни, галузей економіки, підприємств є необхідність енергійно знаходити і швидко реалізовувати найбільш ефективні інноваційні пропозиції. Все це — складові інноваційного процесу, кінцевою метою якого є впровадження пріоритетних фундаментальних і прикладних науково-дослідних робіт, нових, передових технологій, форм організації праці та управління, заснованих на досягненнях науково-технічного прогресу. У широкому розумінні, інновації — це синонім успішного виробництва, впровадження і

використання нововведень, які забезпечують підприємствам стратегічний виграв в економічній і соціальній сферах, підвищують їх конкурентоспроможність.

Проблема комерціалізації інтелектуального продукту виникає ще на початковій стадії розроблення інноваційної ідеї, і значною мірою саме від її вирішення на всіх етапах інноваційного процесу залежить, чи перетвориться ця ідея в інноваційний продукт [11, с. 71].

Високорозвиненими зарубіжними країнами з ринковою економікою відпрацьовані ефективні адміністративні та економічні механізми стимулювання інноваційної діяльності, які засновані на наступних принципах:

— чітке визначення видів досягнень (новацій) науково-технічного, соціального та технологічного прогресу, які слід розглядати в якості ключових, пріоритетних на даний період часу;

— законодавчо закріплена економічна і політична система підтримки інновацій з боку влади;

— використання спеціальних заходів державної інноваційної політики для підтримки національної інноваційної системи.

Категорія "національна інноваційна система" згідно з Концепцією розвитку національної інноваційної системи [10] розглядається як сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), що задіяні у процесі створення та застосування інноваційних знань і технологій. Вона включає в себе:

— мережу установ державного і приватного сектора, що створюють, адаптують, імпортують і пропонують новаційні пропозиції;

— інфраструктуру, що допомагає реалізовувати новації, перетворювати їх на інновації;

— інформаційну підтримку підприємств у пошуках новаційних пропозицій та наступної інноваційної діяльності, включаючи дорадництво, консалтинг і коучинг;

— державні й приватні організації та підприємства, що спрямовані на інноваційний розвиток;

— організацію управління інноваційним процесом на загальнонаціональному рівні.

Одним з головних факторів, що безпосередньо впливає на динаміку і темпи розвитку національної інноваційної системи є ступінь розвиненості інноваційної інфраструктури країни. Згідно з Законом України "Про інноваційну діяльність" [8] інноваційна інфраструктура країни являє собою сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності. Зміст поняття "інфраструктура" надзвичайно широкий, основні види та організаційні форми залежать від призначення. Збільшення ринкової пропозиції інноваційної продукції висуває перед інноваційною інфраструктурою досить важливі завдання — комерціалізацію результатів інноваційної діяльності, надання їм форми товару, забезпечення виходу на ринок і сприяння успішній реалізації, тобто впровадженню інновацій у практичну діяльність [11, с. 71].

Найбільш активно процес формування інноваційної інфраструктури проходить у тих країнах, де забезпечені сприятливі умови для концентрації науково-технічного потенціалу, активізації функціонування венчурних підприємств у промисловості, розвитку технічно складних видів економічної діяльності в системі кластерів, бізнес-інкубаторів, технопарків, технополісів. Головна вхідна умова формування таких систем — створення високоефективної інфраструктури для суб'єктів інноваційної діяльності, здатної не тільки підтримувати і поширювати реалізацію бізнес-процесів, але й створити умови для виникнення нових інноваційно-активних підприємств, науково-дослідних і проєктних інституцій.

Стан інноваційної інфраструктури визначає рівень розвитку економіки країни, підвищення конкурентоспроможності продукції і зростання добробуту населення. Мета її зміцнення полягає не тільки в сприятливому впливові на ефективність діяльності суб'єктів господарювання, а й у її спрямуванні в інтересах суспільства.

Інноваційна інфраструктура стимулює та забезпечує інноваційну діяльність і як система містить окремі складові елементи, що поєднуються у комплексній взаємодії. Вітчизняна законодавча база виокремлює виробничо-технологічну, фінансово-економічну, нормативно-правову, територіальну та кадрову підсистеми інноваційної інфраструктури [9]. За версією деяких міжнародних інститутів аналізу інноваційної діяльності різних країн світу [12—15] інноваційну інфраструктуру характеризують такі критерії, як

інформація і комунікаційні технології, загальний ступінь формування та функціонування інфраструктури та її екологічна стійкість. Вітчизняні науковці [1; 3; 7] пропонують більш розширений варіант складових елементів інфраструктури інноваційної діяльності:

1) політико-правове та нормативне регулювання інноваційної діяльності (на регіональному та державному рівнях);

2) фінансово-економічне стимулювання, забезпечення, координація та регулювання інноваційної діяльності;

3) інформаційно-комунікаційне забезпечення, яке поширює доступ до інноваційних пропозицій і баз знань;

4) консалтингові послуги;

5) освіта і кадрове забезпечення професійно підготовленими спеціалістами та менеджерами у сфері інновацій;

6) виробничо-технічна складова покликана створити умови для полегшеного доступу інноваційно-активних підприємств (насамперед малих) до виробничих ресурсів. Сюди відносяться також організація технопарків, інноваційно-технологічних центрів і комплексів, що забезпечують доступ до виробничих потужностей;

7) збут, просування інноваційної продукції на національній та зарубіжні ринки (включаючи маркетинг, рекламну діяльність, захист інтелектуальної власності тощо).

Оцінка рівня розвитку інноваційної системи країни, її потенціалу та стану інфраструктури є дуже різномановною науково-практичною задачею, у якій досить складно виміряти та оцінити всі діючі фактори з математичною точністю. Значна кількість складових інноваційної інфраструктури не має математично визначеного виміру. У зв'язку зі складністю або неможливістю точного вимірювання більшість з критеріїв, за якими оцінюється стан і визначається рейтинг інфраструктури, мають опосередкований характер, тобто вони визначаються через їх співвідношення до інших факторів чи подій, що піддаються оцінці. Саме тому значний науковий та практичний інтерес представляють щорічні публікації міжнародної школи бізнесу INSEAD по визначенню глобального інноваційного індексу національних економік країн світу (The Global Innovation Index 2012 — GI-2012) [15]. Глобальний рейтинг-індекс країн світу за 2012 рік вказує потенційним інвесторам, де на теперішній час сформувався найбільш сприятливий інвестиційний клімат, кращі умови для поширення бізнесу, розміщення капіталовкладень на наступний рік. За основу складання загального рейтингу незалежні міжнародні експерти беруть сумарну оцінку найбільш важливих економічних показників, які включають в себе, перш за все, аналіз стану інноваційних технологій, системи оподаткування, законодавства та інфраструктури. У рамках дослідження інноваційної активності національних економік у світовому інноваційному розвитку, починаючи з 2007 року, INSEAD спільно зі Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization) досліджуються і призначаються глобальні інноваційні індекс-рейтинги національних економік практично всіх країн світу [12], на які припадає 94,9 % населення та 99,4 % світового ВВП, з точки зору порівняння їх інноваційних можливостей (інноваційного потенціалу) та фактично досягнутих результатів (ефективності їх реалізації) [15].

Дослідження рейтинг-індексів національних економік різних країн світу, в тому числі України, за оцінкою міжнародної школи бізнесу INSEAD, дозволяють порівняти стан їх розвитку, визначити слабкі та сильні сторони вже сформованого інноваційного потенціалу, конкурентоспроможність країн, їх інвестиційну та інноваційну привабливість, роль і місце у світових економічних процесах, визначити головні тенденції та проблеми, що перешкоджають на шляху до сталого інноваційного розвитку. "Звичайно, що ця аналітична система показників, індексів, характеристик постійно розвивається у відповідності до динаміки суспільних цінностей, особливо при переході від одних етапів суспільно-економічного розвитку до інших" [2].

Розглянемо комплексно результати дослідження, проведеної за методикою INSEAD з частковим використанням опосередкованого оцінювання та встановлення індекс-рейтингів складових інноваційної діяльності національної економіки України загалом (табл. 1) та її інноваційної інфраструктури зокрема (табл. 2). Глобальний інноваційний індекс визначається як середнє арифметичне вихідного та вхідного під-індексів, а індекс ефективності інновацій — як їх співвідношення.

У першу десятку країн з найвищими рейтингами у 2012 році також, як і в 2011, увійшли: Швейцарія (що набрала

Таблиця 1. Динаміка глобального інноваційного індексу України, 2009–2012 рр.

№	Складові інноваційного потенціалу країни	Роки				
		2009–2010	2011		2012	
		місце (1–132)	бал (1–100)	місце (1–125)	бал (1–100)	місце (1–141)
Складові вхідного під-індексу (інноваційного потенціалу країни)						
1	Інституційне середовище	101	51,0	103	40,0	117
2	Людський капітал і дослідження	36	44,3	40	42,2	48
3	Інфраструктура	68	21,5	101	27,1	98
4	Ринковий досвід	86	39,6	64	38,7	68
5	Бізнесовий досвід	74	41,5	45	42,3	51
Середній бал вхідного під-індексу			39,58	–	38,06	78
Складові вихідного під-індексу (реалізація інноваційного потенціалу)						
6	Отриманні знання та технології (науково-практичні результати)	75	29,9	40	39,2	30
7	Результати творчої діяльності	47	31,0	70	29,2	83
Середній бал вихідного під-індексу			30,45	–	34,2	47
Індекс ефективності інновацій					0,9	14
Глобальний інноваційний індекс				60	36,1	63

* при визначенні і оцінці діючих факторів враховувалося, що Україна віднесена до країн з доходом на душу населення нижче середнього.

Джерело: розроблено на основі [13; 14, с. 237; 15, с. 308].

абсолютний максимальний бал — 68,2), потім Швеція, Сінгапур, Фінляндія, Великобританія, Нідерланди, Данія, Гонконг (Китай), Ірландія, США. Україна займає 63 місце у глобальному рейтингу і в той же час досить високе 14 місце по індексу ефективності інновацій. Останнє пояснюється тим, що хоча оцінки інноваційного потенціалу і результатів їх впровадження досить низькі, але практично однакові, тому при їх математичному співвідношенні результуючий індекс ефективності інновацій високий. Тобто інноваційні можливості невеликі, але вони використовуються у повній мірі.

Сильні сторони економіки України пов'язані з отриманням знань (30 місце), якістю людського капіталу (48 місце), розвитком бізнесу (51 місце). До слабких сторін відносяться інституційне середовище (117 місце), інфраструктура (98 місце), показники розвитку внутрішнього ринку (68 місце) і результати творчої діяльності (83 місце). Це вказує на необхідність цілеспрямованого нарощування інноваційного потенціалу країни за рахунок вдосконалення інституційного середовища та зміцнення всіх складових національної інноваційної системи.

Наявність типових проблем практичної реалізації результатів інноваційної діяльності — прямий наслідок недостатньої уваги до таких форм інноваційного забезпечення інноваційної діяльності, як розвиток торговельної мережі, маркетингової підтримки, реклами, виставкових комплексів, сервісного обслуговування інноваційної продукції [11, с. 71].

Перша група критеріїв оцінки враховує доступність і поширення використання інформаційно-комунікаційних технологій як сполучної ланки між науково-дослідною діяльністю та бізнесом, що підвищує економічну ефективність інноваційної діяльності, розширює ареал розповсюдження і швидку дифузю інновацій. Надання послуг в он-лайн режимі дає громадянам можливість спілкуватися з урядовими службами через один з найзручніших каналів зв'язку. Електронна участь громадян у процесах формування та реалізації державної політики є складовою процесу демократизації суспільства та умовою для інтеграції України до світової спільноти [4]. Недостатній рівень використання у вітчизняному бізнесі сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (13,5 балів — 81 місце) та он-лайн участь громадян в управлінні та прийнятті рішень (15,8 балів — 78 місце) безпосередньо впливає на створення інфраструктури, сприятливої для інноваційного розвитку.

До другої групи критеріїв оцінки інноваційної інфраструктури відносяться показники вироблення та витрат електроенергії на душу населення, стан торгівлі і транспортної мережі, а також рівень нагромадження капіталу. "Європейська політика у сфері еко-інновацій супроводжується низкою заходів у рамках Програми підтримки конкурентоспроможності та інноваційності економіки (Competitiveness and Innovation Programme — СІР Європейської Комісії (підтримка енергоефективності та еко-інновацій), а також майже в усіх напрямках діяльності структурних фондів" [10]. Україна має значний потенціал для досягнення успіхів у зазначеній сфері, але закордонні дослідники все ще відмічають невиправдані високі видатки енергії на одиницю виробленого ВВП.

У 2012 році до складу оціночних критеріїв інфраструктури вперше була внесена нова підгрупа показників, що характеризують екологічну стійкість національних економік. Екологічна стійкість визначається обсягом ВВП з урахуванням паритету купівельної спроможності національної валюти на одиницю використаної енергії в кг умовного палива (2,5 бала і 107 місце), індексом екологічної ефективності та числом сертифікатів ISO 14001.

Індекс екологічної ефективності розрахований за методикою Центру екологічної політики та права при Єльському університеті (Yale Center for Environmental Law and Policy) спільно з групою незалежних міжнародних експертів, що використовують у своїй роботі, поряд з аналітичними розробками, статистичні дані національних інститутів і міжнародних організацій. Індекс вимірює досягнення країни з точки зору стану екології та управління природними ресурсами

на основі 22 показників у 10 категоріях, які відображають різні аспекти стану навколишнього природного середовища та життєздатності її екологічних систем, збереження біологічного різноманіття, протидію зміні клімату, стан здоров'я населення, практику економічної діяльності та ступінь її навантаження на навколишнє середовище, а також ефективність державної політики у сфері екології.

Найменшу кількість балів отримав критерій, який враховує кількість сертифікатів ISO 14001 (створення ефективної системи екологічного управління), що припадає на загальний обсяг ВВП з урахуванням паритету купівельної спроможності національної валюти. Кількість сертифікатів ISO 14001 на мільярд доларів ВВП дозволяє, на думку експертів INSEAD, оцінити прагнення країни на забезпечення правових і нормативних вимог екології. Використання ISO 14001 демонструє інноваційну спрямованість та далекоглядність керівництва у веденні бізнесу. Екологічна направленість формування та функціонування інфраструктури сприяє підвищенню продуктивності та ефективності основного виробництва, зниженню транспортних витрат, поліпшенню доступу до ринків збуту і стає першою сходинкою до стійкого економічного зростання. У багатьох галузях промисловості розвинених країн споживачі вимагають від постачальників наявності сертифікатів ISO 14001 як обов'язкової умови для подальшої співпраці. Інтеграція ISO 14001 в структуру організації дозволяє, в свою чергу, значно знизити споживання електроенергії і природних ресурсів, зміцнити інфраструктуру, більш ефективно управляти екологічними ризиками як існуючими, так і майбутніми. Зважаючи на те, що Україна зайняла за цим критерієм середнє 69 місце серед 141 країни світу, це свідчить про існування подібної проблеми не тільки в Україні, а і у більшості національних інноваційних систем.

Основні засади концепції сталого розвитку визначені в стратегічних планах державної екологічної політики України на період до 2020 року і затверджені постановою Верховної Ради України від 21 грудня 2010 року [2]. Загальна екологічна стійкість національної інноваційної інфраструктури визначена лише на 110 місці зі 141 країни. Це вказує на наявність суттєвих екологічних проблем внаслідок нецільної експлуатації природних ресурсів країни.

ВИСНОВКИ

В умовах глобалізації світової економіки створення ефективно діючої інфраструктури, максимально сприятливої до впровадження інноваційних, екологічно чистих форм бізнесу, відноситься до основних завдань розвитку національної інноваційної системи. Таким чином, порівняльний аналіз національних інноваційних систем та визначення їх індексів міжнародною школою бізнесу INSEAD, дозволяє виділити склад факторів, за якими визначається рейтинг інноваційної інфраструктури країни, і визначити її слабкі та сильні сторони. Постійне вдосконалення та приведення інноваційної інфраструктури у відповідність до діючих міжнародних норм

і стандартів є одним з показників загальної інноваційної культури країни. Методика опосередкованого, через інші фактори, оцінювання стану інноваційного розвитку країни і особливо її інфраструктури, після відповідного корегування і доповнення може бути використана для загальних оцінок, моніторингу і порівняння ефективності інноваційної діяльності як окремих підприємств, так і галузей національної економіки.

Література:

1. Гринько Т. В. Формування інноваційної інфраструктури України як основа активізації інноваційної діяльності підприємств / Т. В. Гринько // Вісник національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. — 2008. — № 628. — С. 438—442.

2. Задихайло Т. В. Система показників сталого економічного розвитку як правовий засіб екологізації та інноватизації / Т. В. Задихайло // Зб. матер. наук.-практ. конф. "Проект Інноваційного кодексу України як новий етап розвитку нормотворення в інноваційній сфері", 14 червня 2011 р., м. Харків. — Х.: "ФІНН", 2011. — С. 131—135.

3. Зубейко И. И. Состояние инновационной инфраструктуры Украины в современных условиях / И. И. Зубейко // Культура народов Причерноморья. — 2011. — № 213. — С. 46—50.

4. Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів / Проект ЄС "Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні". — К.: Фенікс, 2011. — 76 с.

5. Каленская Н. В. Методология формирования инфраструктурного обеспечения инновационного развития промышленных предприятий: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями) / Н. В. Каленская. — Казань, 2010. — 40 с.

6. Князевич А. О. Механізми управління інноваційним розвитком: моногр. / А. О. Князевич, О. В. Крайчук. — Рівне, 2011. — 136 с.

7. Маслак О. І. Економічне оцінювання моніторингу інноваційної та інвестиційної інфраструктури / О. І. Маслак, А. В. Косенко, М. М. Ткачов // Сб. науч. тр. Вестник Национального технического университета "ХПИ". Тематический выпуск "Технический прогресс и эффективность производства". — № 58. — 2010. — Режим доступа: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Natural/vcpi/TPtEV/2010_58/NTU_XPI_58_2010_20.pdf

8. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 року № 10-IV (із зм. та доп.) // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 36. — Ст. 266.

9. Про затвердження Державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009—2013 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. — № 447. — Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-p>

10. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи: розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 р. — № 680-р. — Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-p>

11. Скрипко Т. О. Інноваційний менеджмент: підруч. / Т. О. Скрипко. — К.: Знання, 2011. — 423 с.

12. Dutta S. INSEAD Global Innovation Index 2007 / S. Dutta, S. Caulkin // The World Business, 2007. — P. 26—27.

13. Global Innovation Index 2009—10 / Editor: S. Dutta. — INSEAD. — The Business School of The World, 2010. — 456 p.

14. Global Innovation Index 2011 / Editor: S. Dutta. — INSEAD. — The Business School of The World, 2011. — 381 p.

15. Global Innovation Index 2012 / Editor: S. Dutta. — INSEAD. — The Business School of The World, 2012. — 440 p.

References:

1. Grin'ko T. V. Formuvannya innovacii noi infrastrukturi Ukraini yak osnova aktivizacii innovacii noi diyal'nosti pidpriemstv / T. V. Grin'ko // Visnik nacional' nogo universitetu «L'vivs'ka politexnika». Problemi ekonomiki ta upravlinnya. — 2008. — № 628. — S. 438—442.

Таблиця 2. Оцінка критеріїв інноваційної інфраструктури України за методикою INSEAD, 2012 р.

№	Критерії оцінки інноваційної інфраструктури країни	Кількість балів	Місце у світовому рейтингу
Інфраструктура		27,1	98
1. Інформація і комунікаційні технології		29,9	77
1.1.	Доступність до інформаційно-комунікаційних технологій	47,9	58
1.2.	Використання інформаційно-комунікаційних технологій	13,5*	81
1.3.	Зв'язок в режимі он-лайн з урядовими службами	42,5	88
1.4.	Електронна участь громадян у прийнятті рішень та управлінні	15,8*	78
2. Загальна інфраструктура		30,8	98
2.1.	Вироблення електроенергії, кВт.год./чол.	3774,4	52
2.2.	Витрата електроенергії, кВт.год./чол.	3203,6	55
2.3.	Комбінований показник якісного стану торгівлі та транспортної мережі	36,0	77
2.4.	Валове нагромадження основного капіталу,%	19,3	99
3. Екологічна стійкість		20,4	110
3.1.	ВВП з врахуванням паритету купівельної спроможності національної валюти / на одиницю використаної енергії в кг умовного палива	2,5*	107
3.2.	Екологічна продуктивність (дохідність, ефективність)	46,3	97
3.3.	Число сертифікатів ISO 14001 / млрд дол. ВВП з врахуванням паритету купівельної спроможності національної валюти	0,7*	69

* найбільш низькі бали, які знизили загальну оцінку.

Джерело: розроблено на основі [15].

2. Zadixailo T. V. Sistema pokaznikov stalogo ekonomichnogo rozvitku yak pravovii zasib ekologizacii ta innovatizacii / T. V. Zadixailo // Zb. mater. nauk.-prakt. konf. «Proekt Innovacii noi kodeksu Ukraini yak novii etap rozvitku normotvorennya v innovacii ni sferi», 14 chervnya 2011 r., m. Harkiv. — Х.: «FINN», 2011. — S. 131—135.

3. Zubeiko I. I. Sostoyanie innovacionnoi infrastruktury Ukrainy v sovremennykh usloviyakh / I. I. Zubeiko // Kul'tura narodov Prichernomor' ya. — 2011. — № 213. — S. 46—50.

4. Innovacii v Ukraini: propozicii do politichnix zaxodiv / Proekt ES «Vdoskonalennya strategii, politiki ta reguluyannya innovacii v Ukraini». — К.: Feniks, 2011. — 76 s.

5. Kalenskaya N. V. Metodologiya formirovaniya infrastrukturnogo obespecheniya innovacionnogo razvitiya promyshlennyykh predpriyatii: avtoref. dis. ... dokt. ekon. nauk: 08.00.05 - ekonomika i upravlenie narodnym khozyaistvom (upravlenie innovaciyami) / N. V. Kalenskaya. — Kazan', 2010. — 40 s.

6. Knyazevich A. O. Mexanizmi upravlinnya innovacii nim rozvitkom: monogr. / A. O. Knyazevich, O. V. Kraichuk. — Rivne, 2011. — 136 s.

7. Maslak O. I. Ekonomichne ocinyuvannya monitoringu innovacii noi ta investicii noi infrastrukturi / O. I. Maslak, A. V. Kosenko, M. M. Tkachov // Sb. nauch. tr. Vestnik Nacional' nogo texnicheskogo universitetu «XPI». Tematicheskii vypusk «Texnicheskii progress i effektivnost' proizvodstva». — № 58. — 2010. — Rezhim dostupu : http://archive.nbu.gov.ua/portal/Natural/vcpi/TPtEV/2010_58/NTU_XPI_58_2010_20.pdf.

8. Pro innovacii nu diyal' nist' : Zakon Ukraini vid 4 lipnya 2002 roku № 10-IV (iz zm. ta dop.) // Vidomosti Verxovnoi Radi Ukraini. — 2002. — № 36. — st. 266.

9. Pro zatverdzhennya Derzhavnoi cil' ovoi ekonomichnoi programi «Stvorennya v Ukraini innovacii noi infrastrukturi» na 2009—2013 roki : Postanova Kabinetu Ministriv Ukraini vid 14 travnya 2008 r. — № 447. — Rezhim dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-p>.

10. Pro sxvalennya Koncepcii rozvitku nacional' noi innovacii noi sistemi : rozporjadzhennya Kabinetu Ministriv Ukraini vid 17.06.2009 r. — № 680-r. — Rezhim dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-r>.

11. Skripko T. O. Innovacii ni menedzhment : pidruch. / T. O. Skripko. — К.: Znannya, 2011. — 423 s.

12. Dutta S. INSEAD Global Innovation Index 2007 / S. Dutta, S. Caulkin // The World Business, 2007. — P. 26—27.

13. Global Innovation Index 2009—10 / Editor: S. Dutta. — INSEAD. — The Business School of The World, 2010. — 456 p.

14. Global Innovation Index 2011 / Editor: S. Dutta. — INSEAD. — The Business School of The World, 2011. — 381 p.

15. Global Innovation Index 2012 / Editor: S. Dutta. — INSEAD. — The Business School of The World, 2012. — 440 p.

Стаття надійшла до редакції 06.05.2013 р.

В. М. Кобець,

к. е. н., доцент кафедри інформатики, доцент, Херсонський державний університет

РОЗРОБКА ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ ДОСЯГНЕННЯ СУСПІЛЬНИХ ЦІЛЕЙ

V. Kobets,

Candidate of Economic Science, Associated Professor of Economic Theory, Docent, Kherson State University

MECHANISM DESIGN FOR SOCIAL CHOICE ACHIEVEMENT

Стаття присвячена дослідженню розробки економічних механізмів для досягнення суспільних цілей розробниками економічної політики як на мікро-, так і на макrorівнях.

Paper is devoted to mechanism design for social choice achievement by the social planners on micro- and macro levels.

Ключові слова: розробка економічного механізму, функція суспільного вибору, імплементація, стимули, суспільний планувальник.

Key words: mechanism design, social choice function, implementation, motives, social planner.

ВСТУП

Механізм — математична структура, що моделює інститут й визначає набір правил, які регламентують дії, доступні учасникам, і визначають, як стратегії учасників у заданій комунікаційній системі трансформуються у результати. При відсутності механізму взаємодії між учасниками отриманий результат може суттєво відрізнятись від суспільно оптимального. Механізм імплементує дану цільову функцію, реалізуючи її на просторі типів учасників [2; 9]. Механізм трансформує профайл дій учасників у суспільний результат.

Розробка економічних механізмів описує способи порівняння різних моделей продажу товарів і послуг, допомагає визначити, скільки суспільних товарів потрібно виробити без участі ринку, та дозволяє вивчити, які альтернативні інститути, окрім ринків, можуть досягати ефективного рівня продаж визначених товарів.

Структура економічного механізму (рис. 1).

1. Функція суспільного вибору (ФСВ — кінцевий результат, затребуваний суспільством в цілому). ФСВ є композицією повідомлень і результату [7].

2. Механізм імплементації (реалізація ФСВ за допомогою платіжної і розподільчої функцій).

3. Механізм виявлення типів учасників (здійснюється суспільним планувальником).

4. Механізм стимулювання (призначений для створення умов для розкриття правдивої інформації учасниками щодо їх типів за допомогою сигналів [8]).

Розглянемо детальніше складові економічного механізму.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Мета статті — здійснити огляд розробки економічних механізмів для досягнення суспільних цілей в контексті сучасної економічної науки.

РЕЗУЛЬТАТИ

Розроблений механізм поширюється на цільову групу агентів, для яких суспільному планувальнику (уряду, виконавчим директорам, політичній партії) необхідно досягнути суспільно значимого результату. Агенти можуть бути простими або складними (ієрархічними). Прості агенти не мають рівня горизонтального контролю чи вертикального контролю, тоді як складні, такі як органи державної влади, корпорації, суспільні організації, — мають розгалужену ієрархію управління для делегування повноважень у багаторівневій організації. Ієрархія завжди виступає компромісом між горизонтальним управлінням і втратою вертикального контролю. Недоліком ієрархічної організації є бюрократія, трансакційні витрати і оцінка рівня кваліфікації.

Завдання механізму:

— обґрунтувати функцію суспільного вибору із багатьма для суспільства характеристиками;

— створити узгоджені за стимулами умови для учасників для розкриття їх справжніх типів (платоспроможності, витрат та ін.);

— здійснити імплементацію функції суспільного вибору засобами обраного механізму (прямого чи непрямого).

Прямий механізм забезпечує пряму передачу достовірної приватної інформації агентами щодо їх типів



Рис. 1. Розробка економічного механізму для досягнення функції суспільного вибору

суспільному планувальнику (нереалістичний механізм). Непрямий механізм створює стимули, за яких агенти вигідніше розкрити достовірну інформацію, ніж приховувати її чи викривити (реалістичніший механізм) [12].

Дії агентів у непряму механізмі можуть розкрити їх справжній тип, на відміну від прямого механізму, де розкритий тип може бути неточним. Аукціони є прикладами непрямих механізмів, зокрема аукціон другої ціни Вікрі. У цьому випадку розробник економічного механізму може обмежитися розглядом ЛИШЕ справжніх типів учасників.

Принцип виявлення, що лежить в основі механізму виявлення, означає:

- передачу достовірної інформації без трансакційних витрат (на комунікації й обробку інформації);
- централізований контроль не гірший, ніж децентралізований розподіл ресурсів;
- результат децентралізованої системи може бути відтворений централізованою системою.

Механізм може примусити до виконання визначених ним правил, якщо учасники ухиляються від їх дотримання, за допомогою двох типів механізмів — централізованого (планового) і децентралізованого (такого як конкурентний ринок) [4], між якими існує безліч інших механізмів. Децентралізований механізм зберігає конфіденційність інформації й припускає приватні витрати на збір і перевірку достовірності інформації [1].

Мотивація — це компроміс між стимулюючими витратами для агентів при делегуванні повноважень в умовах децентралізації і вигодами від комунікацій та обробки інформації при централізації.

Індивіди можуть мати інтереси, які або тотожні, або ні із суспільними цілями. Якщо приватні і суспільні інтереси — однакові, то механізм економить на трансакційних витратах й обробці інформації. У таких узгоджених за стимулах механізмах агентам не потрібно бути альтруїстами. Чистий альтруїзм означає, що корисність інших індивідів цінується так само як і своя власна. Якщо інтереси не тотожні, і агенти не є альтруїстами, потрібна розробка мотиваційного механізму для узгодження індивідуальних і суспільних інтересів. Обмеження інформаційного стимулу (стимул надає неправдиву інформацію) може розглядатися як джерело трансакційних витрат Коуза. Індивіди не ділитимуться приватною інформацією або здійсненими прихованими зусиллями без відповідних стимулів.

Існуючі механізми можуть бути доповнені чи замінені новими, зокрема, через зміни у законодавстві. До причин введення нових механізмів належать:

- виявлення незадовільних аспектів функціонування існуючих економічних систем чи інститутів (ринкові провали, такі як інформаційна асиметрія, монополія, зовнішні ефекти тощо);
- встановлена економічна система дає переваги лише визначеним учасникам (лобі, непрозорий розподіл ресурсів, корупційні схеми).

Теорія економічних механізмів не підтримує визначених економічних систем, а розпізнає обмеження цих систем, насамперед для суспільних товарів, що створює необхідність у розробці нових економічних систем.

Розробка економічних механізмів пов'язана з теорією інформації, теорією стимулів й обмеженою раціональністю (рис. 2) [5].



Рис. 2. Інтеграція розробки економічних механізмів в економічну науку

Таблиця 1. Структура економічного механізму для ланцюга поставок

Елемент	Індикатори	Приклади
РЕЗУЛЬТАТИ	Суспільні цілі (прості чи складні)	Максимізація прибутку учасників ланцюга поставок, поліпшення якості бізнес-процесів
УЧАСНИКИ	Суспільний планувальник, агенти	постачальники, виробники, дистрибутори, дилери, споживачі
ПРОБЛЕМИ	Інформаційні асиметрії, моральний ризик, несприятливий відбір, обмежена раціональність	децентралізація проти централізації в управлінні ланцюгом поставок, трансакційні витрати на перевірку витрат, делегація повноважень, екстерналії
МЕХАНІЗМИ	виявлення	координація в ланцюгу поставок, електронна інтеграція (баз даних)
	стимулювання	участь у прибутках
	імплементатії	вертикальна інтеграція, специфічні активи, реінжиніринг

Джерело: складено автором.

Класична економічна теорія припускає досконале знання всіх агентів щодо доступних альтернатив, але це не відповідає реальній дійсності. Розробка економічних механізмів вимірює нестачу досконалого знання і порівнює альтернативні способи, якими можна поліпшити доступну інформацію. Наприклад, мережа Інтернет зменшує трансакційні витрати на пошук інформації, але змінює шляхи приховування достовірної інформації.

Вирішальні елементи в децентралізованому розподілі інформації:

1) інформація; 2) стимули; 3) обмежені здатності агентів до обчислень і контролю.

А. Гурвиць, К. Ерроу, Б. Вікрі, Г. Сімон — засновники відповідно теорії економічних механізмів (ТЕМ), інформаційної економіки, теорії мотивації і поведінкової економіки.

І.Ж. Дебре інтегрував теорії інформації і розподілу ресурсів.

Роль інформації і комунікацій розвинута у вченні Д. Акерлофа, М. Спенса і Дж. Стигліца про інформаційну асиметрію.

П. Даймонд, О. Харг, Ж.-Ж. Лаффонт, Е. Маскін, Д. Міррліз, Ш. Розен дослідили проблему "принципал-агент" і розробку ефективних контрактів.

Р. Раднер, О. Вільямсон вивчали команди й управління.

Теорія ігор також зробила істотний внесок в ці напрями для подальших досліджень. Б. Оман, Д. Фаденберг, Дж. Харшаньї, Дж. Неш, Е. Постелвейт, Р. Шелтон, Ж. Тіроль — деякі з важливих вкладників в економічні ігри.

Таблиця 2. Структура економічного механізму для фірми

Елемент	Індикатори	Приклади
РЕЗУЛЬТАТИ	Суспільні цілі	Ефективне прийняття рішень без ринкових провалів всередині фірми з централізованим управлінням
УЧАСНИКИ	Суспільний планувальник=диктатор; агенти або Суспільний планувальник, агент-диктатор, інші агенти (не диктатори)	Генеральний директор, виконавці директори, планова економіка
ПРОБЛЕМИ	Провал організаційної структури (моральний ризик, опортунізм), переваги диктатора, стратегічна поведінка	Передача неправдивої інформації, проблема безбилетника, проблема «принципал-агент»
МЕХАНІЗМИ	виявлення	перехресне спостереження
	стимулювання	звільнення, захоплення доносів на колег, преміювання, просування по службовій драбині
	імплементатії	накази, регулювання, централізоване зобов'язання на збір інформації в одному центрі, право вето на виконання рішень

Джерело: складено автором.

Другим важливим напрямом ТЕМ є теорія стимулів, в основі якої — робота Вікрі, що застосовується до проблем прийняття суспільних рішень щодо розподілу суспільних товарів, розроблена Р. Коузом, Т.Гровзом, Д.Грінном, Ж.-Ж.Лаффонтом, Д.Ледьярдом, Р.Майєрсоном, П. Мілгромом, Р.Вілсоном при посередництві аукціонів. Цей напрямок також є сферою застосування економічних ігор.

Третім важливим напрямом ТЕМ є аналіз обмеженої раціональності — обмеженої здатності агентів до обробки інформації й узгодження відповідно до їх власних інтересів.

Розвинута область поведінкової економіки та експериментальної теорії ігор вченим Г.Сімоном, значний внесок в цей напрямок здійснили роботи вчених Е. Фехра, Д. Лейбсона, Д. Кахнемена і пізніше — П. МакАфі, Т. Пелфрі.

Взаємозв'язки між напрямками.

Теорія стимулів грає головну роль у проблемі "принципал-агент" і в управлінні (теорія інформації). Надійність інформації грає головну роль у прийнятті суспільних рішень (теорія стимулів) та економічних іграх. Вчення про аукціони і забезпечення суспільними товарами — основа розвитку поведінкової економіки та експериментальної теорії ігор.

При розробці економічного механізму потрібно враховувати специфіку економічного середовища, яке виступає екзогенною змінною, що задається природою чи отримується з попередніх періодів (конкурентний тип, технологія, встановлені правила економічної політики). У моделі ні агенти, ні розробник механізму не знають превалюючого економічного середовища. Розробнику механізму відомі: (i) клас середовищ, для якого має бути розроблений механізм; (ii) бажані критерії для ФСВ [6; 10]. Прикладами структури механізму можуть бути ланцюг поставок (табл. 1), фірма (табл. 2), уряд (табл. 3).

ФСВ представляє критерії для оцінки результатів, але не є засобом досягнення цілей, на відміну від механізму. Проблема морального ризику полягає у тому, що цінними ресурсами, потрібними для виробництва, можуть зловживати або їх можуть виводити з виробничого процесу [12]. Координаційний механізм означає план того, як суспільні рішення мають залежати від повідомленої індивідами інформації. Оскільки суспільний план потребує від людей обирати приховані дії і докласти зусиль, які важко проконтролювати іншим, необхідно дати людям стимул діяти згідно до плану. Задача примушення людей діяти слухняно у відповідності до суспільного плану називається моральним ризиком (коли працівники обіцяють одне, а роблять інше).

Чим більші можливості для зловживань, тим більша має бути оплата і чим більше власний внесок менеджера, тим менша має бути його оплата. Сучасне галузеве виробництво потребує управлінського контролю за великомасштабними активами, і хто б не виконував цей контроль, буде існувати велика спокуса до морального ризику. При можливості значних зловживань їх не можна усунути, доки менеджери не матимуть великої частки від прибутків. На відміну від капіталістів-підприємців, соціалістичні менеджери не мають суттєвих персональних активів, які б вони могли інвестувати в ці проекти, тому для їх чесного управління необхідна велика частка вигід від успішних проектів [12].

За цих індивідуальних прав власності розв'язується проблема морального ризику, здобуваючи з менеджера приховані зусилля для доброго управління власністю, але ці індивідуальні права власності ускладнюють правдиву комунікацію між людьми, підсилюючи інформаційні проблеми несприятливого відбору [12] (добре працювати, нечесно називати свій тип — безпідставно завищувати свої здібності). Навпаки, колективізм може часто поліпшити проблеми несприятливого відбору, одночасно підсилюючи проблеми морального ризику (чесно говорити — повідомляти свої здібності, погано працювати).

ВИСНОВКИ

Розробка механізму розширило економічний аналіз додаванням мотиваційних обмежень до ресурсних при визначенні економічних задач. Мотиваційні обмеження забезпечують аналітичне обґрунтування для розуміння провалів розподільчої ефективності, показують, як ці провали можуть залежати від початкового розподілу прав власності у суспільстві.

Теорія розробки економічних механізмів змінила основний об'єкт аналізу від ресурсних обмежень до суспільного плану або розподільчого механізму, що визначають, як розподіли ресурсів мають залежати від інформації, наявної у людей.

Концепції мотиваційної ефективності можуть бути застосовані для визначення добрих інституційних правил або механізмів, беручи до уваги мотиваційні обмеження.

Випадки для колективної або приватної власності можуть залежати від компромісу між різними видами мотиваційних проблем: моральний ризик або несприятливий відбір. Мотиваційні проблеми морального ризику — істотні в будь-якому інституті, оскільки інституційні правила примушують діями лідерів або посадовцями, які мають бути мотивовані очікуванням винагород і привілеїв доти, доки вони здійснюють свої інституційні обов'язки. Акцент змінився від розгляду розподілу матеріальних благ до стимулів у суспільних інститутах. У теоретичному обґрунтуванні аналізуються конкурентні мотиваційні проблеми як на ринках, так і в (економічній) політиці.

Література:

1. Dilip Mookherjee. Decentralization, Hierarchies, and Incentives: A Mechanism Design Perspective // Journal of Economic Literature, American Economic Association. — Vol. 44(2). — 2006. — P. 367—390.
2. Jehle G.A., Reny P.J. Advanced Microeconomic Theory (3rd Edition). — Prentice Hall, 2011. — 672 p. — ISBN 10: 0273731912 (3rd Edition).
3. Williamson O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. — New York: FREE PRESS, 1975. — 277 p.
4. Маскин Э.С. Конструирование экономических механизмов: как реализовать социальные цели. — М.: ГУ ВШЭ, 2009. — 22 с.
5. Николенко С.И. Теория экономических механизмов: учебное пособие / С.И. Николаенко. — М.: ИНТУИТ: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. — 207 с.
6. Archibald G.C. Information, Incentives and the Economics of Control. — London: Cambridge University Press, 2005 — 192 p.
7. Narahari Y., Dinesh Garg, Ramasuri Narayanam, Hastagiri Prakash. Game Theoretic Problems in Network Economics and Mechanism Design Solutions. Springer Series in Advanced Information and Knowledge Processing (AIKP), London, UK, Springer-Verlag London Limited 2009. — P. 274.

Таблиця 3. Структура економічного механізму для фірми

Class	Indicators	Examples
РЕЗУЛЬТАТИ	Суспільні цілі (багато-критеріальні)	Суспільний добробут, споживчий наслідок, виробничий надлишок, теорія суспільного вибору
УЧАСНИКИ	Суспільний планувальник, агенти (прості і/або складні)	Державні органи влади, місцева чи регіональна влада, суспільні інститути
ПРОБЛЕМИ	Провали організаційної структури (моральний ризик, опортунізм)	бюрократія, хабарництво
МЕХАНІЗМИ	виявлення	Рівновага Неша, рівновага Байеса-Неша
	стимулювання	Домінуюча стратегія розкриття типу (чисті чи змішані стратегії)
	імплементатії	Конституція, закони, накази та розпорядження, вибори, регулювання, процедури, аукціони

Джерело: складено автором.

8. Hurwicz Leonid, Reiter Stanley Designing Economic Mechanisms. — Cambridge: Cambridge University Press, 2006. — P. 344.

9. Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов // Вопросы экономики. — № 1. — 2008. — С. 4—26.

10. Bergemann Dirk, Morris Stephen. Robust Mechanism Design // Econometrica — Vol. 73. — № 6. — 2005. — P. 1771—1813.

11. Myerson R. Game theory analysis of conflict. — Harvard University Press: Cambridge, 1997. — 569 p.

12. Myerson R. Perspectives on Mechanism Design in Economic Theory // American Economic Review. — Vol. 98. — № 3. — 2008. — P. 586—603.

References:

1. Dilip Mookherjee. Decentralization, Hierarchies, and Incentives: A Mechanism Design Perspective // Journal of Economic Literature, American Economic Association. — Vol. 44(2). — 2006. — P. 367—390.
2. Jehle G.A., Reny P.J. Advanced Microeconomic Theory (3rd Edition). — Prentice Hall, 2011. — 672 p. — ISBN 10: 0273731912 (3rd Edition).
3. Williamson O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. — New York: FREE PRESS, 1975. — 277 r.
4. Maskin E.S. Konstruirovaniye ekonomicheskikh mexanizmov: kak realizovat` social`nye celi. — M.: GU VSHE, 2009. — 22 s.
5. Nikolenko S.I. Teoriya ekonomicheskikh mexanizmov: uchebnoe posobie / S.I. Nikolaenko. — M.: INTUIT: BINOM. Laboratoriya znaniy, 2009. — 207 s.
6. Archibald G.C. Information, Incentives and the Economics of Control. — London: Cambridge University Press, 2005 — 192 r.
7. Narahari Y., Dinesh Garg, Ramasuri Narayanam, Hastagiri Prakash. Game Theoretic Problems in Network Economics and Mechanism Design Solutions. Springer Series in Advanced Information and Knowledge Processing (AIKP), London, UK, Springer-Verlag London Limited 2009. — P. 274.
8. Hurwicz Leonid, Reiter Stanley Designing Economic Mechanisms. — Cambridge: Cambridge University Press, 2006. — P. 344.
9. Izmalkov S., Sonin K., Yudkevich M. Teoriya ekonomicheskikh mexanizmov // Voprosy ekonomiki. — № 1. — 2008. — S. 4—26.
10. Bergemann Dirk, Morris Stephen. Robust Mechanism Design // Econometrica — Vol. 73. — № 6. — 2005. — P. 1771—1813.
11. Myerson R. Game theory analysis of conflict. — Harvard University Press: Cambridge, 1997. — 569 r.
12. Myerson R. Perspectives on Mechanism Design in Economic Theory // American Economic Review. — Vol. 98. — № 3. — 2008. — P. 586—603.

Стаття надійшла до редакції 12.04.2013 р.

УДК 336.225.613

А. М. Вдовиченко,

к. е. н., завідувач науково-дослідного відділу економіко-математичного моделювання, аналізу та прогнозів, НДІ ФП, Національний університет ДПС України, м. Ірпінь

А. І. Зубрицький,

м. н. с. науково-дослідного відділу економіко-математичного моделювання, аналізу та прогнозів, НДІ ФП, Національний університет ДПС України, м. Ірпінь

ПОДАТКОВІ РОЗРИВИ: ТЕОРІЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ

А. Vdovychenko,

с. е. s., Head of economic and mathematical modeling, analysis and forecasts department, Researching Institute of Financial Law, National university of STS of Ukraine, c. Irpin

А. Zubrytskiy,

junior research fellow of economic and mathematical modeling, analysis and forecasts department, Researching Institute of Financial Law, National university of STS of Ukraine, c. Irpin

TAX GAPS: THEORY AND OPPORTUNITIES FOR IMPLEMENTATION IN UKRAINE

У статті розглянуто концепцію податкових розривів як одного з індикаторів ефективності діяльності податкових адміністрацій. Наведено методичні підходи до розрахунку податкового розриву за різними групами податків. Розраховано показник податкового розриву для ПДВ в Україні.

The article deals with the concept of tax gaps as one of the tax administration efficiency indicators. Were analyzed methodical approaches to the calculation of the tax gap for different groups of taxes. The tax gap for VAT in Ukraine was estimated.

Ключові слова: податковий розрив, добровільна сплата податків, валовий податковий розрив, чистий податковий розрив, ПДВ, ефективність адміністрування.

Key words: tax gap, tax compliance, gross tax gap, net tax gap, VAT, administration efficiency.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Кожна податкова адміністрація намагається досягти поставлених цілей з наповнення бюджету, але при цьому необхідним є уважне відстеження ефективності процесів адміністрування, через які відбувається наповнення бюджету та ефектів, які спричиняє фіскальна діяльність на економіку. Саме цим і зумовлена практика введення ключових індикаторів результативності (key performance indicators (KPI)) податкових адміністрацій — процес, що активно розвивається останніми десятиліттями. У нерозвинених системах адміністрування сума податкових надходжень може бути єдиним формальним показником результатів діяльності податкових органів. Але у багатьох країнах податкові адміністрації проводять постійну оцінку широкого кола показників діяльності, серед них одним з найбільш складних для розрахунку є так званий податковий розрив (tax gap). Зважаючи на інформативність цього показника щодо ефективності роботи податкових адміністрацій, точна оцінка податкових розривів є актуальною проблемою при оцінці ефективності адміністрування податків та функціонування податкової системи.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Уперше податкові розриви були розраховані у Великобританії для акцизних податків у кінці 1990-х рр. та для ПДВ у 2002 р. Саме тому найбільш ґрунтовно концепція податкових розривів для прямих [1] та непрямих податків [2] була розроблена спеціалістами Служби доходів та митних зборів її величності (HMRC). На особливу увагу заслуговує доповідь Міка Текрея, у якій детально аналізується сутність та методика розрахунку податкових розривів для різних видів податків [3]. Варто також зауважити, що ця концепція активно імплементується Казначейством (U.S. Treasury) та Управлінням внутрішніх доходів (IRS) США. Так, спеціалісти IRS визначають основні принципи та компоненти ефективної стратегії скорочення податкових розривів [4]. Деніел Мітчел указує на те, що для США характерні невисокі значення податкових розривів, а ключ до їх скорочення лежить у площині зниження ставок податків та ефективних податкових реформ [5].

Необхідно зазначити, що у вітчизняній академічній науці та практиці адміністрування державних доходів не приділяється достатньої уваги концепції податкових розривів. З іншого боку, концепція податкового розриву має спільні риси з поняттям "податковий потенціал", яким оперує вітчизняна економічна наука. Л.А. Тарангул визначає податковий потенціал у широкому розумінні як обсяг реальних і потенційних ресурсів регіону, які підлягають оподаткуванню, а також можуть бути об'єктом оподаткування при розширенні його податкової бази, а у вузькому — як фактичний обсяг податків, зборів та інших обов'язкових платежів, які акумулює регіон при використанні своїх ресурсів в умовах чинного податкового законодавства [6]. Очевидно, податковий розрив і податковий потенціал не є тотожними поняттями, оскільки розрив відображає ту суму, яка теоретично може бути зібрана в умовах існуючої структури податкової системи, тоді як поняття потенціалу може передбачати маніпулювання елементами податкової системи з метою максимізації надходжень. З іншого боку, податковий розрив може бути інтерпретований як показник ефективності податкового адміністрування у розрізі окремих податків. Проблеми фіскальної та адміністративної ефективності адміністрування податків відображені у працях В. Андрущенко, В. Вишневського, Т. Єфіменко, Ю. Іванова, А. Крисоватого, І. Луїної, П. Мельника, С. Юрія. Проте концепція податкових розривів у її оригінальному вигляді є для вітчизняної економічної науки новою і потребує детального розгляду.

ЦІЛІ СТАТТІ

У цій статті автори ставлять за мету проаналізувати загальноприйняті підходи до визначення і розрахунку податкового розриву з різних груп податків, застосувати наявні методики до практики оподаткування в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Податковий розрив (tax gap) визначається як різниця між сумою податків, які теоретично повинні бути сплачені, та сумою податків, що є фактично сплаченими. Дане визна-

чення впливає з основної мети застосування концепції податкових розривів — оцінювання основних загроз для податкової бази.

Потенційно можливий теоретичний обсяг сплати податків розраховується, виходячи з рівня економічної активності, та містить припущення, що всі платники виконують свої зобов'язання у відповідності до букви та духу закону¹. Значна частина цього теоретично можливого обсягу сплати податків складається із сум, які є добровільно сплаченими платниками. Різниця між теоретично можливим обсягом сплати податків та сумою, сплаченою платниками добровільно, являє собою валовий податковий розрив (gross tax gap) і дозволяє кількісно виміряти обсяг недотримання податкового законодавства внаслідок ухилення усіх видів.

Таким чином, валовий податковий розрив містить ухилення від сплати податків і так зване загальне недотримання податкового законодавства. Загальне недотримання податкового законодавства являє собою різницю між сумою податків, які мають бути сплачені відповідно до букви закону, та сумою, яка сплачена платниками добровільно. Відповідно, воно містить помилки при виконанні податкових зобов'язань (як з боку платника, та і з боку податкових органів), несвоєчасні повідомлення про сплату та несплату податкових зобов'язань. З іншого боку, валовий податковий розрив не включає вартість податкового планування на рівні економіки, а також суми допомог та знижок (пільг), що надаються національним урядом.

Певна частина цього валового податкового розриву буде відшкодовуватися за рахунок діяльності, спрямованої на боротьбу з ухиленням від сплати податків. Відповідно, чистий податковий розрив (net tax gap) — це сума валового податкового розриву за мінусом сум, стягнутих за результатами контрольно-наглядової діяльності відповідних органів.

Виходячи з технічних особливостей визначення податкових розривів, варто зауважити, що необхідно брати до уваги питання термінів настання податкових зобов'язань і здійснення фактичної сплати податків. Справа в тому, що зобов'язання, які виникають у конкретному податковому році, іноді з технічних причин виплачуються дещо пізніше. Відповідно до наведеного вище визначення податкового розриву, такі несвоєчасно сплачені суми автоматично збільшують податковий розрив поточного податкового року. Проте суми зобов'язань, сплачених із запізненням, включаються до суми добровільного сплачених податкових зобов'язань наступного податкового року, тому в довгостроковому періоді таким чином здійснюється збалансування податкових розривів².

Таким чином, чистий податковий розрив можна визначити також як валовий податковий розрив (включаючи податкові платежі, здійснені несвоєчасно) за мінусом суми податків, яка була зібрана у результаті діяльності, спрямованої на дотримання податкового законодавства, та добровільної сплати податків у попередніх податкових періодах [1]. Більш детальне розуміння концепції податкових розривів дає рисунок 1.

Ідентифікація податкових розривів є важливою сферою податкових інтересів, особливо у світлі викликів політики дефіциту державного бюджету. Розуміння компонентів податкового розриву є важливою частиною стратегії розвитку національної економіки, особливо якщо податкові органи мають уявлення про те, як їх діяльність впливає на ці компоненти.

¹ Виконання податкових зобов'язань відповідно до букви закону передбачає розрахунок та сплату зобов'язань згідно з нормами податкового законодавства, тоді як дух закону передбачає свідомі дії платника податків, які спрямовані на запобігання ухиленням від оподаткування у випадку суперечностей чинного законодавства.

² З іншого боку, заборгованість може виникати і з боку держави. Заборгованість із відшкодування ПДВ фактично збільшує суму податкових надходжень, а тому має бути врахована при розрахунках.

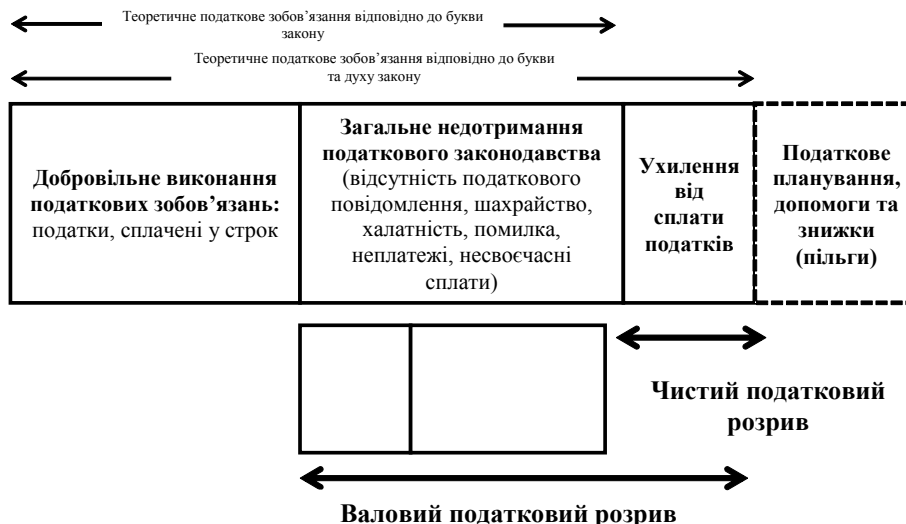


Рис. 1. Умовна структура податкового розриву

Джерело: [1].

На сьогодні виділяють три основні техніки вимірювання податкових розривів, які використовуються для різних видів податків:

- 1) метод "зверху вниз" ("top down approach") — для непрямих податків;
- 2) метод "знизу вгору" ("bottom up approach") — для прямих податків;
- 3) експертні оцінки.

Основою методу "зверху вниз" покладено використання даних незалежних джерел про споживання. У межах цього методу податковий розрив за кожним податком обчислюється шляхом вирахування сум сплачених податків з оцінки загального податкового зобов'язання. При цьому загальне податкове зобов'язання оцінюється, виходячи з даних джерел про споживання, які є незалежними від органів, що здійснюють адміністрування державних доходів. Основною перевагою даного підходу є те, що його застосування передбачає включення до розрахунку всіх потенційних компонентів податкового розриву, хоча їх ідентифікація є доволі складною справою на практиці.

Проте застосування методу "зверху вниз" для оцінювання податкових розривів з прямих податків є неможливим, оскільки незалежні джерела статистичної інформації стосовно доходів і майна не є настільки всеосяжними та докладними, щоб дозволити здійснити більш-менш надійну оцінку потенційного податкового зобов'язання. Тому для оцінки податкових розривів з прямих податків застосовується метод "знизу вгору". Компоненти податкових розривів з прямих податків оцінюються окремо для різних груп клієнтів і типів недотримання податкового законодавства з використанням внутрішніх джерел даних. Для оцінки компонентів податкових розривів з прямих податків застосовуються такі основні методи:

- метод випадкових запитів — використовуються результати з випадкових вибірок податкових декларацій;
 - метод реєстрації ризиків — аналіз експертних оцінок потенційних збитків унаслідок ідентифікованого ухилення від оподаткування та податкових ризиків великого бізнесу;
 - метод зіставлення даних — зіставлення даних з різних джерел з метою виявлення незаявлених доходів або активів.
- Метод експертних оцінок є найбільш суб'єктивним з тих, що розглядаються; як правило, він застосовується тоді, коли не існує надійних джерел інформації стосовно податкових розривів. Цей метод дозволяє сформулювати цілісну

картину податкових розривів, ураховуючи у тому числі думку стосовно податкових розривів у відсотках до загальної суми податкових надходжень [3].

Таким чином, оцінювання податкових розривів є комплексною проблемою, вирішення якої поєднує в собі набір різноманітних методик, які значно варіюють залежно від типу податків, що розглядаються. З огляду на це, доцільно розглянути усталену практику оцінювання податкових розривів у розрізі конкретних податків.

Оцінювання податкового розриву з ПДВ.

Оцінка податкового розриву з ПДВ, який є одним із основних бюджетоутворюючих податків, має принципове значення як для розвинених економік, так і для економік, що розвиваються. Податковий розрив з ПДВ оцінюється на основі моделі теоретичних податкових зобов'язань з ПДВ (The VAT Theoretical Tax Liability (VTTL)) та методу "зверху вниз".

Мета цього підходу полягає в тому, щоб оцінити загальний обсяг втрат ПДВ у поточному податковому році шляхом порівняння чистого теоретичного зобов'язання з фактичними податковими надходженнями з ПДВ. Умовно податковий розрив з ПДВ можна формалізувати за допомогою формули:

$$VATGAP = NETVTTL - VATREC \quad (1),$$

де $VATGAP$ — податковий розрив з ПДВ; $NETVTTL$ — чисте теоретичне податкове зобов'язання з ПДВ; $VATREC$ — фактичні надходження ПДВ в аналізованому періоді.

Оцінювання податкового розриву з ПДВ за допомогою методу "зверху вниз" охоплює п'ять основних етапів:

- 1) оцінка загальної суми витрат у національній економіці, які теоретично підлягають оподаткуванню ПДВ;
- 2) визначення валового теоретичного податкового зобов'язання з ПДВ шляхом застосування до витрат, які підлягають оподаткуванню, ставок відповідно до розбивки товарної структури таких витрат;
- 3) віднімання всіх законних відшкодувань (відрахувань), які надаються у межах схем та програм податкових пільг з метою визначення чистого теоретичного податкового зобов'язання з ПДВ ($NETVTTL$);

4) віднімання фактичних надходжень ПДВ від чистого теоретичного податкового зобов'язання з ПДВ;

5) залишковий елемент є сукупним податковим розривом з ПДВ та вважається таким, що містить втрати податкових надходжень з будь-яких причин.

У відсотках податковий розрив з ПДВ визначається шляхом ділення абсолютного значення податкового розриву з ПДВ на чисте теоретичне податкове зобов'язання:

$$VATGAP(\%) = \frac{VATGAP}{NETVTTL} \times 100\% \quad (2).$$

Виходячи з перманентної мінливості економічного середовища, методики розрахунку податкових розривів з ПДВ мають регулярно переглядатися, щоб дотримувався принцип максимальної достовірності оцінювання.

Оцінювання податкових розривів з акцизних податків.

Оцінка податкових розривів з акцизних податків здійснюється з використанням техніки "зверху-вниз". Спочатку здійснюється оцінювання загального обсягу споживання, від якого потім віднімається законне споживання; залишок являє собою обсяг незаконного ринку підакцизних товарів:

$$Q_{IL} = Q_T - Q_L \quad (3),$$

де Q_{IL} — обсяг незаконного споживання, Q_T — загальний обсяг споживання, Q_L — обсяг законного споживання.

Дана рівність дозволяє оцінити обсяг товарів, які поставляються на тіньовий ринок підакцизних товарів країни. Цю величину можна також відобразити у вигляді частки загального обсягу споживання, що здійснюється через тіньовий ринок:

$$IMS = \frac{Q_{IL}}{Q_T} \times 100\% \quad (4),$$

де IMS (Illicit Market Share) — частка тіньового ринку підакцизних товарів у загальному споживанні.

Податковий розрив, пов'язаний з функціонуванням тіньового ринку, оцінюється шляхом зіставлення інформації стосовно обсягу незаконного споживання, даних про ціни та ставки акцизів та ПДВ.

Загальний обсяг споживання можна формалізувати у вигляді виразу:

$$Q_T = Q_{IC} - Q_{CBS} \quad (5),$$

де Q_{IC} — споживання підакцизних товарів всередині країни; Q_{CBS} — обсяги транскордонної купівлі підакцизних товарів.

Варто зазначити, що для різних видів підакцизних товарів оцінювання незаконного споживання та монетизація втрат бюджету здійснюються виходячи зі специфіки таких товарів. Розглянемо методику розрахунку податкових розривів на прикладі алкогольних напоїв.

Споживання спиртних напоїв всередині країни можна формалізувати за допомогою виразу:

$$Q_{IC} = \frac{AC_H}{AN_{APH}} \times AP \times UF \quad (6),$$

де AC_H — середнє споживання спиртних напоїв домогосподарством; AN_{APH} — середня кількість дорослого населення в домогосподарстві; AP — чисельність дорослого населення у країні; UF — підвищуючий фактор.

Як правило, точно оцінити споживання спиртних напоїв складно, тому для коригування даних розраховується підвищуючий фактор, зміст методики розрахунку якого зводиться до порівняння даних про споживання у періоді, що аналізується, з даними базового періоду, у якому, як вважається, обсяг незаконного споживання був найменшим.

Другим елементом загального обсягу споживання є обсяги транскордонної купівлі спиртних напоїв та купівлі у магазинах безмитної торгівлі (duty free).

У Великобританії оцінка споживання товарів, придбаних на транскордонних територіях, базується на основі статистики Міжнародного огляду пасажирів (International Passenger Survey). У межах даного огляду оцінюється обсяг споживання спиртних напоїв на середнього дорослого пасажиря, окремо для морського та повітряного транспорту. Оцінка обсягів споживання спиртних, придбаного в магазинах безмитної торгівлі, оцінюється аналогічно.

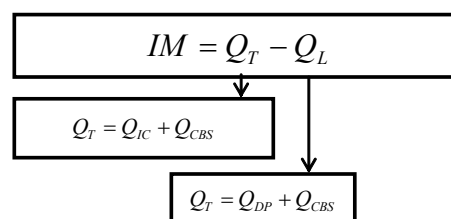
Оскільки до цих даних не входить обсяг спиртного, проданого на борту пасажирського транспорту, відповідні комерційні дані необхідно внести до загального обсягу транскордонної і безмитної торгівлі спиртним з метою забезпечення цілісності охоплення споживання.

Таким чином, обсяги транскордонних закупівель можна формалізувати у вигляді формули:

$$Q_{CBS} = GBO + GBOF + DF \quad (7),$$

де GBO — спиртні напої, придбані за кордоном, $GBOF$ — спиртні напої, придбані на бортах пасажирського транспорту; DF — спиртні напої, придбані у зонах безмитної торгівлі.

Виходячи з наведеної деталізації основних елементів, тіньовий ринок спиртних напоїв можна формалізувати так:



де Q_{DP} — обсяг споживання спиртного, з якого у повному обсязі сплачені всі податки.

Монетизація втрат, що мають місце внаслідок функціонування тіньового ринку спиртного, здійснюється з урахуванням даних стосовно частки тіньового ринку, рівня цін та ставок ПДВ та мита. Умовно втрати можна оцінити за формулою:

$$FL = Q_{IL} \times (SD + (APS \times VAT)) \quad (8),$$

де FL — фінансові втрати, SD — суми мита, які підлягають до сплати, APS — середня ціна спиртних напоїв, VAT — фракція ПДВ³.

Оцінювання податкових розривів з прямих податків (податок з доходу фізичних осіб, податки на заробітну плату, податок на прибуток).

Оцінювання податкових розривів з прямих податків має власну принципову специфіку. На відміну від непрямих податків, механізм адміністрування яких дозволяє використовувати при розрахунках макростатистику, специфіка прямих податків полягає в тому, що більшість даних, які необхідні для оцінки податкових розривів, являють собою конфіденційну бізнес-інформацію.

Саме тому для оцінювання податкових розривів з прямих податків використовується метод "знизу вгору", зміст якого полягає у використанні відомчих джерел інформації, таких як обстеження, адміністративні та оперативні дані. Цей метод є менш точним порівняно з методом "зверху вниз", оскільки з самої природи податкових розривів з прямих податків випливає, що більшість з них виникає внаслідок умисних дій.

У практиці оцінювання податкових розривів з прямих податків Сполученого Королівства, яка є базовою для даного дослідження, окремо розглядається методологія оцінки податкових розривів для таких податків:

- податок на доходи фізичних осіб (для осіб, які самостійно заповнюють і подають податкові декларації, та роботодавців, які є податковими агентами);
- податок на приріст капіталу (Capital Gains Tax);
- внески на соціальне страхування (для самозайнятих осіб і податкових агентів);
- податок на прибуток підприємств (окремо оцінюються великі платники податків та середній і малий бізнес).

Доцільно розглянути наявну практику оцінки податкових розривів основних податків та зборів, які адмініструються в Україні, а саме податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток.

Оцінювання податкових розривів з податку на доходи фізичних осіб та соціальних внесків у Великобританії оцінюється в розрізі двох основних груп платників: осіб, які самостійно заповнюють податкову декларацію та податкових агентів.

Для аналізу податкових розривів з прямих податків застосовується методологія "знизу вгору", яка поєднує оцінку заниження податкових зобов'язань та суми неплатежів певної групи платників податків. Сума цих складових становить валовий податковий розрив з прямих податків. Оскільки частина суми, яка входить до валового податкового розриву, все-таки надходить до бюджету внаслідок діяльності, спрямованої на протидію ухиленню від оподаткування, ця частина має відніматися від валового податкового розриву. Залишок являє собою чистий податковий розрив та може бути формалізований у вигляді формули:

$$NETDTGAP = ULIR - YCA + NP \quad (9),$$

де $NETDTGAP$ — чистий податковий розрив з прямих податків; $ULIR$ — сума заниження податкових зобов'язань з неправильно заповнених податкових декларацій; YCA — надходження від діяльності, спрямованої на протидію ухиленню від оподаткування; NP — несплата податкових зобов'язань.

Для оцінювання податкових розривів з прямих податків використовується метод випадкових запитів. Випадкова вибі-

рка, яка застосовується для оцінки, формується для самозайнятих осіб-платників податку на доходи фізичних осіб із декларацій платників, що були повідомлені про необхідність у поданні податкової декларації. Для податку на прибуток репрезентативна вибірка формується кожного місяця з малих та середніх підприємств, які отримали повідомлення про необхідність у поданні декларації. Починаючи з 2012 р., у Великобританії до вибірки потрапляє кожна 3000-на декларація, тоді як раніше потрапляла кожна 4000-на. Дана вибірка формується систематично, шляхом відбору кожної n -ї декларації. Інтервал вибірки n визначається шляхом ділення загального числа поданих податкових декларацій на необхідний розмір вибірки (з округленням до найближчого цілого числа). Кожна з декларацій, які потрапляють до результативної вибірки, підлягають детальній перевірці, яка полягає у повному обстеженні первинної документації та записів.

Водночас розрахунок податкових розривів для великих платників податку на прибуток є більш складною системою та вимагає застосування специфічних підходів, які основані на тісній взаємодії платників та податкових органів.

Програма випадкових запитів не може виявити всі некоректні податкові декларації та повний обсяг податкового розриву, особливо там, де незалежна інформація від третіх осіб є недоступною для перевірки даних, наданих платником податку. Це означає, що оцінки податкових розривів, отримані через програму випадкових запитів, з високою ймовірністю будуть заниженими.

Загальне податкове зобов'язання, таким чином, можна визначити як суму задекларованих податків за рік плюс оцінка заниження податкових зобов'язань з некоректних декларацій.

З метою забезпечення вищої якості даних доцільно проводити валідацію репрезентативної вибірки, зосередивши увагу на тих випадках, які мають найбільший вплив на загальний результат. Суми доходу перевіряються, щоб переконатися, що результат запиту був оцінений точно. Будь-які неточності мають бути виправлені при розрахунку податкового розриву поточного року.

Для отримання узагальненого показника податкового розриву середній податковий розрив, значення якого отримане відповідно до програми випадкових запитів, множиться на кількість повідомлень про необхідність у поданні податкової декларації (за винятком осіб, які входять до складу партнерства, оскільки вони будуть внесені до загальної оцінки через декларації партнерств).

У якості практичного застосування викладених методичних підходів авторами було проведено оцінку податкового розриву по ПДВ. Для цього було використано вітчизняну статистику з надходження податків, податкових пільг та споживання. При цьому запропонований підхід базується на таких припущеннях: з основної частини споживання в Україні ПДВ сплачується за ставкою 20 %; суми податку, що недоотримав бюджет внаслідок оподаткування споживання за зниженою ставкою або звільнення від оподаткування, відображені у даних щодо податкових пільг з ПДВ; загальне споживання в економіці складається зі споживання домогосподарств, кінцевих споживчих витрат сектора загального державного управління, кінцевих споживчих витрат некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, при цьому дві останні категорії споживання коригуються на оплату праці, оскільки ці витрати будуть також відображені у кінцевому споживанні населення. До бази формування ПДВ включаються також видатки уряду капітального характеру. Іншим моментом, вартим уваги, є те, що фактичні надходження по ПДВ при розрахунках повинні коригуватися на прострочену заборгованість з відшкодування, оскільки юридично ці кошти не можуть вважатися такими, що надійшли до бюджету. У формалізованому вигляді запропонований підхід, що базується на системі вітчизняної статистики, можна представити так:

$$VATGAP = ((C_h + (C_g - W_g) + (C_{nc} - W_{nc}) + K_g) / 6 - B_{vat}) - (VAT - D_{vat}) \quad (10),$$

де C_b — кінцеві споживчі витрати домашніх господарств;

³ Фракція ПДВ — це частина ПДВ у роздрібній ціні реалізації.

K_g — придбання основного капіталу і створення резервів урядом; C_g — кінцеві споживчі витрати сектора загального державного управління; W^g — оплата праці працівників бюджетних установ; W^{nc} — оплата праці працівників некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства; C^{nc} — кінцеві споживчі витрати некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства; B_{nc} — сума пільг з ПДВ; VAT — ПДВ надходження; D_{vat} — заборгованість із відшкодування ПДВ. Результати розрахунків за запропонованою методикою подано в таблиці 1.

Розраховані показники податкового розриву вказують на два моменти: обсяги податкового розриву з ПДВ у деяких роках сягали дуже великих розмірів, наприклад, у Великобританії аналогічний показник становить 9—13%; у 2011 році фактичні надходження з ПДВ максимально наблизилися до теоретичних.

Варто наголосити, що проведені розрахунки податкового розриву з ПДВ не можна визнати такими, які претендують на високий рівень точності. Основними проблемами, які деструктивно впливають на якість розрахунків, є: 1) відсутність деталізованої інформації стосовно відшкодування ПДВ (особливо у частині заборгованості з відшкодування); 2) наявність практики взаємозаліків відшкодування ПДВ та прямих податків (легітимні суми бюджетних відшкодувань ПДВ можуть бути трансформовані в авансові платежі з податку на прибуток підприємств навіть у випадку збиткової діяльності юридичної особи); 3) відсутність достовірної інформації стосовно зовнішньоторгівельних операцій у зв'язку з маніпулюваннями цінами та обсягами зовнішньої торгівлі, що ускладнює оцінювання споживання імпорту в національній економіці.

З іншого боку, для розрахунку податкових розривів з акцизних та прямих податків необхідна спеціалізована статистична інформація, у т. ч. конфіденційні дані стосовно господарської діяльності економічних агентів. Така інформація доступна лише органам, які здійснюють адміністрування державних доходів, тому у межах даного дослідження немає технічної можливості розглянути відповідні податкові розриви.

ВИСНОВКИ

Проаналізовані методики свідчать, що розрахунок податкових розривів має досить потужну методологічну базу, але і потребує значних зусиль з боку податкової адміністрації для організації необхідних інформаційних систем. Аналіз податкового розриву з ПДВ свідчить про значні обсяги податкових втрат, винятком є 2011-й рік, у якому надходження з ПДВ різко зросли. Причини можуть полягати в активній боротьбі податкової адміністрації з ухиленням від сплати ПДВ або маніпуляціях з відшкодуванням податку. Більш точний розрахунок даного показника і виявлення причин його різкої зміни потребує більш детальної інформації, проте введення показника податкового розриву в аналітичну діяльність податкових органів в Україні є нагальною потребою, оскільки це надає можливість детально аналізувати діяльність податкової адміністрації.

Література:

1. Estimation of tax gap for direct taxes [Електронний ресурс] // HMRC Working papers. — KAI Analysis 8 — Compliance Strategy. — 01/04/05. — Режим доступу: <http://www.hmrc.gov.uk/research/direct-tax-gaps.pdf>
2. Methodological annex for measuring tax gaps 2011—2012 [Електронний ресурс] // Her Majesty's Revenue and

Таблиця 1. Дані для розрахунку податкового розриву з ПДВ для періоду 2007—2011 рр. (млн грн)*

Роки	2007	2008	2009	2010	2011
Оплата праці працівників бюджетних установ	43 722,40	72 969,82	79 040,82	92 308,39	100 962,16
ПДВ надходження	59 382,81	92 082,62	84 596,66	86 315,92	130 093,75
Сума пільг з ПДВ	15 969,49	20 593,91	25 516,94	34 039,63	41 285,48
Заборгованість із відшкодування ПДВ	8 585,58	12 786,45	21 812,05	11 113,99	4 597,75
Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств	423 174	582 482	581 733	686 082	865 860
Кінцеві споживчі витрати сектора загального державного управління	128 962	169 163	184 014	219 926	237 432
Кінцеві споживчі витрати некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства	6 445	7 257	7 079	8 222	9 716
Придбання основного капіталу і створення резервів урядом	18 875,39	23 384	11 528,88	15 413,03	20 618,26
Теоретичний ПДВ	72 986,17	97 625,45	92 035,40	105 516,14	130 825,20
Абсолютний Розрив	22 188,95	18 329,28	29 250,79	30 314,22	5 329,19
Відносний розрив (відношення абсолютного розриву до теоретичного ПДВ)	30,40%	18,78%	31,78%	28,73%	4,07%

* Складено авторами за даними Держстату України та Державної податкової служби України.

Customs. — Режим доступу: <http://www.hmrc.gov.uk/statistics/tax-gaps.htm#1>

3. Mick Thackray. The UK Tax Gap [Електронний ресурс] // Third IMF-Japan High-Level Tax Conference For Asian and Pacific Countries "Emerging Tax Issues in Asia and the Pacific", Tokyo, Japan. — January 31-February 3, 2012. — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2012/asiatax/pdf/thackray.pdf>

4. A Comprehensive Strategy for Reducing the Tax Gap [Електронний ресурс] // U.S. Department of the Treasury, Office of Tax Policy. — September 26, 2006. — Режим доступу: http://www.irs.gov/pub/irs-news/comprehensive_strategy.pdf

5. Daniel Mitchell. The Tax Gap Mirage [Електронний ресурс] // Tax & Budget Bulletin — № 44. — March 2007. — Режим доступу: http://www.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/tbb_0306-44.pdf

6. Тарангул Л.А. Податкова політика та економічний розвиток регіонів: теорія, методологія, практика: Автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.04.01 / НАН України, Ін-т екон. прогнозування. — К., 2003. — 32 с.

References:

1. Estimation of tax gap for direct taxes [Elektronni resurs] // HMRC Working papers. — KAI Analysis 8 — Compliance Strategy. — 01/04/05. — Rezhim dostupu: <http://www.hmrc.gov.uk/research/direct-tax-gaps.pdf>
 2. Methodological annex for measuring tax gaps 2011—2012 [Elektronni resurs] // Her Majesty's Revenue and Customs. — Rezhim dostupu: <http://www.hmrc.gov.uk/statistics/tax-gaps.htm#1>
 3. Mick Thackray. The UK Tax Gap [Elektronni resurs] // Third IMF-Japan High-Level Tax Conference For Asian and Pacific Countries "Emerging Tax Issues in Asia and the Pacific", Tokyo, Japan. — January 31-February 3, 2012. — Rezhim dostupu: <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2012/asiatax/pdf/thackray.pdf>
 4. A Comprehensive Strategy for Reducing the Tax Gap [Elektronni resurs] // U.S. Department of the Treasury, Office of Tax Policy. — September 26, 2006. — Rezhim dostupu: http://www.irs.gov/pub/irs-news/comprehensive_strategy.pdf
 5. Daniel Mitchell. The Tax Gap Mirage [Elektronni resurs] // Tax & Budget Bulletin — № 44. — March 2007. — Rezhim dostupu: http://www.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/tbb_0306-44.pdf
 6. Tarangu L.L. Podatkova politika ta ekonomichnii rozvitok regioniv: teoriya, metodologiya, praktika: Avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.04.01 / NAN Ukraini, In-t ekon. prognouvan'nya. — K., 2003. — 32 s.
- Стаття надійшла до редакції 29.04.2013 р.

*В. А. Ілляшенко,
д. держ. упр., професор, професор кафедри фінансів і кредиту,
Класичний приватний університет*

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

V. Iliashenko,
Dr. in Public Administration, Professor, Department of Finance and Credit, Classic Private University

TAX POLICY IN THE REGULATION OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

У сучасних умовах становлення ринкових відносин в Україні суттєвого значення набуває податкова політика. Податкова система є найдавнішою фінансово-економічною системою суспільства. Податкова політика повинна бути узгоджена з цілями довгострокового економічного зростання та перетворитися на ефективний інструмент соціально-економічного розвитку країни в умовах ринкової економіки.

In the current conditions of market relations in Ukraine considerable importance is tax policy. The tax system is the oldest financial and economic system of society. Tax policy must be consistent with the goals of long-term economic growth and become an effective instrument for socio-economic development in a market economy.

Ключові слова: податкова політика, соціально-економічний розвиток держави, фінансові ресурси, заходи щодо стабілізації.

Key words: tax policy, socio-economic development of the state, financial resources, measures to stabilize.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки використання податків як важелів ефективного державного регулювання соціально-економічних процесів набуває особливого значення. Ефективність оподаткування в державі безпосередньо залежить від особливостей реалізації податкової політики, яку розглядають як складову фінансової політики та яка повинна сприяти розвитку ринкових відносин, стимулювати ділову та підприємницьку активність і, як наслідок, забезпечувати надходження фінансових ресурсів до бюджетів всіх рівнів. Податкову політику розглядають як один з найважливіших важелів втручання держави в соціально-економічні процеси та як таку, що становить комплекс економічних, організаційних і правових заходів щодо регулювання податкових відносин [1]. Вона має бути організована таким чином, щоб, з одного боку забезпечити мобілізацію коштів до бюджетів, в обсягах, необхідних для виконання покладених на державу функцій, а з другого боку —

сприяти активізації підприємницької діяльності як у державі, так і за її межами, цим самим забезпечуючи економічний та соціальний розвиток країни. Отже, дослідження сутності податкової політики на сучасному етапі, а також її впливу на соціально-економічний розвиток держави є досить актуальним сьогодні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Необхідно відзначити, що окремі питання бюджетної та податкової політики, їх місця в державному регулюванні економіки розглядали в своїх працях такі зарубіжні вчені, як У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, В.М. Пушкарева, І.І. Янжулта інші. У вітчизняній фінансовій думці проблеми бюджету та оподаткування знаходять своє відображення в працях В.Л. Андрущенко, О.Д. Василика, В.П. Вишневецького, А.М. Соколовської, А.О. Єпіфанова, В.І. Сало, І.І. Д'яконова та інших. Проте аналіз існуючих наукових постулатів у даній сфері дає

зможу визначити, що проблеми податкової політики є актуальними, а тому вимагають подальших досліджень, розроблення і впровадження дійових заходів щодо стабілізації і розвитку економіки держави.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження сутності податкової політики як частини системи регулювання соціально-економічного розвитку держави.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Податкова система є найдавнішою фінансово-економічною системою суспільства. Ще в період натурального господарства у вигляді податку сплачувалась частина здобичі. У первіснообщинному ладі запроваджувався податок у обсягом 10% сукупних доходів. Податкова політика в Римській імперії полягала в застосуванні прогресивного принципу обкладання прибутковим податком, а також часто вводились так звані надзвичайні податки — будівництво флоту, утримання війська. Такий принцип оподаткування згодом набув поширення і в інших європейських країнах. Загалом теорія податків почала свій розвиток з XIII ст., ще за часів Фоми Аквінського, який вважав податки однією з несправедливих форм грабунку народу. Діомеда Карафа вперше в історії висловив твердження, що податки є основним джерелом наповнення бюджету, який може використовуватись на благо народу. Надалі теорія податків розвивається в різних напрямках. Зокрема, в XVII ст. у Франції з'являється теорія податків Ш. Монтеск'є, який вважав, що громадяни повинні беззаперечно ділитися своїми доходами з державою, оскільки вона забезпечує внутрішній і зовнішній захист життя та майна населення, гарантує примітивні соціальні стандарти. Дещо інший погляд на теорію податків висловлював Дж. Міль, який стверджував, що кожен громадянин держави повинен отримувати від неї послуги у вигляді допомоги та підтримки. Також висувались теорії податків, які передбачали, що, сплачуючи відповідні обсяги податків в державну казну, громадяни отримували страхівку від різних ризиків та несприятливих подій. Подальший розвиток ця теорія знайшла в працях відомого економіста А. Сміта, який розглядав питання державних витрат, доходів, а також завдань, які покладаються на державу. Варто зазначити, що Сміт досить негативно трактував саму природу податків, оскільки вбачав у ній пряме вилучення народних ресурсів, які могли б використовуватись на створення нової продукції та підвищення продуктивності праці. Система оподаткування в СРСР зводилась до тотального контролю та нагляду за суб'єктами господарювання та мала за мету конфіскацію будь-яких доходів, які перевищували певний середній рівень. Ця система спричинила достатньо низький рівень ділової та підприємницької активності. Реформування податкової системи України як самостійної держави розпочалось в 1996 р., коли Президент України підписав укази "Про утворення Державної податкової адміністрації України та місцевих податкових адміністрацій", "Питання державних податкових адміністрацій", згідно з якими передбачалося, що податкова служба України набуде нової організаційної структури. З цього часу податкова служба вийшла з підпорядкування Міністерства фінансів України і стала центральним органом виконавчої влади України [8].

Докорінно новим етапом в історії розвитку податкової політики України став Податковий кодекс. За задумом авторів, його положення спрямовані на вдосконалення адміністрування податків, досягнен-

ня компромісів між державою та суб'єктами господарювання, зниження податкового навантаження для менш платоспроможних громадян, створення додаткових умов для розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності. Та на практиці це виглядає не зовсім так, оскільки неоднозначні та непрозорі правила, які викладені в положеннях кодексу, певною мірою гальмують підприємницьку активність серед платників податків та стимулюють розвиток тіньової економіки. Загалом ідею затвердження Податкового кодексу можна вважати позитивною, але треба більш ґрунтовно підійти до формування певних його положень.

Сутність податкової політики проявляється у формах та методах мобілізації фінансових ресурсів та їх використання відповідно до завдань та потреб держави [4]. Безпосередньо податкова політика справляє особливий вплив на підвищення реальних доходів населення, якості життя, соціально-економічного розвитку країни. Така політика створює низку умов, необхідних для забезпечення сприятливого інвестиційного та інноваційного клімату в державі, а також стимулювання підприємницької активності. Необхідно погодитися з твердженнями, що податкова політика вказує на низку зусиль, які докладає держава в процесі регулювання соціально-економічних відносин [5]. Тому сутність податкової політики виявляється в сукупності організаційно-правових та фінансово-економічних заходів держави у сфері регулювання податкових відносин, які спрямовані на мобілізацію та використання фінансових ресурсів у системі регулювання соціально-економічного розвитку країни.

Сьогодні реалізація успішної податкової політики залежить від багатьох чинників — як внутрішніх, так і зовнішніх [5]. До внутрішніх доцільно віднести: рівень добробуту населення, ступінь фінансування соціальних програм; рівень зайнятості та безробіття населення; стан розвитку економіки; характер нормативно-правового забезпечення; політичну ситуацію в державі. До зовнішніх чинників: міжнародне співробітництво, фінансово-економічні відносини держави з іншими країнами світу.

Організаційно-правові та фінансово-економічні заходи держави у сфері оподаткування визначаються цілями податкової політики, що зумовлені соціально-економічним устроєм суспільства, розвитком національної економіки [3]. Під час формування цілей потрібно виходити з функцій податків. У сучасній літературі немає єдиного підходу до трактування функцій податків. Різні автори наводять і аргументують такі варіанти податкових функцій, а саме: перерозподільча, контрольна, фіскальна, економічна, регулятивна, соціальна, стимулятивна, політично-економічна, політико-правова, змістовна та інші.

Та все ж таки до основних функцій податків, які обумовлюють сучасні цілі та стратегічні завдання податкової політики, доцільно віднести: фіскальну, регулятивну, стимулятивну, контрольну.

До сучасних цілей податкової політики доцільно віднести:

- мобілізацію фінансових ресурсів в обсягах необхідних для виконання державою своїх функцій [5];

- вплив на суспільний та економічний розвиток держави;

- розвиток підприємницької діяльності.

Сьогодні податкова політика України потребує вдосконалення та доопрацювання системних реформ у частині більш обґрунтованого прийняття рішення стосовно зниження чи підвищення рівня податкового навантаження суб'єктів господарюван-

ня, вдосконалення та реалізації регулятивної функції податків, покращення податкового клімату. Певною мірою доопрацювання засад Податкового кодексу повинно відбуватися на основі аналізу досвіду ведення податкової політики європейської країни, враховуючи як переваги, так і недоліки їхнього законодавства. Це дасть змогу надалі вилучити негативні наслідки та гальмівні процеси в соціально-економічному розвитку України після затвердження змін в законодавстві, а також скоротити відставання від Євросоюзу.

Тому, відповідно до вдосконалення деяких засад Податкового кодексу, основні стратегічні завдання податкової політики України на сучасному етапі можна поділити на 3 групи: фінансові, економічні, контролюючі [2]. Фінансова група завдань передбачає надходження коштів до бюджетів всіх рівнів з метою забезпечення держави необхідними коштами для виконання покладених на неї завдань.

Група економічних завдань, покликана створити всі необхідні умови для соціально-економічного розвитку країни, пошуків ділової та підприємницької активності, створення відповідних умов для інноваційного та інвестиційного розвитку, стимулювання економічних зв'язків [9].

Група контролюючих завдань здебільшого забезпечує процес нагляду та контролю за правильністю та своєчасністю надходження податків до бюджетів, дотримання податкового законодавства. Частково ці завдання були запропоновані в Програмі діяльності Кабінету Міністрів України "Український прорив: для людей, а не політиків" [9], а також у Програмі економічних реформ 2010—2014 рр.

Відповідно до Програми, затвердженої Податковий кодекс покликаний активізувати підприємницьку діяльність та стабілізувати державні фінанси. Податкова політика повинна бути узгоджена з цілями довгострокового економічного зростання та перетворитися на ефективний інструмент соціально-економічного розвитку країни в умовах ринкової економіки.

ВИСНОВКИ

Отже, в сучасних ринкових умовах в Україні істотну роль відіграє податкова політика. Саме від дієвого механізму її здійснення залежить економічне зростання та суспільний добробут населення, оскільки через податкову політику акумулюються фінансові ресурси, необхідні державі для виконання своїх функцій, а також здійснюється регулювання економікою. Досліджено підходи сучасних науковців стосовно формування та реалізації податкової політики, історичний аспект розвитку податкової політики, постановку її основних функцій, цілей та завдань дають підстави обґрунтувати теоретичні аспекти використання податкової політики в системі державного регулювання соціально-економічного розвитку країни. Усе це сприятиме тому, що податкова політика стане більш динамічною в змінному ринковому середовищі, сприятиме розвитку економіки загалом, стимулюватиме підприємницьку та інноваційно-інвестиційну активність України.

Таким чином, у сучасних умовах становлення ринкових відносин в Україні суттєвого значення набуває податкова політика. Саме реформування ринкової економіки значною мірою залежить від зміцнення державних фінансів, через які держава акумулює грошові ресурси для фінансування суспільних потреб. Поряд з цим бюджетно-податкова політика спрямована на встановлення умов для активізації економічного зростання і підвищення суспільного добробуту.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р., № 2755-VI (зі змінами).
2. Крисоватий А.І. Податкова система: навч. посібн. / А.І. Крисоватий. — Тернопіль: Вид-во "Карт бланш", 2004. — 304 с.
3. Мельник Н.В. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / Н.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій. — К.: Вид-во "Знання України", 2008. — 675 с.
4. Петрович Й. Проблеми розвитку та шляхи вдосконалення податкової політики України / Й. Петрович // Банківська справа: зб. наук. праць. — 2008. — № 6. — С. 43—49.
5. Рябушка Л.Б. Бюджетно-податкова політика і в системі регулювання економічного розвитку держави / Л.Б. Рябушка, Д.В. Веремчук // Вісник Сумського державного університету: зб. наук. праць. — Суми: Вид-во СумДУ. — 2008. — № 3. — С. 182—187.
6. Соколовська А.М. Податкова політика в Україні у контексті її впливу на розвиток економіки / А.М. Соколовська // Фінанси України: журнал. — 2006. — № 9. — С. 65—81.
7. Хілобок Ю.А. Основні напрямки реформування податкової політики України / Ю.А. Хілобок // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2009. — № 2(6). — С. 114—118.
8. Іванов Ю.Б. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: монографія / Ю.Б. Іванов. — Х.: Вид-во ІНЖЕК, 2007. — 448 с.
9. Програма діяльності Кабінету Міністрів України "Український прорив: для людей, а не політиків" від 16.01.2008 р., № 14.

References:

1. Podatkovii kodeks Ukraini vid 02.12.2010 p., № 2755-VI. (zi zminami).
2. Krisovatii A.I. Podatkova sistema : navch. posibn. / A.I. Krisovatii. — Ternopil' : Vid-vo "Kart blansh", 2004. — 304 s.
3. Mel'nik N.V. Podatkova politika Ukraini: stan, problemi ta perspektivi : monografiya / N.V. Mel'nik, L.L. Tarangul, Z.S. Varnalii. — K. : Vid-vo "Znannya Ukraini", 2008. — 675 s.
4. Petrovich J. Problemi rozvitku ta shlyaxi vdoskonalennya podatkovoї politiki Ukraini / J. Petrovich // Bankiv'ska sprava : zb. nauk. prac'. — 2008. — № 6. — S. 43—49.
5. Ryabushka L.B. Byudzhethno-podatkova politika i v sistemі regulyuvannya ekonomichnogo rozvitku derzhavi / L.B. Ryabushka, D.V. Veremchuk // Visnik Sums'kogo derzhavnogo universitetu : zb. nauk. prac'. — Sumi : Vid-vo SumDU. — 2008. — № 3. — S. 182—187.
6. Sokolov's'ka A.M. Podatkova politika v Ukraini u konteksti ii vplivu na rozvitok ekonomiki / A.M. Sokolov's'ka // Finansi Ukraini: zhurnal. — 2006. — № 9. — S. 65—81.
7. Xilobok YU. A. Osnovni napryamki reformuvannya podatkovoї politiki Ukraini / YU.A. Xilobok // Visnik Berdyans'kogo universitetu menedzhmentu i biznesu. — 2009. — № 2(6). — S. 114—118.
8. Ivanov YU.B. Problemi rozvitku podatkovoї politiki ta opodatkuvannya: monografiya / YU.B. Ivanov. — X.: Vid-vo INZHEK, 2007. — 448 s.
9. Programa diyal'nosti Kabinetu Ministriv Ukraini "Ukrains'kii proriv: dlya lyudei, a ne politikiv" vid 16.01.2008 p., № 14.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2013 р.

Ю. М. Перетятко,
к. е. н., доцент, Чернігівський державний технологічний університет

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ РОЗРАХУНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПЛАТЕЖІВ

Y. Peretiakko,
PhD in Economics, Chernigiv state technological university

COMPARATIVE ANALYSIS METHODS OF CALCULATION OF LEASE PAYMENTS

У статті проаналізовано методіку розрахунку лізингових платежів та запропоновано метод розрахунку лізингових платежів із врахування методу нарахування амортизації на лізингове майно, що дасть змогу лізингодавцю відшкодувати вартість лізингового майна за рахунок амортизаційних відрахувань.

The article analyzes the accrual method of leasing payments and proposed an accrual method of leasing payments with accrual to the method of depreciation on leased property, which will allow the lessor to recover the cost of the leased property through depreciation deductions.

*Ключові слова: лізинговий платіж, фінансовий лізинг, розрахунок лізингових платежів.
Key words: leasing payment, financial leasing, calculation of lease payments.*

ВСТУП

Одним із індикаторів привабливості операцій фінансового лізингу є обсяг лізингових платежів, для розрахунку яких можуть використовувати різноманітні методи. На практиці лізингодавці розраховують обсяг лізингових платежів за допомогою методу ануїтету, амортизації боргу рівними частинами, нерегулярними платежами тощо.

На законодавчому рівні методика розрахунку лізингових платежів не затверджена, а тому лізингодавці можуть самостійно обирати той чи інший метод розрахунку лізингових платежів при укладанні договору фінансового лізингу. Обсяг лізингових платежів, розрахований різними методами при однакових умовах надання лізингового майна у фінансовий лізинг, може варіюватися. Слід відмітити, що завищений обсяг лізингових платежів робить фінансовий лізинг менш привабливим та дорогим джерелом фінансування основних засобів для лізингодержувачів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питанням розрахунку та аналізу лізингових платежів присвячені праці таких авторів (табл. 1).

Не применшуючи значення отриманих результатів наукового доробку, слід відзначити, що більшість авторів проводить порівняльний аналіз розрахунку лізингових платежів на основі традиційних методів (ануїтет, амортизація боргу рівними частинами, методи нарахування лізингових платежів з постійним темпом зміни тощо) [1; 4; 5; 7; 8] або роблять спробу адаптувати закордонні методики нарахування лізингових платежів [2].

Одним із недоліків традиційних методів розрахунку лізингових платежів є те, що вони не враховують такий важливий чинник, як амортизаційні відрахування. Внаслідок цього лізингодержувач має погашати вартість лізингового майна не за рахунок амортизаційних відрахувань, а за рахунок інших джерел.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є розробка альтернативного методу нарахування лізингових платежів, який дасть змогу зробити фінансовий лізинг більш привабливим для лізингодержувачів.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити ряд завдань:

- розрахувати та проаналізувати обсяг лізингових платежів за традиційними методами розрахунку;
- запропонувати альтернативний метод розрахунку лізингових платежів, який би враховував інтереси лізингодержувача.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На практиці існує широке коло методів розрахунку лізингових платежів, які умовно можна поділити на регулярні та нерегулярні (рис. 1). Водночас на розмір лізингових платежів впливає і періодичність їх внесення.

Регулярні методи нарахування лізингових платежів передбачають сплату лізингових платежів через однакові проміжки часу. До таких методів можна віднести: ануїтет, нарахування лізингових платежів з постійним темпом зміни та лізингові платежів з амортизацією боргу рівними частинами. Нерегулярні методи нарахування лізингових платежів передбачають сплату лізингових платежів нерегулярно, тобто через не рівні проміжки часу.

Розглянемо докладніше розрахунок лізингових платежів методами регулярних платежів.

Нарахування лізингових платежів за методом ануїтету передбачає виплату однакової суми лізингового платежу у визначений графіком термін. За цим методом розрахунок платежів може відбуватися як на початку періоду — платежі пренумерандо, так і в кінці — постнумерандо.

Платежі пренумерандо розраховуються за наступною формулою [8, с. 11]:

$$\Delta\Pi^{np} = \left(\Pi B - \frac{BB}{(1+i)^t} \right) \cdot \left(\frac{i}{1-(1+i)^{-t}} \right) \cdot \frac{1}{(1+i)} \quad (1),$$

де $\Delta\Pi^{np}$ — сума лізингового платежу за методом ануїтет пренумерандо, грн;

ΠB — первісна вартість лізингового майна;

BB — викупна вартість лізингового майна, грн.;

i — ставка відсотка за фінансовим лізингом;

t — кількість періодів для сплати лізингових платежів.

Платежі постнумерандо розраховуються за наступною формулою [8, с. 11]:

$$\Delta\Pi^{post} = \left(\Pi B - \frac{BB}{(1+i)^t} \right) \cdot \left(\frac{i}{1-(1+i)^{-t}} \right) \quad (2),$$

де $\Delta\Pi^{post}$ — сума лізингового платежу за методом ануїтет постнумерандо, грн;

Регулярні платежі з постійним темпом росту передбачають розрахунок та сплату лізингових платежів зі збільшуваним (прогресивним) або зменшуваним (регресивним) темпом росту.

Величина першого лізингового платежу за методом платежів з постійним темпом зміни розраховується за наступною формулою [8, с. 12]:

Таблиця 1. Стан висвітлення методики розрахунку лізингових платежів у науковій літературі

№ з/п	Автор	Джерело	Дослідження автора
1	В. Андрійчук, О. Радіоненко	[1, с. 56–64]	Автори наводять методику розрахунку лізингових платежів та порівняльний аналіз грошових потоків за регресивною, регресивною і прогресивною шкалою.
2	Е.А. Киселёва	[2]	Досліджуються закордонні методики розрахунку лізингових платежів з метою використання їх в Україні, а саме: метод ануїтету; методика Л. Прилуцького; методика, яка затверджена Міністерством Російської Федерації.
3	І.Я. Кулиняк	[3, с. 269–274]	Автор наводить перелік витрат, які формують розмір лізингових платежів та методику впливу факторів на загальний розмір лізингових платежів методом ланцюгових підстановок, абсолютних та відносних різниць.
4	А.В. Подік	[4, с. 23–28]	Пропонує розраховувати обсяг лізингових платежів із використанням економіко-математичного моделювання.
5	О.М. Радіоненко	[5, с. 84–92]	Автор досліджує розмір лізингових платежів залежно від строків їх виплат та авансового платежу.
6	М.Ф. Рибченко	[6, с. 180–184]	У дослідженні автора приділена увага теоретичним засадам лізингових платежів та питанням відображення їх у бухгалтерському обліку.
7	С.А. Харченко	[7, с. 188–195]	Автор досліджує розмір лізингових платежів залежно від різних схем їх розрахунку: у разі періодичного рівномірного та нерівномірного відшкодування вартості лізингового майна, методом нерегулярних платежів; із врахуванням авансового платежу та відстрочки платежів першого року; із врахуванням прискореної амортизації та у разі авансування викупу об'єкта лізингу за залишковою вартістю.
8	К. Шевченко	[8, с. 11–14]	Автор досліджує розмір лізингових платежів залежно від різних схем їх розрахунку: ануїтет, регулярні платежі з постійним темпом зміни (збільшення або зменшення), амортизація боргу рівними частинами, нерегулярні платежі.

$$ЛП^a = (ПВ - \frac{ВВ}{(1+i)^t}) \cdot \frac{i-k}{1 - (\frac{1+k}{1+i})^t} \quad (3)$$

де k — темп приросту. При $k > 0$ — прогресивна схема нарахування лізингових платежів, при $k < 0$ — регресивна.

Величина другого та наступних лізингових платежів збільшується (зменшується) на відсоток k .

Регулярні лізингові платежі з амортизацією боргу рівними частинами передбачають погашення вартості лізингового майна однаковими частинами, при цьому відсотки нараховуються на залишок заборгованості.

Регулярні платежі з амортизацією боргу рівними частинами розраховуються [8, с. 12]:

$$ЛП^{ам} = ЗЗ_{t-1} \cdot i + \frac{ПВ - ВВ}{t} \quad (4)$$

де $ЗЗ$ — залишок заборгованості за предмет фінансового лізингу на початок кожного наступного лізингового періоду, грн.

Для наочності проведемо розрахунки щодо нарахування лізингових платежів різними методами регулярних платежів із врахуванням періодичності внесення за умови, що вартість предмета фінансового лізингу складає 50,0 тис. грн.; викупна вартість — 5,0 тис. грн.; термін дії угоди — 5 років; орендна ставка відсотка — 15 % річних.

У таблиці 2 зведено розрахунки обсягу лізингових платежів залежно від методу розрахунку та періодичності їх внесення.

За даними таблиці 2 можна зробити наступні висновки:

— найбільший обсяг лізингових платежів досягається при сплаті платежів раз на рік при використанні методу з постійним темпом зміни за прогресивною шкалою, найменший — при сплаті раз на рік при використанні методу ануїтету пренумерандо;

— при використанні методу ануїтету пренумерандо найбільший обсяг лізингових платежів досягається при сплаті раз на

місяць, найменший — раз на рік;
— при використанні методу ануїтету постнумерандо найбільший обсяг лізингових платежів досягається при сплаті раз на рік, найменший — раз на місяць;

— при використанні методу нарахування лізингових платежів з постійним темпом зміни за прогресивною та регресивною схемою найбільший обсяг лізингових платежів досягається при сплаті раз на рік, найменший — раз на місяць;

— при використанні методу нарахування лізингових платежів з амортизацією боргу рівними частинами найбільший обсяг лізингових платежів досягається при сплаті раз на рік, найменший — раз на місяць.

На практиці найбільш поширеними в Україні методами розрахунку лізингових платежів є ануїтет та амортизація боргу рівними частинами.

Для підвищення зацікавленості лізингодержувачів у послугах фінансового лізингу ми пропонуємо враховувати амортизаційні відрахування при розрахунку лізингових платежів:

$$ЛП_i = A_i + B_i \quad (5)$$

де, $ЛП_i$ — лізинговий платіж за t -ий період;

A_i — нарахована сума амортизації за t -ий період;

B_i — нараховані відсотки за

користування лізинговим майном за t -ий період.

Амортизація на лізингове майно нараховується одним із методів, які визначені в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку № 7 "Основні засоби".

Нарахування відсотків за користування лізинговим майном здійснюється за формулою:

$$B_i = (ПВ - A_i) \cdot i \quad (6)$$

де $ПВ$ — первісна вартість лізингового майна;

A_i — сума нарахованої амортизації в t -ий період;

i — ставка відсотка на лізингове майно.

Розраховуємо суму лізингових платежів залежно від обраного методу нарахування амортизації та періодичності внесення лізингових платежів за умови, що первісна вартість об'єкта фінансового лізингу складає 50,00 тис. грн., термін дії угоди фінансового лізингу є 5 років, орендна ставка відсотка — 15 % річних, термін корисного використання лізингового майна складає 5 років, ліквідаційна вартість 5,00 тис. грн. Для виробничого методу нарахування амортизації

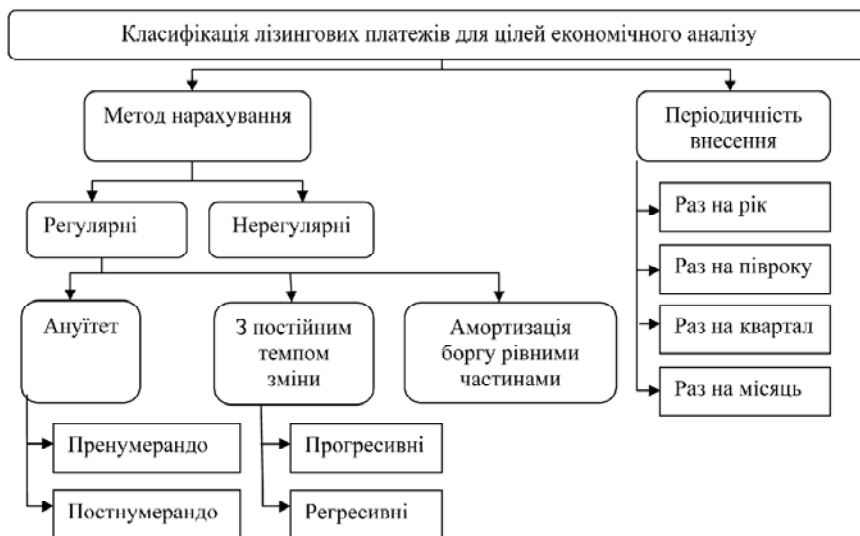


Рис. 1. Класифікація лізингових платежів для цілей економічного аналізу*

Джерело: власна розробка.

прийmemo, що підприємство кожний звітний період виробляє однакову кількість продукції. Слід зазначити, що нараховані лізингові платежі з урахуванням прямолінійного та виробничого (якщо кожний звітний період буде виготовлятися однакова кількість продукції) методу нараховання амортизації на лізингове майно тотожні нарахованим лізинговим платежам за методом амортизації боргу рівними частинами. Результати розрахунків зведено у таблицю 3.

За даними таблиці 3 можна зробити наступні висновки:

— при сплаті лізингових платежів раз на місяць найбільший обсяг лізингових платежів досягається із використанням прямолінійного та виробничого методу нараховання амортизації, найменший — з використанням кумулятивного методу;

— при сплаті лізингових платежів раз на квартал найбільший обсяг лізингових платежів досягається із використанням прямолінійного та виробничого методу нараховання амортизації, найменший — з використанням кумулятивного методу;

— при сплаті лізингових платежів раз на півроку найбільший обсяг лізингових платежів досягається із використанням прямолінійного та виробничого методу, найменший — з використанням кумулятивного методу;

— при сплаті лізингових платежів раз на рік найбільший обсяг лізингових платежів нараховується із використанням прямолінійного та виробничого, найменший — з використанням кумулятивного методу.

ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження свідчать, що на обсяг лізингових платежів впливає метод розрахунку лізингових платежів та періодичність їх сплати. Під дією обраних умов змінюється загальний обсяг лізингового платежу, який впливає на результати діяльності суб'єктів фінансового лізингу: для лізингодавця це дохід, а для лізингоодержувача — витрати.

Для підвищення зацікавленості лізингоодержувачів у послугах фінансового лізингу ми пропонуємо враховувати метод нараховання амортизації на лізингове майно при розрахунку лізингових платежів. У цьому випадку лізингоодержувач зможе відшкодувати вартість одержаного лізингового майна за рахунок амортизаційних відрахувань. Порівнюючи отримані результати на таблиці 3 із таблицею 2, можна зробити висновки, що при сплаті лізингових платежів раз на місяць, або раз у квартал, або раз на півроку найменший обсяг лізингових платежів розраховується методом, який враховує метод нараховання амортизації, а саме зменшення залишкової вартості, або прискореного зменшення залишкової вартості, або кумулятивного; при сплаті лізингових платежів раз на рік найменший обсяг лізингових платежів розраховується із використанням кумулятивного методу.

Отже, для лізингоодержувачів у більшості випадків сплати лізингових платежів найменший обсяг лізингових платежів порівняно із традиційними методами розрахунку лізингових платежів досягається із використанням методу, який враховує метод нараховання амортизації.

Література:

1. Андрійчук В. Методологічні і методичні засади обґрунтування параметрів угоди фінансового лізингу в аграрному секторі / В. Андрійчук, О. Радіоненко // Економіка України. — 2002. — № 10. — С. 56—64.
2. Киселєва Е.А. Аналіз методів расчета лизинговых платежей в сделках финансового лизинга / Е.А. Киселєва [Elektronniy resurs]. — Режим доступу: econindustry.org/arhiv/mag/2006/vip_02_33/st_33_28.pdf
3. Кулиняк І.Я. Методика економічного аналізу лізингових платежів машинобудівних підприємств / І.Я. Кулиняк // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: збірник наукових праць. — Львів: РВВ НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.13. — С. 269—274.
4. Подік А.В. Моделювання агролізингових платежів / А.В. Подік // Агросвіт. — 2008. — № 8. — С. 23—28.

Таблиця 2. Порівняння методів розрахунку лізингових платежів із врахуванням періодичності внесення

Метод нараховання	Підвид методу	Загальний обсяг лізингових платежів із врахуванням періодичності внесення, грн.			
		раз на місяць	раз на квартал	раз на півроку	раз на рік
Ануїтет	Пренумерандо	67143,5	66039,4	64473,2	61627,0
	Постнумерандо	67982,8	68515,9	69308,7	70871,0
Змінний темп	Прогресивна	72269,5	72702,6	73336,7	74552,7
	Регресивна	64027,3	64521,1	65267,2	66783,2
Амортизація боргу рівними частинами		65906,3	66468,8	67312,5	69000,0

Таблиця 3. Порівняння обсягу лізингових платежів із врахуванням методу амортизації та періодичності внесення

Назва методу амортизації	Загальний обсяг лізингових платежів із врахуванням періодичності внесення, грн.			
	раз на місяць	раз на квартал	раз на півроку	раз на рік
Прямолінійний	65906,3	66468,8	67312,5	69000,0
Зменшення залишкової вартості	60196,8	60759,3	61603,1	63290,6
Прискореного зменшення залишкової вартості	60233,8	60810,2	61674,8	63404,0
Кумулятивний	57656,25	58218,75	59062,50	60750,0
Виробничий	65906,3	66468,8	67312,5	69000,0

5. Радіоненко О.М. Обґрунтування розміру авансового платежу та строків виплат лізингових платежів при укладанні лізингових угод у сільському господарстві / О.М. Радіоненко // Економіка АПК. — 2002. — № 7. — С. 84—92.

6. Рибченко М.Ф. Методичні основи розрахунку й обліку лізингових платежів / Рибченко М.Ф. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво: науково-виробничий журнал. — 2009. — № 1. — С. 180—184.

7. Харченко С.А. Методичні основи розрахунку лізингових платежів / С.А. Харченко // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. — 2009. — № 4. — С. 188—195.

8. Шевченко К. Методи розрахунку лізингових платежів / Костянтин Шевченко // Лізинг в Україні. — 2005. — № 4. — С. 11—14.

References:

1. Andriiuchuk V. Metodologichni i metodichni zasady obgruntuвання parametruv ugodi finansovogo lizingu v agrarnomu sektori / V. Andriiuchuk, O. Radionenko // Ekonomika Ukraini. — 2002. — № 10. — С. 56—64.
2. Kiseleva E.A. Analiz metodov rascheta lizingovykh platezhei v sdelkax finansovogo lizinga / E.A. Kiseleva // [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: econindustry.org/arhiv/mag/2006/vip_02_33/st_33_28.pdf
3. Kulinyak I.YA. Metodika ekonomichnogo analizu lizingovykh platezhiv mashinobudivnix pidpriemstv / I.YA. Kulinyak // Naukovii visnik nacional'nogo lisotexnichnogo universitetu Ukraini: zbirnik naukovix prac'. — L'viv : RVV NLTU Ukraini. — 2009. — Vip. 19.13. — S. 269—274.
4. Podik A.V. Modelyuvannya agrolizingovykh platezhiv / A.V. Podik // Agrosvit. — 2008. — № 8. — С. 23—28
5. Radionenko O.M. Obgruntuвання rozmiru avansovogo platezhu ta strokiv viplat lizingovykh platezhiv pri ukladanni lizingovykh ugod u sil's'komu gospodarstvi / O.M. Radionenko // Ekonomika APK. — 2002. — № 7. — С. 84—92.
6. Ribchenko M.F. Metodichni osnovi rozrakhunku i obliku lizingovykh platezhiv / Ribchenko M.F. // Derzhava ta regioni. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnictvo: naukovo-virobnichii zhurnal. — 2009. — № 1. — S. 180—184.
7. Xarchenko S.A. Metodichni osnovi rozrakhunku lizingovykh platezhiv / S.A. Xarchenko // Aktual'ni problemi ekonomiki: naukovii ekonomichnii zhurnal. — 2009. № 4. — С. 188—195.
8. SHevchenko K. Metodi rozrakhunku lizingovykh platezhiv / Kostyantyn SHevchenko // Lizing v Ukraini. — 2005. — № 4. — С. 11—14.

Стаття надійшла до редакції 23.04.2013 р.

Н. М. Прутуляк,

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів підприємств, ДВНЗ "КНЕУ імені Вадима Гетьмана"

ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

N. Prytuliak,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor State University Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

STATE FINANCIAL STIMULATION OF DEVELOPMENT OF THE VENTURE ENTREPRENEURSHIP: THE CURRENT SITUATION AND WAYS TO IMPROVE

У статті з'ясована економічна сутність венчурного підприємництва та його основних суб'єктів — венчурних підприємств та компаній (фондів) венчурного капіталу. З урахуванням специфіки їх діяльності та особливостей створеного мікроклімату в сфері венчурного бізнесу визначений комплекс державних заходів щодо фінансової підтримки та сприяння розвитку основних учасників венчурних схем.

The article describes the economic essence of the venture enterprise and its main actors: the venture capital firms and companies (funds) of the venture capital. Considering specificity of their activities and features created microclimate, in the venture business defined set of national measures on financial support and promotion of major modern venture capital schemes.

Ключові слова: венчурне підприємництво, венчурний капітал, компанії (фонди) венчурного капіталу, інноваційне (венчурне) підприємство, державне регулювання.

Key words: venture entrepreneurship, venture capital, companies (funds) of the venture capital, innovation (venture) company, government regulation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Наукомісткий спосіб виробництва сьогодні виступає ключовою домінантою сучасності. У ньому втілюється адекватна відповідь людства на глобальні проблеми нашого часу, пов'язані з вичерпанням природних ресурсів, енергетичною та екологічною кризою, загальнопланетарними проблемами розвитку. Тому тільки інноваційний спосіб виробництва, що характеризується високою ефективністю, зможе забезпечити концепцію стійкого розвитку конкретною соціально-економічною реальністю, яка задовольнить потреби сьогодення та реалізує можливості (ресурсні, технологічні та інші) майбутніх поколінь забезпечити своє цивілізоване життя.

Однак, як свідчить досвід розвитку передових держав світу, потужність і добробут країни, її конкурентоздатність залежать не стільки від кількості винаходів і відкриттів, скільки від інноваційної сприйнятливості, яка характеризує здатність нації розповсюджувати в масштабах всієї економіки та інших сфер суспільної діяльності нові технології і продукти.

Оскільки в ринковій економіці основна маса інновацій реалізується підприємницькими структурами, то розв'язати проблему активізації інноваційної діяльності без їх формування і ефективного функціонування фактично неможливо. Виявляючи власні інтереси у розробці та впровадженні у виробництво інтелектуальних продуктів, наукомісткі підприємства служать інтересам суспільства через забезпечення масштабного тиражування нововведень, що в кінцевому рахунку призводить до покращення макроекономічних показників. Так, серед діючих факторів економічного зростання науково-технологічний прогрес займає провідне місце в структурі факторіального впливу, досягаючи 80—85%.

Однак слід зазначити, що вирішальну роль в забезпеченні науково-технічної діяльності відіграють фінансові відносини. Їх розвиток знаходить своє відображення у нетрадиційних формах фінансового капіталу. Однією з таких форм є венчурне фінансування, що обумовлює виникнення особливого виду підприємництва, пов'язаного з НТП, яке має назву "венчурного".

Результати проведеного аналізу останніх досліджень і публікацій з означеної проблеми доводять, що вона цікавить багатьох вчених: Антонюка Л.Л., Варналія З.С., Васильєву Т.А., Григу В.Ю., Долишню М.М., Кузнецову І.С., Красовську О.В., Малявіну А.В., Поручника А.М., Пересаду А.А., Переверзеву М.Н., Федорович П.П., Федулову Л. та ін. У наукових працях згаданих авторів основна увага приділяється закордонному досвіду застосування венчурного капіталу, розгляду його організаційних форм, механізму функціонування венчурних фондів, ролі венчурних інвестицій в національних та глобальних інноваційних процесах. Проте практично відсутні дослідження феномена венчурного підприємництва, його основних форм, державної інноваційної політики щодо регулювання їх діяльності відповідно до пріоритетів розвитку національної економіки, та ряд інших.

З огляду на це метою статті є визначення сутності та основних видів венчурного підприємництва, з'ясування причин, що перешкоджають його розвитку у вітчизняному інституційному середовищі, та на основі систематизації світового досвіду відпрацювання заходів вдосконалення механізму державної підтримки діяльності високоризикованих підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Опрацювання значної кількості публікацій з цієї теми, дозволяє зауважити, що часто під венчурним підприємництвом розуміють невеликі наукові дослідно-конструкторські підприємства (компанії, фірми) або спеціалізовані підрозділи великих корпорацій, за участі яких реалізуються інноваційні проекти з метою одержання прибутку [1, с. 117; 2, с. 5; 3, с. 99; 4, с. 218]. Тобто венчурні підприємства ототожнюють з суб'єктами інноваційного бізнесу.

На перший погляд, є всі підстави так вважати. Адже поняття "венчур" ("venture") у перекладі з англійської означає "ризик", "ризиковане починання", "ризиковане підприємство". Аналогічні риси має і діяльність інноваційних підприємств, яка являє собою практичне застосування у виробничому процесі корисних змін (нововведень), комерційна реалізація яких зорієнтована на підвищення ефективності, але несе в собі імовірнісну природу отримання очікуваних результатів, а тому пов'язана з високим ступенем ризику [5, с. 12—30]. Отже з позиції концепції ризикованості "венчурне" та "інноваційне" підприємства мають ідентичну природу.

Однак, незважаючи на те, що досліджувані типи господарюючих суб'єктів мають багато спільного (вони створюються в науково-технічній сфері і є високоризикованими), за нашим переконанням, між ними є певні відмінності, що полягають в джерелах фінансування їх основної діяльності. На відміну від інноваційних підприємств, які формують необхідні їм фінансові ресурси за рахунок власних, бюджетних та банківських коштів, діяльність венчурних підприємницьких структур забезпечується в основному венчурним капіталом.

Але перш, ніж бути залученим як джерело для фінансування інноваційної діяльності господарюючого суб'єкта, венчурний капітал акумулює кошти, як правило, декількох юридичних та/або фізичних осіб, а також кредити або капіталовкладення великих компаній, банків, приватних фондів та держави і таких нетрадиційних інститутів, як пенсійні фонди і кошти страхових компаній. У результаті створюються фінансові організації, кошти яких вкладуються в інноваційний бізнес на безповоротній основі. При цьому ризиковий капітал розміщується не як кредит, а у вигляді паю в статутний фонд інноваційної компанії. Таким чином інвестиційна фірма стає співвласником останньої [6, с. 7—16].

Підсумовуючи сказане вище, слід відзначити, що венчурні підприємства (фірми, компанії) — це не будь-які інноваційні бізнес-структури, що спеціалізуються у сферах наукових досліджень, розробок, створення і

впровадження інновацій, а лише ті з них, що використовують венчурні інвестиції в своїй науково-технічній діяльності. З огляду на це, вважаю, що більш точне визначення їх суті надають Пилипенко П.П., Черваньов Д.М. та інші вчені, які під венчурним підприємством розуміють таку підприємницьку структуру, яка за рахунок залучення венчурного капіталу здійснює ризиковану діяльність, спрямовану на розробку та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних технологій, товарів, послуг [7, с. 17; 8, с. 567].

Зазвичай виділяють наступні організаційні форми венчурного підприємництва: "незалежні" малі венчурні фірми; компанії, які спеціалізуються на впровадженні у виробництво науково-технічних розробок, що організуються у вигляді паю з промисловими корпораціями — "зовнішні" венчури корпорації; "внутрішні венчурні відділи корпорації, основою яких є відокремлення підприємницької групи як самостійного венчурного підрозділу [6, с. 32—33; 9, с. 16—17].

Однак, на наш погляд, цей перелік не є вичерпним і має бути доповненим принаймні ще однією формою. Мова йде про тих суб'єктів господарювання, що здійснюють збір і розміщення венчурного капіталу у високотехнологічних компаніях. Цим займаються переважно венчурні фонди та компанії венчурного капіталу.

Вважаю, що не потребує доказів той факт, що останні також є суб'єктами венчурного підприємництва. Аргументами на користь цього твердження є те, що компанії венчурного капіталу (як і всі інші венчурні інвестори):

- також як і суб'єкти інноваційного бізнесу, стикаються з високим ступенем ризику своїх вкладень, які, до того ж, мають тривалий термін окупності;

- приймають безпосередню участь у управлінні ризиковими проектами та розробці найважливіших для інноваційних фірм рішень.

Сказане дозволяє дійти висновку, що венчурним підприємництвом є ризикована діяльність, яка охоплює як процес мобілізації і розміщення венчурних інвестицій в діяльності наукомістких підприємств, так і безпосередньо процес створення і впровадження у виробництво нових технологій, товарів, послуг, який фінансується венчурним капіталом. Тобто це — поєднання двох видів підприємництва: інноваційного та фінансового. У відповідності зі сказаним, спеціалізованою діяльністю, пов'язаною з виробництвом і просуванням на ринок нових товарів, займаються венчурні фірми, а компанії венчурного капіталу забезпечують акумуляцію вільних коштів та їх вкладення в інноваційні проекти останніх.

Завдяки утворенню особливих відносин між суб'єктами венчурного підприємництва виграють усі: венчурні (науково-технічні) компанії, що отримують необхідні їм фінанси для здійснення витратомісткої і, разом з тим, ризикової діяльності; фірми венчурного капіталу — через вкладення коштів в найбільш прибуткову інноваційну сферу; економіка країни, оскільки отримує стабільну основу для зростання.

Однак, незважаючи на те, що науково-технічна галузь є вирішальним фактором соціально-економічного розвитку, що займає провідне місце у вирішенні економічних, екологічних, соціальних і культурних завдань, в Україні зберігається занадто низький рівень інноваційної активності.

Так, за останні десять років зменшилась (на 4,2 в.п.) питома вага підприємств, що займалися інноваціями. Вона становила у 2010 р. 13,8% проти 79,9% в Німеччині, 64,7% в Люксембурзі, 58,1% в Бельгії та 57,8% в Португалії [10, с. 107].

Така ситуація обумовила скорочення випуску принципово нової продукції або такої, що зазнала значних технологічних змін. Якщо в 2002 р. було освоєно 22 847 одиниць інноваційних видів продукції, то за вісім останніх років їх кількість скоротилась на 90% і склала

лише 2408 одиниць [11]. Причому, як зазначають деякі дослідники, більша частка виготовленої в Україні високотехнологічної продукції є вдосконаленою або просто сучасною, а ніяк не радикально новою [12, с. 31]. Як наслідок, частка України на світовому ринку високотехнологічної продукції становить лише 0,05—0,1%, тоді як Японії — 30%, Німеччини — 17%, Китаю — 6%, Росії — 0,5% [13, с. 19].

Однією з причин низької ефективності суспільного виробництва та недостатньої конкурентоздатності вітчизняної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, є висока ступінь зношеності основних засобів промислових підприємств України. Майже 45% підприємств переробної промисловості застосовують технології, вік яких складає 10 років, 37% — від 11 до 30 років, 6% підприємств не визначили вік технологій свого виробництва [12, с. 31]. А в машинобудівній галузі, продукція якої визначає в цілому рівень технологічності всієї промисловості, цей показник перевищує 55%, а на окремих підприємствах сягає 80% [14, с. 42].

Інноваційна інертність вітчизняних підприємств, в свою чергу, призвела до пониження рівня України в світовому рейтингу конкурентоспроможності (за останні роки вона з 69-го змістилась на 89-е місце), а в рейтингу інновацій — з 52-го на 88-е місце [15, с. 48], що є неприйнятним для країни, яка впродовж багатьох років декларує інноваційно-інвестиційний шлях розвитку.

Як показали результати обстеження, проведеного Держкомстатом, несприйнятливість української економіки до різного роду нововведень, в першу чергу, пов'язують із недостатністю фінансування цієї сфери (на це вказали 86% респондентів [16, с. 29]).

Справедливість таких висновків підтверджує факт постійного невиконання ЗУ "Про наукову і науково-технічну діяльність", яким передбачено бюджетне фінансування цих видів діяльності в розмірі 1,7% ВВП¹.

Крім того, протягом останніх років скорочується сума загальних витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств. В їх складі кошти державного бюджету складають лише 1,08% [18].

Є всі ознаки того, що українська держава продовжує залишатися індиферентною до інновацій та науково-технічної діяльності: вона не стимулює витрати підприємств на проведення і комерціалізацію наукових досліджень і розробок; не заохочує комерційні банки та інших можливих інвесторів вкладати кошти у розвиток інноваційного потенціалу національних підприємств.

Не отримав належного застосування в Україні і зарубіжний досвід венчурного фінансування, що є надзвичайно важливим для активізації науково-технічної діяльності підприємств. Так, в 2010 році за рахунок коштів венчурних фондів в Україні було профінансовано лише 8,92% від загального обсягу виконаних науково-технічних робіт. Що ж стосується структури джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, то частка венчурних інвестицій в них склала 8,2% [19, с. 8]. Наведені дані свідчать, що вітчизняні венчурні фонди фактично виступають звичайними інститутами спільного інвестування, у яких відсутні стимули вкладати кошти в високоризиковані проекти.

Ці та ряд інших обставин доводять, що в Україні відсутній сприятливий інноваційно-інвестиційний клімат, що зумовлено відсутністю дієвих механізмів державного регулювання розвитку венчурного підприємництва.

Досвід провідних країн світу, що встали на шлях інноваційного розвитку, вказує насамперед на ключову роль у цьому процесі системи державної фінансової підтримки. Адаже наукомісткі компанії обмежені у влас-

них фінансових ресурсах, їм важко отримати підтримку від традиційних фінансових установ унаслідок невизначеності перспектив комерціалізації результатів науково-технічних досліджень, а також ризикованості та довготривалості своїх інноваційних проектів. Саме тому держава має зосередитися на формуванні ефективних методів стимулювання процесів залучення інвестицій у науково-технічну сферу та створенні на цій основі сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності національних підприємств.

Беручи до уваги, що реалізація інноваційної моделі економічного розвитку потребує значно більших (порівняно з традиційними економіками) фінансових витрат, важливого значення набуває необхідність розширення можливих джерел інвестування в інноваційну діяльність. З огляду на те, що практика залучення підприємствами інвестицій шляхом емісії ЦП та розміщення їх на фондовому ринку в Україні практично не розповсюджена, а доступ до бюджетних коштів та банківських кредитів є обмеженим, сьогодні на перший план виходить питання розвитку венчурного фінансування.

Венчурне інвестування є специфічним різновидом фінансових вкладень у високотехнологічне виробництво, перспектива отримання надприбутків у якому межує з високим ступенем ризикованості. Повністю уникнути загроз втрати вкладеного капіталу у венчурному фінансуванні практично неможливо, оскільки інновація та ризик виступають двома взаємопов'язаними функціями. Саме тому ефективна діяльність компаній (фондів) венчурного капіталу, критично необхідних для фінансової підтримки інноваційних та інвестиційних проектів, неможлива без участі держави [20, с. 13].

Державне регулювання венчурного капіталу виступає однією з форм державного впливу на венчурний ринок, який відображається в комплексі заходів та механізмів їх реалізації, спрямованих на підвищення ефективності функціонування венчурних інвесторів та інноваційних венчурних підприємств з позиції пріоритетів та з урахуванням безпосереднього інтересу суб'єктів венчурного підприємництва.

Для забезпечення високої ефективності впровадження системи державних заходів при її формуванні мають бути враховані особливості венчурного фінансування в Україні, наслідки прийнятих раніше рішень, досвід провідних країн світу та можливості його адаптації до умов національної економіки.

В зв'язку із цим слід зазначити, що за офіційними даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, формування і розвиток інститутів венчурного фінансування в Україні має певні позитивні тенденції: суттєво зростає кількість венчурних фондів (за період 2004—2011 рр. вона збільшилась у 11 разів: з 76 до 867). Також має місце зростаюча динаміка вартості їх чистих активів (більш ніж в 6,5 разів за аналогічний період) [21].

Однак збільшення капіталізації венчурних фондів не призводить до адекватного зростання інвестиційних потоків в інноваційні сектори економіки. Сьогодні інвестиційний бізнес в Україні лише за формальними ознаками є венчурним. На відміну від провідних країн світу, де розвиток венчурного підприємництва призводить до спрямування інвестицій у високоризиковану інноваційну сферу, в Україні спостерігається цілком протилежна тенденція: існуючі венчурні фонди надають однозначну перевагу низько- та середньоризикованим операціям з фінансовими активами та нерухомістю і практично не зорієнтовані на "хай-тек" технології.

Крім того венчурні фонди в країні використовуються в основному як механізм мінімізації оподаткування, можливість якої закладені у чинній нормативній базі. Незважаючи на те, що надання податко-

¹ Фактичний щорічний рівень видатків на науку становить лише 0,3—0,5% ВВП, тоді як порогове значення обсягу фінансування наукових та науково-технічних робіт, з якого починається економічна функція науки, має бути на менше 2% ВВП [17, с. 16]. У провідних країнах світу цей показник складає 3% ВВП і більше [15, с. 48].

вих преференцій передбачало спрямування коштів венчурних фондів на фінансування перспективних інноваційних проєктів, це не дало очікуваних результатів. Всупереч державним інтересам їх використовують для реалізації певних тінювих схем управління власністю і мінімізації податків власників капіталу (в т.ч. із застосуванням офшорних зон).

Наступною відмінністю українських венчурних фондів від західноєвропейських та американських, є відсутність пасивного фінансування, яке забезпечують "бізнес-ангели". У провідних країнах світу вони відіграють вирішальну роль у формуванні достартового і стартового капіталу венчурних підприємств. Інвестиції приватних інвесторів являють собою потужне джерело венчурного фінансування для малих і середніх підприємств на ранніх стадіях їх розвитку, коли потенційному позичальнику важко знайти венчурного капіталіста.

На відміну від всього світу, в Україні існувала заборона для фізичних осіб щодо їх участі в діяльності венчурного фонду. І хоча в грудні 2008 р. до закону були внесені відповідні зміни, частка інвестицій громадян в активах венчурних фондів продовжує залишатися незначною.

Крім заощаджень фізичних осіб, які акумулюються венчурними фондами, є й інші фінансові ресурси (кошти пенсійних і страхових організацій), які на Заході являють собою великий потенціал для венчурного фінансування, тоді як в українському законодавстві існує заборона на їх інвестування до ІСІ. Логіка заборон полягає в тому, що для певних типів інвесторів венчурні інвестиції представляють дуже великий ризик. Подібні заборони, націлені на захист невеликих інвесторів від наслідків невдач, обмежують притік венчурного фінансування, використання якого за призначенням дозволить забезпечити розвиток вітчизняних новаторських компаній, а значить і країни в цілому.

Наведені аргументи переконують, що розпочатий в Україні розвиток інституту венчурного інвестування має викривлений характер, а тому не дає позитивних результатів. Це обумовлено тим, що не враховується досвід промислово розвинених країн, який вказує на обмеженість можливостей створення системи венчурного інвестування без активної підтримки та участі держави. Адже її заходи відіграють важливу роль у формуванні інноваційної сфери і виступають каталізатором запуску процесу венчурного інвестування. Так було в США, Великобританії, Японії, Ізраїлі та в інших провідних країнах світу.

З огляду на це, вважаю, що для сприяння розвитку вітчизняного венчурного інвестування слід передбачити наступні заходи на державному рівні.

1. Створення умов для розширення спектру джерел венчурного фінансування з метою збільшення обсягів надходжень інвестиційних ресурсів. Мова йде про необхідність надання дозволу на залучення коштів пенсійних фондів та страхових компаній до венчурних фондів; поживлення пасивного фінансування, яке забезпечують індивідуальні інвестори (так звані "бізнес-ангели"); розширення кола можливих вкладників та збільшення норми їх допустимого внеску у фонди венчурного капіталу; здійснення прямих державних інвестицій в період становлення окремих венчурних фондів, що відчувають об'єктивні труднощі із залученням приватних інвестицій.

2. Впровадження механізмів зниження ризикованості венчурних інвестицій і посилення таким чином мотивації потенційних інвесторів до участі у венчурних

схемах. Дієвими формами реалізації таких заходів може бути державна участь у гарантуванні венчурних капіталовкладень в інноваційну діяльність підприємств; впровадження інститутів державного страхування венчурних ризиків; державна допомога в селекційному доборі перспективних науково-технічних проєктів, оцінки їх майбутньої ефективності з достатньо високим ступенем вірогідності; створення консультативно-інформаційного органу з метою надання всебічної консультативної підтримки суб'єктам венчурної діяльності.

3. Надання різноманітних фінансових преференцій (в першу чергу, податкових пільг) донорам венчурного капіталу з урахуванням досягнутих ними суспільно-значущих результатів у науково-технічній сфері. Запровадження режиму пільгового оподаткування з одночасним створенням щільної системи контролю за діяльністю компаній венчурного фінансування, детальною нормативно-правовою регламентацією процедур і правил їх функціонування з метою забезпечення використання переваг венчурного фінансування для потреб інноваційної модернізації економіки.

4. Впровадження системи економічних стимулів для переорієнтації фінансових потоків венчурних фондів, зосереджених на інвестуванні традиційних галузей економіки, де надвисокий рівень доходності, відносно короткого терміну інвестування та суттєво низький рівень ризику (сьогодні такими є: сфера нерухомості і будівництва, харчова та хімічна промисловість, готельний і туристичний бізнес), на інноваційний сектор, який є менш привабливим через високі ризики.

5. Сприяння розвитку інфраструктури інноваційної діяльності (технопарків, інкубаторів, інноваційних та науково-технічних центрів, агенцій з трансферу технологій тощо) шляхом надання бюджетних коштів (як стартові інвестиції) для реалізації таких заходів². Технопаркові структури сприятимуть: скороченню сукупних (трансформаційних та трансакційних) витрат індивідуальних учасників венчурних інвестицій; залученню фінансових ресурсів, необхідних для розробки і впровадження нововведень; формуванню реальних умов для утворення нових швидкозростаючих інноваційних підприємств, здатних перетворитися на привабливі об'єкти венчурного інвестування та інше.

6. Підвищення ліквідності венчурних інвестицій шляхом сприяння розвитку фондового ринку, який є важливим інструментом вільного виходу венчурних фондів з профінансованих ними підприємств³; забезпечення ефективної роботи первинного ринку цінних паперів, де відбувається котирування цінних паперів первинної емісії інноваційної венчурної фірми; розробка прийнятних умов для виходу високотехнологічних підприємств на біржові майданчики і спеціальні сегменти фондових бірж; впровадження системи економічних заходів стимулювання щодо залучення довгострокових інвесторів на ринок початкової публічної пропозиції акцій і корпоративних облігацій українських підприємств; забезпечення надійного захисту прав інвесторів; створення відповідних механізмів для розвитку вторинного фондового ринку, зокрема, біржової торгівлі цінними паперами венчурних підприємств, системи електронних торгів тощо.

Оскільки держава задля досягнення цілей розвитку інноваційної складової національної економіки має активно сприяти розвитку венчурного підприємництва, то до системи її заходів, пов'язаних із створенням умов для ефективного функціонування фондів (компаній) венчурного капіталу, слід додати сукупність стимулів, необхі-

² Розпорядженням КМ України від 14.05.2008 р. №447 затверджена Концепція державної цільової програми "Створення в Україні інноваційної структури на 2009—2013 роки". Незважаючи на те, що її метою є забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки та ефективне використання вітчизняного науково-технологічного потенціалу, ця програма практично не фінансується державою.

³ Венчурні фонди, що здійснили капіталовкладення в діяльність підприємства та протягом певного періоду забезпечили йому збільшення вартості в декілька разів, повинні продати належний їм пакет акцій стратегічному інвестору.

дних для підтримки наукомістких (інноваційних) підприємств, які є основними акцепторами венчурного капіталу.

Необхідність державного регулювання сфери інноваційного підприємництва обумовлена тим, що його діяльність пов'язана з високим ступенем ризику. Тому поряд з ринковими механізмами в науково-технічній діяльності не може не діяти і механізм державного регулювання.

У процесі регулювання інноваційної діяльності держава повинна використовувати окремо та комплексно поєднувати різні стимули для підтримки інноваційних технологій та підприємництва в науково-технічній сфері. При цьому вона має не стільки забезпечувати безпосередній вплив на інноваційний процес, скільки створювати умови, що викликають потребу в його здійсненні.

Зважаючи на інноваційну інертність вітчизняних підприємств, державне фінансове регулювання інноваційного розвитку має передбачати здійснення наступних заходів:

1) визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку з врахуванням технологічних потреб економіки, а саме: засвоєння нанотехнологій і високотехнологічної продукції; ресурсозабезпечення і ресурсозберігання, засвоєння нових поколінь матеріалів, енергозберігаючих та екологічно чистих технологій; насичення споживчого ринку конкурентоспроможними товарами і послугами; розвиток соціокультурної сфери, охорони здоров'я, медицини та стан навколишнього середовища; формування на цій основі науково-технологічної й інноваційної політики.

2) створення умов для збереження, розвитку і використання наукового, науково-технічного та інноваційного потенціалу; забезпечення взаємодії науки, освіти і виробництва; вдосконалення дифузії і передачі знань; сприяння міжгалузевому і міжнародному науково-технічному співробітництву; формування ефективної інфраструктури науки, що забезпечує проведення наукових досліджень на світовому рівні; запровадження механізму комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок та їх передачі до сфери виробництва.

3. Здійснення стійкого і достатнього державного фінансування науки та НДДКР (тобто тих галузей, без яких неможливим є отримання радикальних і масштабних інновацій) за рахунок коштів бюджету у формі прямих бюджетних асигнувань, субвенцій, субсидій, цільових адресних надходжень у зв'язку з некомерційним характером їх діяльності; формування конкурентних умов розподілу коштів на наукові програми і проекти в межах програмно-цільового фінансування науки; запровадження механізму селективної бюджетної політики; налагодження державно-приватного партнерства в питаннях фінансової підтримки наукової та інноваційної сфери; впровадження антикорупційних схем фінансування наукової діяльності.

4. Стимулювання інноваційної діяльності, у т.ч. шляхом надання податкових і митних пільг, аж до повного звільнення учасників інноваційної діяльності від оподаткування; надання їм безвідсоткових банківських кредитів, у т.ч. без пред'явлення заставних вимог; створення спеціалізованих інвестиційних банків та запровадження спеціальних правил інвестиційного кредитування (наприклад, пільгового оподаткування або рефінансування комерційних банків, що кредитують інноваційні проекти); зниження податкових платежів при купівлі передової технології; сприяння розвитку лізингу; зниження державних патентних мит; реалізація права на прискорену амортизацію; страхування ризиків, пов'язаних з науковою, науково-технічною та інноваційною діяльністю; введення державних санкцій за випуск і використання застарілої техніки, матеріалів і продукції.

5. Створення дієвих фінансово-кредитних та інвестиційних механізмів на основі оптимального поєднання засобів державної підтримки, залучення інвестиційних ресурсів приватного капіталу, венчурного фінансування і власних накопичень суб'єктів інноваційної діяльності; модернізація ринків капіталу на підставі законодавчого та інституційного забезпечення діяльності інвестиційних компаній, інститутів спільного інвестування, пенсійних фондів та страхових компаній для акумуляції сукупних національних накопичень та їх спрямування в інноваційний розвиток реального сектора економіки [22].

6. Заохочення малого наукомісткого бізнесу, який згідно світової статистики має більш високі показники ефективності науково-дослідного процесу; створення дослідницьких центрів дрібних і середніх інноваційних форм шляхом цільового безкоштовного субсидування останніх; надання малим інноваційним фірмам пільг на оплату послуг зв'язку, опалення, електроенергії; вилучення витрат на НДДКР, пов'язаних з основною діяльністю, з бази оподаткування; надання інвестиційного податкового кредиту та пільгового режиму амортизаційних відрахувань; видача грантів дрібним фірмам-новаторам і окремим винахідникам.

ВИСНОВКИ

Дослідивши особливості сучасного інвестиційного процесу в Україні, а також тенденції розвитку і ступінь фінансового забезпечення високоризикового підприємництва, ми дійшли висновку, що механізм венчурного фінансування є єдиною альтернативою розвитку вітчизняних наукомістких підприємств та реалізації їх потенціалу.

Незважаючи на перелічені вище проблеми і недоліки, увага до "венчурного" бізнесу в Україні поступово зростає. Це обумовлено тим, що використання венчурних інвестицій здатне активізувати інноваційну діяльність в країні, а також суттєво збільшити кількість та якість створених ними і впроваджених високотехнологічних розробок. Лише в поєднанні зусиль кращих вітчизняних науково-дослідних інститутів та прикладних практикуючих установ та організацій можна ставити питання щодо виникнення і впровадження високотехнологічних розробок у різних галузях національного господарства. Саме впровадженню новітніх розробок і слугуватиме венчурний капітал з метою отримання надприбутку від участі в розподілі монопольної ренти, яку отримуватимуть виробники інноваційної продукції. Як наслідок, це сприятиме не лише розвитку науково-технічного підприємництва, але й значному зростанню ВВП, продуктивності праці, конкурентоспроможності економіки, інтеграції країни у світове співтовариство.

Важливо зазначити, що актуальність розвитку венчурного підприємництва в Україні обумовлена не лише гострою необхідністю поживлення інвестиційної діяльності, а й наданням інноваційному процесу інтенсивного характеру.

Світовий досвід свідчить, що створення сприятливого клімату для венчурного підприємництва — це прерогатива держави, оскільки від ефективності її заходів залежить не лише становлення та розвиток основних його суб'єктів — високоризикованих (венчурних) підприємств та компаній (фондів) венчурного капіталу, а й створення об'єднуючої їх дії ланки. Для України вирішення цих завдань є особливо актуальним, оскільки сьогодні названі підприємницькі структури функціонують автономно (кожний в своїй площині), хоча здатні приносити один одному неабияку користь.

Література:

1. Кризська Р.Ю. Принципи і механізми державного сприяння розвитку венчурного підприємництва в сфері інвестиційно-інноваційної діяльності // Економіка і держава. — 2010. — № 2. — С. 117—120.

2. Долішня М.М. Удосконалення механізмів управління розвитком венчурного бізнесу в Україні: дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Інститут регіональних досліджень НАН України. — Львів, 2005. — 214 с.

3. Дяков Р. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / Р. Дяков. — К.: Міжнародна економічна фундація, 2002. — 703 с.

4. Проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку: монографія / За заг. ред. Т.А. Васильєвої, В.Г. Боронос. — Суми: Вид-во СумДУ, 2009. — 351 с.

5. Пritulyak N.N. Инновационное предпринимательство в переходный период: дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Киевский государственный торгово-экономический университет. — Киев, 1998. — 219 с.

6. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: монографія. — К.: КНЕУ, 2000. — 172 с.

7. Пилипенко П.П. Корпоративное венчурное инвестирование в современной Российской экономике: автореф. дис. доктора екон. наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями и инновационной деятельностью)". — М., 2002. — Режим доступа: www.dissertation2.narod.ru

8. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: навч. посібник. — К.: Знання-Прес, 2003. — 622 с.

9. Управління венчурним фінансуванням підприємств: монографія / Т.В. Калінеску, О.М. Антіпов, В.О. Корецька-Гармаш. — Луганськ: Від-во СНУ ім. В. Дала, 2009. — 276 с.

10. Скиба М.В. Необхідність активізації інноваційної діяльності як чинника стійкого розвитку економіки України // Інвестиції: практика та досвід. — 2011. — № 21. — С. 106—109.

11. Офіційний веб-сайт Управління статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

12. Ігнатенко А.В., Харченко О.І. Теоретичний аналіз особливостей інноваційного розвитку України в умовах фінансової нестабільності // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — № 15. — С. 30—34.

13. Гізатулін А.М., Коломицева А.О. Проблеми впровадження інновацій в Україні: немонетарний підхід // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — № 17. — С. 17—22.

14. Колещук О.Я., Зарицька О.А. Планування оновлення основних засобів машинобудівних підприємств // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — № 12. — С. 42—46.

15. Мазур А.А., Пустовойт С.В. Роль государства в объединении инновационного потенциала украинской науки и промышленности // Наука та інновації. — 2011. — Т.7. — № 4. — С. 47—51.

16. Ставицький О.В. особливості розвитку інноваційної діяльності в Україні // Фондовий ринок. — 2012. — № 1—2. — С. 28—32.

17. Денисенко М.П., Воронова Т.Є. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств // Проблеми науки. — 2011. — № 2. — С. 15—21.

18. Офіційний веб-сайт Управління статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

19. Букало А.М. Венчурні фонди в активізації інноваційної діяльності корпоративного сектора України // Проблеми науки. — 2011. — № 8. — С. 6—10.

20. Янченко З.Б. Сучасні особливості та перспективи розвитку венчурного фінансування в Україні // Фондовий ринок. — 2010. — № 40. — С. 10—14.

21. Статистичні дані Української асоціації інвестиційного бізнесу. — Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>

22. Федулова Л.І., Шовкун І.А. Підходи до формування дієвої інноваційної стратегії України // Наука та інновації. — 2009. — Т. 5. — № 3. — С. 5—15.

References:

1. Kriz's'ka R.YU. Principi i mexanizmi derzhavnogo spriyanniya rozvitku venchurnogo pidpriemnictva v sferi investiciino-innovaciinoi diyal'nosti // Ekonomika i derzhava. — 2010. — № 2. — S. 117—120.

2. Dolishnya M.M. Udoskonalennya mexanizmiv upravlinnya rozvitkom venchurnogo biznesu v Ukraini: dis. kand. ekon. nauk: 08.06.01 / Institut regional' nix doslidzhen' NAN Ukraini. — L`viv, 2005. — 214s.

3. Dyakov R. Enciklopediya biznesmena, ekonomista, menezhера / R. Dyakov. — K.: mizhnarodna ekonomichna fundaciya, 2002. — 703s.

4. Problemi finansovogo zabezpechennya innovaciinogo rozvitku: Monografiya / Za zag. red. T.A. Vasil'evoi, V.G. Boronos. — Sumi: Vid-vo SumDU, 2009. — 351s.

5. Pritulyak N.N. Innovacionnoe predprinimatel'stvo v perexodnyi period: dis. kand. ekon. nauk: 08.01.01 / Kievskii gosudarstvennyi torгово-ekonomicheskii universitet. — Kiev, 1998. — 219s.

6. Poruchnik A.M., Antonyuk L.L. Venchurnii kapital: zarubizhnyi dosvid ta problemi stanovlennya v Ukraini: Monografiya. — K.: KNEU, 2000. — 172s.

7. Pilipenko P.P. Korporativnoe venchurnoe investirovanie v sovremennoi Rossiiskoi ekonomike: Avtoref. dis. doktora ekon. nauk: spec. 08.00.05 «Ekonomika i upravlenie narodnym hozyaistvom (upravlenie innovაციями i innovacionnoy deyatel'nost'yu)». — M., 2002 // www.dissertation2.narod.ru

8. Chervan'ov D.M. Menedzhment investiciinoi diyal'nosti pidpriemstv: Navch. posibnik. — K.: Znannya-Pris, 2003. — 622s.

9. Upravlinnya venchurnim finansuvanniam pidpriemstv: Monografiya / T.V. Kalinesku, O.M. Antipov, V.O. Korec'ka-Garmash. — Lugans'k: vid-vo SNU im. V.Dalya, 2009. — 276s.

10. Skiba M.V. Neobxidnist' aktivizacii innovaciinoi diyal'nosti yak chinnika stiikogo rozvitku ekonomiki Ukraini // Investicii: praktika ta dosvid. — 2011. — № 21. — S.106—109.

11. <http://www.ukrstat.gov.ua/> - Oficiinii veb-sait Upravlinnya statistiki Ukraini.

12. Ignatenko A.V., Xarchenko O.I. Teoretichnii analiz osoblivostei innovaciinogo rozvitku Ukraini v umovax finansovoi nestabil'nosti // Investicii: praktika ta dosvid. — 2010. — № 15. — S. 30—34.

13. Gizatulin A.M., Kolomiceva A.O. Problemi vprovadzheniya innovacii v Ukraini: nemonetarnii pidxid // Investicii: praktika ta dosvid. — 2010. — № 17. — S. 17—22.

14. Koleschuk O.YA., Zarič'ka O.L. Planuvannya onovlennya osnovnix zasobiv mashinobudivnix pidpriemstv // Investicii: praktika ta dosvid. — 2010. — № 12. — S. 42—46.

15. Mazur A.A., Pustovoiit S.V. Rol' gosudarstva v obedenenii innovacionnogo potenciala ukrainскоi nauki i promyshlennosti // Nauka ta innovacii. — 2011. — Т.7. — № 4. — С. 47—51.

16. Stavic'kii O.V. osoblivosti rozvitku innovaciinoi diyal'nosti v Ukraini // Fondovii rinok. — 2012. — № 1-2. — S. 28—32.

17. Denisenko M.P., Voronova T.E. Aktivizaciya innovaciinoi diyal'nosti promisllovix pidpriemstv // Problemi nauki. — 2011. — № 2. — S. 15—21.

18. http://www.ukrstat.gov.ua - Oficiinii veb-sait Upravlinnya statistiki Ukraini.

19. Bukalo A.M. Venchurni fondi v aktivizacii innovaciinoi diyal'nosti korporativnogo sektoru Ukraini // Problemi nauki. — 2011. — № 8. — S.6—10.

20. YAnchenko Z.B. Suchasni osoblivosti ta perspektivi rozvitku venchurnogo finansuvannya v Ukraini // Fondovii rinok. — 2010. — № 40. — S.10—14.

21. Statistichni dani Ukrain's'koi asociacii investiciinogo biznesu // <http://www.uaib.com.ua>

22. Fedulova L.I., Shovkun I.A. Pidходи до formuvannya dievoi innovaciinoi strategii Ukraini // Nauka ta innovacii. — 2009. — Т.5 — № 3. — С.5—15.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2013 р.

О. О. Шапурова,

к. е. н., доцент кафедри фінансів, менеджменту та банківської справи,

Економіко-гуманітарний факультет, ДВНЗ "Запорізький національний університет"

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТАКТИЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

E. Shapurova,

PhD, Zaporizhzhya National University

STRATEGIC CONCEPT OF THE INVISIBLE ECONOMY

У статті розглянуто формування стратегічної концепції розвитку інтактильної економіки суб'єктів господарювання.

The main purpose of this article is to research strategic concept of intangible business economics.

Ключові слова: інтактильна економіка, тіньові процеси, механізми господарювання.

Key words: invisible economy, shadow processes, mechanisms of management.

ВСТУП

Сучасні механізми господарювання в умовах ринкової економіки підтверджують незаперечну істину, що результативність будь-якої виробничо-господарської діяльності залежить передусім від інтактильної та матеріальної складової підприємства.

У більшості випадків саме за рахунок інтактильної складової іде значний поштовх вперед, інноваційний розвиток, революційні зміни, розвиток робототехніки, нанотехнологій та автоматизація відповідних складових народного господарства.

Інтактильна економіка — це невидиме підґрунтя економіки, яке дає можливість суб'єктам господарювання отримувати надприбутки, створювати свої конкурентні переваги, утворювати заділ на майбутнє.

Сьогодні існують різні економіки:

- економіка підприємства, як базис всіх економічних процесів та систем;
- міжнародна економіка як система глобалізації та інтернаціоналізації суспільства;
- економіка галузевих ринків, що вивчає сучасні тенденції ринків галузей народного господарства;
- галузева економіка: економіка промисловості, економіка сільського господарства і т.д. Галузева економіка вивчає основні економічні аспекти галузей;
- національна економіка направлена на вивчення процесів та явищ економічного середовища;
- регіональна економіка формує уявлення про розвиток економік регіонів національного господарства країни;
- тіньова економіка вивчає латентні процеси в економіці.

У сучасній ринковій економіці з кожним роком відбувається розвиток інновацій та поява нових інноваційних підприємств. Все більший вплив на розвиток підприємства здійснює інтактильна складова. У науковій періодиці практично не розглядається системно процеси розвитку інновацій, оцінка вартості нематеріальних активів, формування бренду та його оцінка, механізми розвитку нематеріальної частини розвитку підприємства.

Тому невід'ємною складовою розвитку виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання є створення сприятливих умов функціонування інтактильної економіки та її складових, розвиток інтелектуального потенціалу та нематеріальних активів сучасних підприємств ринкового середовища.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є формування стратегічної концепції розвитку інтактильної економіки суб'єктів господарювання.

Для формування стратегічної концепції розвитку інтактильної економіки суб'єктів господарювання було використано: теоретичне узагальнення, метод порівняльного аналізу, праксиметричний метод (аналіз передового наукового досвіду), теоретичне моделювання.

Інтактильна (нематеріальна) економіка включає наступні розділи: нематеріальні активи та інтелектуальна власність; інтелектуальний потенціал підприємства та його розвиток; інноваційна економіка та засоби її формування; латентна економіка та процеси ілєгальності; конкурентоспроможність та інтактильність ринкових процесів; механізми розвитку інтактильної економіки; сбалансована система показників оцінки складових інтактильної економіки. Розвиток інтактильної економіки є основою створення та реалізації в реальному секторі економіки переходу до нових технологічних укладів, вихід на міжнародні ринки з інтелектуальними базами даних, експертними системами, мікроелектронікою, нанотехнологіями та іншими наукомісткими технологіями.

РЕЗУЛЬТАТИ

Інтактильна економіка пов'язана зі всіма економіками, вона буквально пронизує та взаємодіє з ними.

Інтактильна економіка — це одна з різновидів економіки, яка вивчає невідчутні і нематеріальні складові економічних процесів та явищ, допомагає обґрунтувати та визначити методологічний базис розвитку кожної складової.

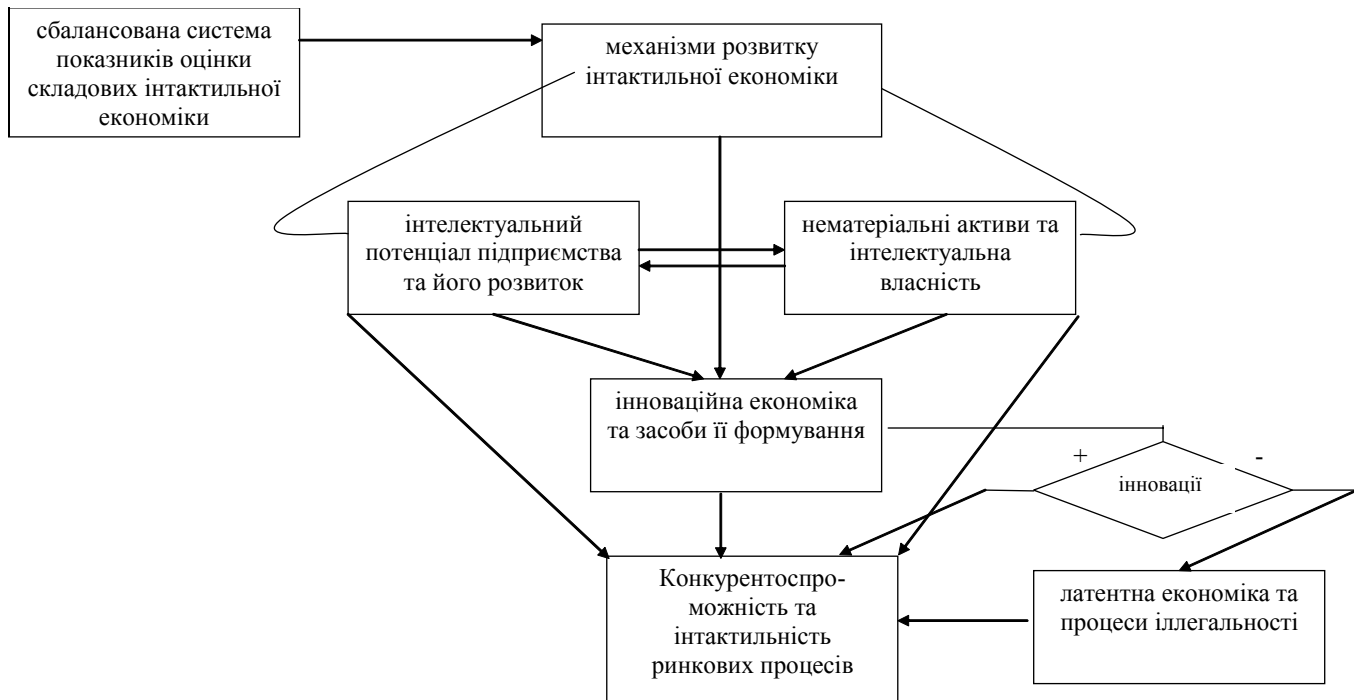


Рис. 1. Ланцюжок взаємодії розділів інтактильної економіки

Отже, інтактильна економіка включає вивчення: теорії та практики механізмів розвитку інтактильних складових на рівні підприємства, регіона, країни в цілому; конкретних форм і методів господарювання, принципів формування й використання інтактильно-якісного потенціалу.

На нашу думку, інтактильна економіка повинна включати наступні розділи:

- нематеріальні активи та інтелектуальна власність;
- інтелектуальний потенціал підприємства та його розвиток;
- інноваційна економіка та засоби її формування;
- латентна економіка та процеси іллегальності;
- конкурентоспроможність та інтактильність ринкових процесів;

— механізми розвитку інтактильної економіки;

— сбалансована система показників оцінки складових інтактильної економіки. Взаємодія розділів інтактильної економіки наведено на рисунку 1.

Інтелектуальний потенціал формує невідчутні активи машинобудівного підприємства (нематеріальні активи, гудвіл, раціоналізаторські пропозиції, патенти). На основі інтелектуального потенціалу підприємства та сукупності невідчутних активів виникає інноваційність господарювання машинобудівних підприємств.

Соціально-психологічний аспект впровадження нововведень пов'язаний з пріоритетом людських взаємин в управлінні інноваційною діяльністю. Цим питанням присвячено науковій праці Х. Барнета, Є. Вігте, Е. Дені-

Таблиця 1. Матеріальна та нематеріальні складові підприємств машинобудування м. Мелітополя та їх конкурентів

	ВАТ "Рефма"					ПАТ "МЗТГ"					ПАТ "Мелком"				
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
Вартість нематеріальних активів, тис. грн.	117	118	76	58	29	358	330	15	18	6	8	5	1	22	15
Вартість матеріальних активів, тис. грн.	22104	21974	23401	20394	22877	68157	76987	68727	76254	98923	34776	31695	32833	33162	46467
Вартість активів всього, тис. грн.	22221	22092	23477	20452	22906	68515	77317	68742	76272	98929	34784	31700	32834	33184	46482
% нематеріальних активів	0,53	0,53	0,32	0,28	0,13	0,52	0,43	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02	0,00	0,07	0,03
% матеріальних активів	99,47	99,47	99,68	99,72	99,87	99,48	99,57	99,98	99,98	99,99	99,98	99,98	100,00	99,93	99,97

Продовження табл. 1.

	ПАТ "Завод"Екватор"					ПАТ "Полтавський турбомеханічний завод"					ПАТ "Харківський завод Гідропривід"				
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
Вартість нематеріальних активів, тис. грн.	186	155	155	130	376	264	156	267	2601	3426	77	64	52	44	27
Вартість матеріальних активів, тис. грн.	44448	44479	68574	68599	68878	174816	384812	242015	224305	248250	22328	15345	20107	21089	23812
Вартість активів всього, тис. грн.	44634	44634	68729	68729	69254	175080	384968	242282	226906	251676	22405	15409	20159	21133	23839
% нематеріальних активів	0,42	0,35	0,23	0,19	0,54	0,15	0,04	0,11	1,15	1,36	0,34	0,42	0,26	0,21	0,11
% матеріальних активів	99,58	99,65	99,77	99,81	99,46	99,85	99,96	99,89	98,85	98,64	99,66	99,58	99,74	99,79	99,89

сона, де розглянуто проблеми ролі особистості, поведінки, мотивації, організаційно-психологічні чинники, що сприяють впровадженню нововведень. Зокрема, слід звернути увагу на "теорію стимуляторів" Є. Вітте, де об'єктом досліджень є перешкоди, що виникають при впровадженні нововведень, і запропоновано методи їх подолання. Цікавими є дослідження Е. Денісона, де розглянуто кореляції стану рівня освіти та кваліфікації працюючих зі зростанням/зменшенням темпів економічного розвитку.

Інноваційність формує конкурентоспроможність підприємства. Інноваційна діяльність підприємства забезпечує створення і поширення інновацій — нововведень у галузі техніки, технології, організації праці і управління, що засновані на використанні досягнень науки і передового досвіду, які задовольняють конкретну суспільну потребу. Саме інновації, стверджував М. Портер, здатні створювати конкурентні переваги підприємств [1].

Відсутність інноваційного розвитку означає: відсутність повноцінного ринкового середовища, важкість податкового навантаження, наявність недостатньо контролюваного збуту, поширення прихованої зайнятості, структурні диспропорції в економіці.

Основою інноваційного розвитку та конкурентоздатності суб'єкта господарювання є нематеріальний актив підприємства.

Нематеріальний актив — це немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований.

Ілюстрацією зростаючої ролі нематеріальних активів є дослідження компанії Interbrand [4, с. 298]. З дослідження можна зробити висновок, що вартість товарів широкого вжитку формується на основі активів, які мають характер нематеріальний: фінансові полуги — 80%; предмети розкоші — 75%, інформаційні технології — 70%.

Споживча вартість товарів промислового призначення більшою мірою залежить від їх матеріальної складової. Матеріальна складова автомобілебудування — 50%, важкої промисловості — 75%, роздрібною торгівлі 70%. Цікавим є той факт, що якщо в західних компаніях

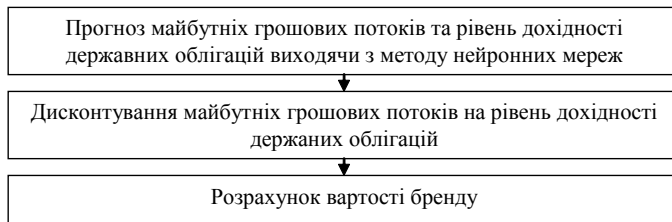


Рис. 2. Методика оцінки вартості бренду машинобудівних підприємств

з високою часткою додаткової вартості в продукції відношення між матеріальними і нематеріальними активами в балансі складають приблизно 30 і 70%, у гіршому випадку — 40 і 60%. "У США навіть в обробних і гірничодобувних компаніях за останні 10 років частка матеріальних активів знизилася майже в 2 рази: з 62,3% до 37,9%, з відповідним збільшенням частки нематеріальних активів. У українських підприємствах це співвідношення складає 99% і 1% відповідно" [5, с. 34].

Відповідно матеріальна та нематеріальні складові підприємств машинобудування м. Мелітополя та їх конкурентів наведені в табл. 1. Це пов'язано з тим, що в ході швидкої приватизації при проведенні повної інвентаризації і оцінки вартості активів підприємства нематеріальні активи організацій (в тому числі результати інтелектуальної діяльності) при визначенні величини статутного капіталу не враховувались, якщо взяти до уваги, що вартість основних фондів промисловості України становить близько 350 млрд грн., (він складає всього приблизно 3% від загальносвітового об'єму), то при зазначених частках нематеріальних активів загальна вартість об'єктів інтелектуальної власності може перебувати у межах 115—175 млрд грн. [5, с. 271].

Причина незначного відсотка нематеріальної складової, як вже зазначалось, відсутність капіталізації нематеріальних активів.

Якщо брати до уваги досвід Японії, то як і в США, у 1970—1980-х роках здійснювалась масштабна капіталізація нематеріальних активів: при реальному обсязі товарної маси, що вироблялася країною в ті роки (3% від

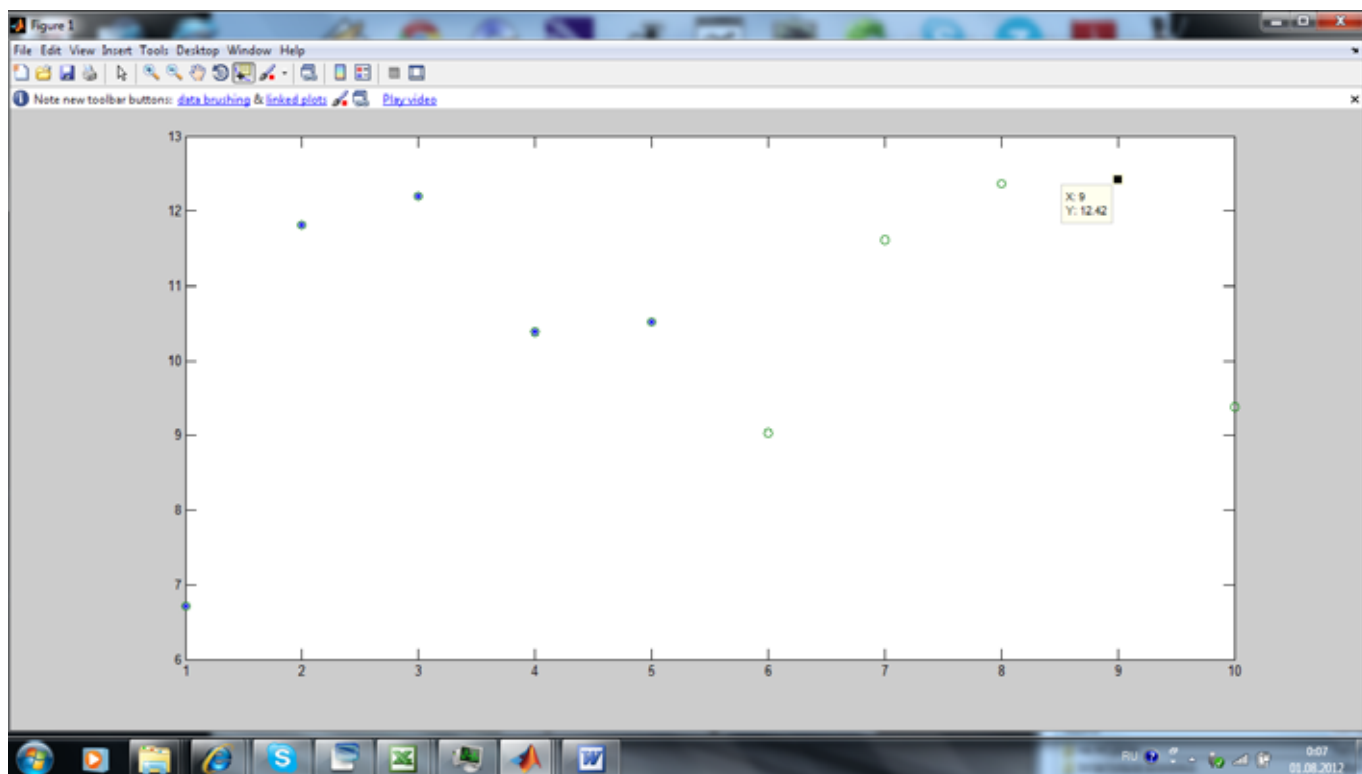


Рис. 3. Прогноз рівня дохідності державних облігацій

Таблиця 2. Прогноз грошових потоків машинобудівних підприємств м. Мелітополя та рівня дохідності державних облігацій

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
ВАТ "Рефма"					
Грошовий потік	-851,1	-766	-688,5	-606,4	-528,8
Дохідність (ставка) державних облігацій	9,028	11,61	12,37	12,42	9,375
ПАТ "МЗТГ"					
Грошовий потік	5399	5336	5274	5212	5151
Дохідність (ставка) державних облігацій	9,028	11,6	12,37	12,4	9,38
ПАТ "Мелком"					
Грошовий потік	2510	2445	2113	1323	1623
Дохідність (ставка) державних облігацій	9,03	11,61	12,37	12,42	9,375

Таблиця 3. Розрахунок вартості бренду

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
ВАТ "Рефма"					
Грошовий потік	-851,1	-766	-688,5	-606,4	-528,8
Дохідність (ставка) державних облігацій	9,028	11,61	12,37	12,42	9,375
Дисконтний множник	0,917	0,803	0,705	0,626	0,639
Дисконтовані грошові потоки	-780,6	-615	-485,2	-379,7	-337,8
Вартість бренду					-2598
ПАТ "МЗТГ"					
Грошовий потік	5399	5336	5274	5212	5151
Дохідність (ставка) державних облігацій	9,028	11,61	12,37	12,42	9,375
Дисконтний множник	0,917	0,803	0,705	0,626	0,639
Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Дисконтовані грошові потоки	4952	4284	3717	3263	3290,8
Вартість бренду					19506
ПАТ "Мелком"					
Грошовий потік	2510	2445	2113	1323	1623
Дохідність (ставка) державних облігацій	9,028	11,61	12,37	12,42	9,375
Дисконтний множник	0,917	0,803	0,705	0,626	0,639
Дисконтовані грошові потоки	2302	1963	1489	828,3	1037
Вартість бренду					7619

загальносвітового ВВП), сумарний капітал країни склав понад 40 % сукупного світового капіталу. Причина такого парадоксального явища полягає у тому, що з 1960-х років японські інвестори почали скуповувати по всьому світові продукти інтелектуальної праці, які оцінювали за своєю методикою та ставили на баланс підприємства як нематеріальні активи вже за новою вартістю. Це дозволяло майже необмежено збільшувати балансову вартість підприємств, внаслідок чого в Японії вперше у світовій практиці вартість нематеріальних активів корпорацій перевищила вартість матеріальних. Зростання вартості активів дало змогу корпораціям здійснювати додаткову емісію акцій пропорційно величині новостворених активів, що, в свою чергу, сприяло підвищенню інвестиційної привабливості компанії та розширювало можливості щодо їх інноваційного розвитку [12].

Тому в сучасних умовах розвиненості інтактильної економіки вітчизняним машинобудівним підприємствам необхідно враховувати такі невідчутні активи, як: імідж машинобудівного підприємства (бренд) та партнерські активи.

Визначаючи соціально-економічний ефект бренду, дослідники здебільшого керуються методичними розробками відомих консалтингових компаній Interbrand, Brand Finance PLC., Prophet Brand Strategy, V-RATIO

Business Consulting Company, Yang&Rubicam, а також наукової інституції Marketing Science Institute та ін. (табл. 2) [8—11].

Одним із найбільш поширених є так званий метод "premium-price": різниця між ціною продукції брендованої фірми і такої, що не є брендом, помножується на натуральний обсяг продажу. Результат і вважають вартістю бренду. Однак важко знайти продукцію з аналогічними характеристиками і якостями для того, щоб зі стовідсотковою упевненістю можна було б говорити про об'єктивність розрахунків.

Ще одним зі способів визначення вартості цього нематеріального активу є метод підрахунку витрат, які були понесені для "розкручування" торговельної марки на шляху її еволюціонування до статусу бренду. Однак не завжди ці витрати обернуться бажаним результатом, тобто створенням дійсного бренду. Саме тому й цей метод має певні обмеження.

Практикується у світі і такий підхід: розраховується вартість заміщення бренду, тобто та сума витрат, на які компанії необхідно піти за нинішніх умов з метою досягнення аналогічних позицій для небрендованої продукції даного типу. Але назвати ідеальним не можна й цей метод, тому що відсутній критерій того, що гіпотетичний бренд відповідає дійсному.

Таблиця 4. Зміни балансу машинобудівних підприємств у результаті врахування вартості бренду

Показники	ПАТ "МЗТГ"			ПАТ "Мелком"		
	2011	2012	Відх	2011	2012	Відх
Вартість активів підприємства	98929	118435	19506	46482	54101	7619
Вартість необоротних активів	49173	68679	19506	31764	39383	7619
в т.ч. вартість бренду	-	19506	19506	-	7619	7619
% у вартості активів	-	16,47	16,47	-	14,08	14,082
Матеріальна складова активів	98923	98923	0	46467	46467	0
Нематеріальна складова активів	6	19512	19506	15	7634	7619
% матеріальної складової	100,0	83,5	-16,5	100,0	85,9	-14,1
% нематеріальної складової	0,01	16,47	16,47	0,03	14,11	14,08

При доходному підході вартість бренду визначається шляхом розрахунку приведеної до поточного моменту вартості прогнозованих майбутніх вигод. Використання різних методик залежить від характеру нематеріального активу, в тому числі і бренду та стійкості природи доходу.

У методі дисконтування майбутнього грошового потоку (DCF) розраховуються грошові надходження для усіх майбутніх періодів. Ці надходження конвертуються у вартість шляхом застосування ставки дисконтування та використання техніки розрахунку вартості, приведеної до поточного моменту:

$$M_n = CF_1/(1+i) + CF_2/(1+i)^2 + CF_3/(1+i)^3 + \dots + CF_n/(1+i)^n,$$

де $CF_1 \dots CF_n$ — грошовий потік у році 1, 2, 3...n від використання бренду;

M_n — вартість ТМ через n років;
 i — ставка дисконтування.

Ставки дисконтування визначаються за даними ринку на момент оцінки та виражаються як мультиплікатори цін чи процентні ставки. Зарубіжний досвід показує, що за нижню межу ставки дисконтування може прийматись рівень доходності державних облігацій.

З нашої точки зору, доцільно обчислювати вартість бренду відповідно до наступної методики (рис. 2).

Відповідно до алгоритму Левенберга-Марквардта на основі лінійної моделі нейронних мереж отримуємо прогноз майбутніх грошових потоків та рівень доходності державних облігацій, виходячи з методу нейронних мереж.

Графічно прогноз рівня доходності державних облігацій наведено на рис. 3, результати прогнозу наведені в табл. 2.

Розрахунок вартості відповідно до запропонованої методики наведено в табл. 3.

Відповідно до методики вартість бренду ніяк не буде впливати на вартість капіталу машинобудівного підприємства ВАТ "Рефма".

Інша ситуація — з підприємствами ПАТ "МЗТГ" та ПАТ "Мелком", вартість капіталу відповідно збільшиться на 19506 та 7619 тис. грн.

Відповідно, якщо вартість бренду включити до балансу машинобудівних підприємств, отримуємо наступні результати (табл. 4).

Виходячи з таблиці 4, якщо враховувати вартість бренду, то % нематеріальної складової ПАТ "МЗТГ" збільшиться до показника 16,47%, а ПАТ "Мелком" — до 14,11%.

Нематеріальні активи машинобудівних підприємств — це важлива частина відродження національної промисловості, інтелектуальний продукт, який постійно повинен оновлюватися.

Очевидний той факт, що до того моменту, коли інтелектуальний продукт перейде із приватної власності фірми в ресурс відкритого доступу, повинні бути: по-перше, відшкодовані затрати, пов'язані зі створенням цього продукту, і, по-друге він повинен принести фірмі певний дохід. Якщо ці умови не виконуються, то організації економічно недоцільно здійснювати затрати на розробку і впровадження інновацій.

Відсутність інститутів, які зв'язують окремі ланки інноваційного ланцюга, є наступним не менш суттєвим інституціональним фактором інноваційного розвитку.

В Україні сьогодні ланцюг інноваційного процесу розірвано. З однієї сторони є велика кількість, здебільшого державних, наукових і дослідних установ, вищих навчальних закладів, які виконують фундаментальні, прикладні дослідження, конструкторські розробки та фінансуються з бюджетних коштів, а з іншої — фірми, здебільшого приватні, які займаються виробництвом товарів і наданням послуг, і є споживачами наукових розробок (реальними чи потенційними). При цьому немає механізму передачі результатів досліджень між наукою і виробництвом [6].

Досягнення науки і технологій виступають ключовим фактором поліпшення якості продукції та послуг, економії трудових і матеріальних затрат, зростання продуктивності праці, вдосконалення організації виробництва і підвищення його ефективності. Все це забезпечує конкурентоспроможність машинобудівних підприємств.

ВИСНОВКИ

Запропоновано інтактильну економіку як новий вид економіки. Інтактильна (нематеріальна) економіка включає наступні розділи: нематеріальні активи та інтелектуальна власність; інтелектуальний потенціал підприємства та його розвиток; інноваційна економіка та засоби її формування; латентна економіка та процеси іллегальності; конкурентоспроможність та інтактильність ринкових процесів; механізми розвитку інтактильної економіки; збалансована система показників оцінки складових інтактильної економіки. Розвиток інтактильної економіки є основою створення та реалізації в реальному секторі економіки переходу до нових технологічних укладів, вихід на міжнародні ринки з інтелектуальними базами даних, експертними системами, мікроелектронікою, нанотехнологіями та іншими наукомісткими технологіями.

Основні напрями концепції: створення конкурентоспроможних підприємств та високотехнологічних галузей 5 та 6 технологічного укладів з рівнем експорту, який значно перевищує рівень імпорту товарів; створення чіткої системи взаємодії всіх інститутів новацій та машинобудівних підприємств; розвиток інтелектуального підприємства та створення підприємств 5 та 6 технологічних укладів; включення бренду до вартості нематеріальних активів дозволяє майже необмежено збільшувати балансову вартість підприємств; зростання вартості активів дасть змогу здійснювати додаткову емісію акцій пропорційно величині новостворених активів, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості компаній та розширити можливості щодо їх інноваційного розвитку, експансії високих технологій із розвинених держав.

Література:

1. Портер М. Конкуренція: учебн. посіб. / М. Портер. — М.: Изд. дом "Вільямс", 2001. — 236 с.
2. Краснокутська Н.В., Гарбуз С.В. Інноваційний менеджмент: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. — К.: КНЕУ, 2005. — 276 с.
3. Каплан Р.С. Стратегические карты: трансформация нематериал. активов в материал. результаты: [пер. с англ.] / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. — М.: Олимп-Бизнес, 2005. — 482 с.
4. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль; пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб: Питер, 2001. — 480 с.
5. Крайнев П.П. Интеллектуальная экономика: управление промышленностью: монография / П.П. Крайнев. — К.: Концерн "Вид. дим "Ін Юре", 2004. — 234 с.
6. Пестова О.А. Институційні чинники інноваційної орієнтації економіки / О.А. Пестова // Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Сталий розвиток економіки". — 2012. — № 1. — С. 194—197.
7. Федулова А.І. Проблеми формування інституційного середовища інноваційних систем регіонів України / А.І. Федулова // Збірник наукових праць "Економічний вісник університету" ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди". — 2012. — № 18.
8. Mackay M.M. Application of brand equity measures in service markets // M. Mackay Marisa // Journal of services marketing. — 2001. — Vol. 15. — No. 3. — P. 210—221.
9. Kish P. Measurement and tracking of brand equity in

the global marketplace — The PepsiCo experience / P. Kish, D.R. Risky, Roger A. Kerin // International Marketing Review. — 2001. — Vol. 18. — № 1.

10. Smith J. Brand Metrics: Your Key to Measuring Return on Brand Investment [Electronic resource] / J. Smith // MarketingProfs.com. — Way of access: <http://www.marketingprofs.com>

11. Гребешкова О.М. Базові положення стратегічного управління нематеріальними активами підприємства / О.М. Гребешкова, О.В. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2008. — № 6. — Т. 2 (122). — С. 132—135.

12. Жарінова А. Інтелектуальна власність як фундамент інноваційного розвитку економіки України / Алла Жарінова // Інтелектуальна власність. — 2009. — № 4. — С. 22—26.

13. Шовкун І. Інституційна модель наукової системи України в трансформаційній економіці // Економіка України. — 2004. — № 11. — С. 69—76.

14. Денисенко М., Гречан А. Теоретичні основи структурно-інноваційної моделі економічного зростання // Вісник ТАНГ. — 2005. — № 1.

15. Тенюх З. Функціональна роль стратегічних підприємств в умовах глобалізації / З. Тенюх // XXI століття: Альтернативна модель розвитку суспільства. Третя світова теорія: матеріали п'ятої міжнар. наук.-теор. конф. — К.: Фенікс, 2006. — Кн. III: Економічні аспекти альтернативних моделей розвитку суспільства. — С. 178—182.

16. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с.

17. Пирожков С.І. Моделі і сценарії структурно-інноваційної перебудови економіки України // Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку національної економіки: зб. наук. пр.; ОІЕ НАН України, відп. ред. А.І.Сухоруков. — К., 2004.

18. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М.: ВлаДар, 1993.

19. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. — М.: Экономика, 1989.

20. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України [Електронний ресурс] / С. Єрохін // Економічний Часопис XXI. — 2006. — № 1—2. — Режим доступу: <http://www.soskin.info/ea.php?pokazold=20060102&n=1-2&y=2006>

21. Хитрюк В.І., Краснобокий Ю.М. Учня про нанотехнології // Вісник Чернігівського педагогічного університету ім. Т.Г. Шевченка. — 2009. — № 65.

22. Васюк Н.В. Особливості організаційної структури машинобудівного комплексу / Н.В. Васюк // Управління розвитком. — 2012. — № 7(128). — С. 13—14.

23. Крехівський О.В., Саліхова О.Б. Сучасні національні інноваційні стратегії: методологія і практика розробки: наук. доп. — К.: Фенікс, 2009. — 56 с.

References:

1. Porter M. Konkurenciya : uchebn. posob. / M. Porter. — М.: Izd. dom "Vil'yams", 2001. — 236 s.

2. Krasnokuts'ka N. V., Garbuz S. V. — Innovaciinii menedzhment: Navch.-metod. posib. dlya samost. vivch. disciplini. — К.: KNEU, 2005. — 276 s.

3. Kaplan, R. S. Strategicheskie karty : transformaciya nematerial. aktivov v material. rezul'taty [Tekst] : [per. s angl.] / Robert S. Kaplan, Deivid P. Norton. — М.: Olimp-Biznes, 2005. — 482 s.

4. Doil', P. Marketing, orientirovannyi na stoimost' [Tekst] / P. Doil'; per. s angl.; pod red. YU.N. Kapturevskogo. — SPb: Piter, 2001. — 480 s.

5. Krainev P.P. Intelektual'na ekonomika: upravlinnya promislOVOyu vlasnistyu : monografiya / P.P. Krainev. — К.: Konzern «Vid. dim «In YUre», 2004. — 234 s.

6. Pestova O.A. Instituciini chinniki innovaciinnoi orientacii ekonomiki / O.A.Pestova // Vseukrains'kii naukovо - virobnichii zhurnal «Stalii rozvitok ekonomiki». — 2012.-№1. — S. 194-197.

7. Fedulova L.I. Problemi formuvannya instituciinogo sereдовischa innovaciinix sistem regioniv Ukraini / L.I.Fedulova // Zbirnik naukovix prac' «Ekonomichnii visnik universitetu» DVNZ «Pereyaslav-Xmel'nic'kii derzhavnii pedagogichnii universitet imeni Grigoriya Skovorodi». — 2012.-№18.

8. Mackay M. M. Application of brand equity measures in service markets // M. Mackay Marisa // Journal of services marketing. — 2001. — Vol. 15. — No. 3. — P. 210—221.

9. Kish P. Measurement and tracking of brand equity in the global marketplace — The PepsiCo experience / P. Kish, D. R. Risky, Roger A. Kerin // International Marketing Review. — 2001. — Vol. 18. — No 1.

10. Smith J. Brand Metrics: Your Key to Measuring Return on Brand Investment // J. Smith // MarketingProfs.com [Electronic resource]: 27.11.2001. — Way of access: <http://www.marketingprofs.com>.

11. Grebeshkova O.M. Bazovi polozhennya strategichnogo upravlinnya nematerial'nimi aktivami pidpriemstva / O.M. Grebeshkova, O.V. Mel'nik // Visnik Xmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu. Ekonomichni nauki. — 2008. — № 6. — Т. 2 (122). — S. 132—135.

12. ZHarinova A. Intelektual'na vlasnist' yak fundament innovaciinogo rozvitku ekonomiki Ukraini / Alla ZHarinova // Intelektual'na vlasnist'. — 2009. — № 4. — S. 22-26.

13. SHovkun I. Instituciina model' naukovoi sistemi Ukraini v transformaciiinii ekonomici // Ekonomika Ukraini. — 2004. — № 11. — s. 69-76.

14. Denisenko M., Grechan A. Teoretichni osnovi strukturno-innovaciinnoi modeli ekonomichnogo zrostannya // Visnik TANG. — 2005. — № 1.

15. Tenyux Z. Funkcional'na rol' strategich-nix pidpriemstv v umovax globalizacii / Z. Tenyux // XXI stolittya: Al'ternativna model' rozvitku suspil'stva. Tretya svi-tova teoriya : materialy p'yatoi mizhnar. nauk.-teor. konf. — К.: Feniks, 2006. — Кн. III: Ekonomichni aspekti al'ternativ-nix modelei rozvitku suspil'stva. — S. 178—182.

16. Krasnokuts'ka N.V. Innovaciinii menedzhment: Navch. posibnik. — К.: KNEU, 2003. — 504 s.

17. Pirozhkov S.I. Modeli i scenarii strukturno-innovaciinnoi perebudovi ekonomiki Ukraini // Investiciino-innovaciina strategiya rozvitku nacional'noi ekonomiki: Zb. nauk. pr.; OIE NAN Ukraini, vidp. red. A.I.Suxorukov. — К., 2004.

18. Glaz'ev S.YU. Teoriya dolgosrochnogo texniko-ekonomicheskogo razvitiya. — М.: VlaDar, 1993.

19. Kondrat'ev N.D. Problemy ekonomicheskoi dinamiki. — М.:Ekonomika, 1989.

20. Eroxin S. Texnologichni ukklady, dinamika civilizaciiinix struktur ta ekonomichna perspektiva Ukraini / S. Eroxin // Ekonomichnii CHasopis XXI. — 2006. — № 1—2. [Elektronnii resurs]. — Rezhim dostupu : <http://www.soskin.info/ea.php?pokazold=20060102&n=1-2&y=2006>.

21. Xitryuk V.I., Krasnobokii YU.M. Uchnyam pro nanotexnologii // Visnik Visnik CHernigivs'kogo pedagogichnogo universitetu im. T.G. Shevchenka. — 2009. — № 65

22. Vasyuk N.V. Osoblivosti organizaciiinoyi strukturi mashinobudivnogo kompleksu / N.V.Vasyuk // Upravlinnya rozvitkom. — 2012. — № 7(128) — S. 13—14.

23. Krexivs'kii O.V., Salixova O.B. Suchasni nacional'ni innovaciinii strategii: metodologiya i praktika rozrobki: nauk. Dop. — К.: Feniks, 2009. — 56 s.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2013 р.

ВИЯВЛЕННЯ ТА АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗРОБЛЕННЯ АНТИКРИЗОВИХ СТРАТЕГІЙ

G. Ortina,

doctoral student, Academy of Financial Management Ministry of Finance of Ukraine

DETECTION AND ANALYSIS OF FACTORS ECONOMIC CRISIS IN GLOBALIZING AS BACKGROUND OF DEVELOPMENT ANTI-CRISIS STRATEGIES

У статті приділено увагу дослідженню економічного змісту, національних особливостей прояву кризи в умовах глобалізації. Доведено, що циклічні коливання економіки є комбінацією безлічі взаємопов'язаних причин: перевиробництво фіктивного капіталу, недосконалість регуляторного впливу держави на зростаючі ринки ф'ючерсів і опціонів, а також інших деривативів; використання протягом останнього десятиліття наднизьких відсоткових ставок; стрімке зростання чисельності населення в країнах, що розвиваються, зміни демографічної структури населення і нова якісна характеристика світових трудових ресурсів; катаклізми природного і техногенного характеру; погіршення якості і зменшення кількості природних ресурсів.

In this article attention is paid to the study of economic substance, the national peculiarities of manifestation of the crisis in the context of globalization. It is shown that the cyclical fluctuations of the economy is a combination of many interrelated reasons: overproduction of fictitious capital, inadequate regulatory impact of the state on emerging markets futures and options, and other derivatives, the use of the last decade ultralow interest rates, rapid population growth in the developing countries, changing the demographic structure of the population and a new qualitative characteristics of global human resources, natural disasters and man-made disasters, degradation and reduction of natural resources.

Ключові слова: глобалізація, кризові явища, стратегія, циклічність, фінансова система.

Key words: globalization, crisis, strategy, cyclical, financial system.

ВСТУП

В основі сучасної економічної теорії лежить теорія циклічної динаміки. В умовах глобальної економічної кризи нову теорію циклічної динаміки та соціально-економічного розвитку необхідно формувати спираючись на переосмислену спадщину. Перш за все, це відноситься до теорії довгострокового техніко-економічного розвитку, яку було розроблено економістами на основі вивчення структурних змін в економіці розвинених країн та України.

Основу циклічності економічного розвитку становлять цикли життя економічних систем, а сам процес соціально-економічного розвитку від первіснообщинного ладу до наших днів представляє собою постійний рух від одного стійкого стану соціально-економічної системи до іншого. Протягом двох століть циклічні коливання економіки досліджуються вченими: економістами, політологами, соціологами. Періодичне виникнення в еволюційній динаміці економічних систем, фаз криз і депресій змушує сучасних теоретиків і практиків досліджувати протиріччя, що зумовлюють появу, причини розвитку та способи подолання кризових явищ.

Серед науковців, що займались проблемами криз та економічного зростання слід виділити наступних: Л. Абалкіна, К. Маркса, М. Туган-Барановського, Н.Д. Кондратьєва, Р. Гильфердінга, П. Самуельсона, А. Афталіона, М. Бунятяна, М. Фрідмана, Грищука В.В., Й. Шумпетера та ін.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Дослідити економічний зміст та особливості циклічних коливань кризових ситуацій в умовах глобалізації, виявити та проаналізувати чинники формування кризових явищ в економіці в умовах глобалізації як передумови розроблення антикризових стратегій.

РЕЗУЛЬТАТИ

З давніх часів Аристотель і Полібій вивели "закономірність повторюваності" за аналогією з природними циклами сезонних змін року, тобто схилилися до ідеї руху суспільства по замкнутому колу, з постійним поверненням назад. Протягом тривалого часу вчені-економісти висловлювали різні точки зору з приводу природи розвитку циклічних коливань в економіці.

Таблиця 1. Класифікації циклів

Сфера дії	Тривалість	Масштаб
Природні (в живій і неживій природі)	Надкороткострокових, що протікають в мікросвіті і займають іноді секунди або частки секунди	Одиничні, у житті окремої людини, біологічної особи, природного об'єкта.
Соціальні (у різних сферах суспільного життя)	Добові, повторюються в рамках доби в природі і в діяльності людини	Індивідуальні, що відбуваються в окремій сім'ї, підприємстві
Гібридні	Сезонні — коливання природних або соціальних процесів за періодами року (зміна пір року, інтенсивність сільгоспробіт і т.п.)	Локальні, що охоплюють будь-який населений пункт, територію
Відображають взаємодію природи і суспільства	Короткострокові — охоплюють період у кілька років; середньострокові, що коливаються в межах 8—12 років (сонячні, економічні цикли)	Регіональні, що показують динаміку природних або соціальних процесів в одному регіоні
	Довгострокові, що відображають зміну поколінь людей, науково-технічних напрямів, від 20—30 до 50—70 років.	У масштабах країни, певної групи країн, цивілізацій
	Наддовгострокові — цивілізаційні цикли від кілька століть до декількох тисячоліть.	У планетарних масштабах (глобальні цикли)
	Тисячолітні, що виражають найбільш тривалі періоди в розвитку суспільства (історичні цикли).	У масштабах Сонячної системи
	Цикли, які вимірюються мільйонами і мільярдами років і відносяться до природних процесів (космічні, геологічні)	

Представник класичної політичної економії А. Сміт у своїй головній праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1776 р.) феномен циклічності розглядав, як швидкоплинне і окреме явище. Заперечуючи необхідність державного регулювання економіки в цілому, вважаючи ринкові сили головним регулюючим механізмом у господарюванні. Він доводить негативний вплив державного втручання в економіку, а її нерівноважний стан, циклічні коливання, спади виробництва та кризи, на його думку, будуть долатися стихійними ринковими механізмами.

Не визнавав циклічного розвитку економіки і французький вчений-економіст Ж.Б. Сей. У своєму "Трактаті політичної економії" (1803 р.) він описував виробництво як технічний процес і був прихильником вільної торгівлі, стверджуючи, що циклічність суперечить його законам "попит завжди дорівнює пропозиції", а виробництво товарів автоматично створює доходи, на які можуть бути реалізовані вироблені товари [1].

У 1860-х рр. К. Маркс розробив теорію циклічних криз, де досліджував циклічні коливання за короткий період часу, що отримали назву періодичних циклів чи криз надвиробництва. Циклічність економіки ним розглядається на різних рівнях абстракції, в логічному та історичному плані в його головній праці "Капітал" (1857 р.). Він писав: "Продуктивність змінюється і змінює умови виробництва. Умови, зі свого боку, змінюють продуктивність, а отримані внаслідок цього розбіжності проявляються в поверхневих коливаннях, які вирівнюються протягом короткого терміну, в поступовому нагромадженні відхилень, які або ведуть до кризи, до повернення до колишніх відносин, або ж лише поступово прокладають собі дорогу і допомагаються для себе визнання в якості зміни умов виробництва" [5].

Ця цитата показує передбачення К. Марксом можливості виникнення декількох різних видів макроекономічних коливань. У 2-му томі "Капіталу" він наводить дані про різні терміни життя основного капіталу, інвестованого в різні його види: машини та устаткування — від 5 до 10 років, виробничі будівлі, дороги — від 20 до 50 років.

Згідно з визначенням А. Бернса і У. Мітчелла, "циклічні коливання — це сукупність періодів експансії, що виникає приблизно одночасно для різних видів економічної активності, які потім змінюються загальними періодами рецесії, уповільненого зростан-

ня і економічного пожвавлення, що формують фазу експансії наступного циклу ...". Емпіричними характеристиками економічного циклу є періодичність коливань макроекономічних показників і їх узгоджені один з одним зміни [7].

Велике значення у визначенні природи і сутності "циклічності" внесли К. Макконел і С. Брю, представляючи її як процес взаємодії протилежних за своєю спрямованістю тенденцій, дій, сил (інтеграції та диференціації, конкуренції і співпраці, організації та самоорганізації) на підставі закону зміни чергувань та принципу домінування рецесії або періодичні коливання ділової активності в суспільстві.

У таблиці 1 представлені результати систематизації існуючих економічних циклів. У запропонованій класифікації циклів виділені наступні критерії: сфера дії циклу, його тривалість, масштабність (табл. 1).

Отже, циклічність заснована на трансформації функціональних форм, що представляє собою перехід однієї фази в іншу, чергування яких відбувається під дією іманентних сил і механізмів. У процесі розвитку вона стає аналогом поняття бізнес-циклу, ділового циклу, циклу економічної кон'юнктури, що визначають як наступні один за іншим підйоми і спади рівня економічної активності протягом економічного лага.

Більш поглиблене вивчення теоретичних особливостей циклічності та/ або економічного циклу дає змогу стверджувати, що це нерегулярні і непередбачувані коливання економічної активності національної економіки та світового господарства, які проявляються в зміні фаз підйому і спаду і що включають в себе дві екстремальні точки циклу: точку піка (peak), що свідчить про максимум ділової активності, і точку дна (trough), що є ознакою мінімуму ділової активності.

Традиційний підхід до вивчення циклічності економіки представляє вчений економіст Т. Тевес, який вважає, що цикл, поєднуючи в собі товарний і грошовий ринок, дозволяє регулювати динаміку національного доходу (НД) через грошовий ринок. Н. Калдор пояснює економічну динаміку ендогенними (внутрішніми) факторами.

З появою теорії Дж. М. Кейнса виникла принципово нова концепція, що пояснює причини циклічних коливань економіки. Економіст розробив теорію регульованого капіталізму, яка знайшла відображення в його праці "Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей" (1936 р.). У цій роботі він вступає в су-

Таблиця 2. Класифікація теорій і типологія факторів циклічності економічного розвитку

Автори	Теорії фізичних процесів
Г. Джевонс, Г. Мур, Е. Хенкінгтон, В. Зомбарт	Цикли сонячної радіації тривалістю 3,5 року викликають відповідні цикли врожайності, а також 8-річні цикли кон'юнктури. 8-річні періоди в зміні позитивної Венери щодо Землі викликають зміни такої ж тривалості в метеорологічних умовах земної кулі, що впливають на здоров'я, психіку, врожайність і кон'юнктуру економіки.
	Теорії емоційних процесів
А. Пігу, М. Хекстер	Нескінченний ланцюг, що утворюється з помилок у бік оптимізму або песимізму, має тенденції протилежного переходу. Коливання відсотків народжуваності і смертності — основний чинник зміни настроїв оптимізму і песимізму, та є непрямим фактором зміни періодів розквіту і депресії
	Теорії кризи економічних систем
Е. Фогель	Соціальний прогрес відбувається поштовхами, зміни в його темпах і напрямках породжують час від часу порушення рівноваги економічних систем
І. Шумпетер, М. Інгланд	Нововведення проходять хвилеподібно і є основою періоду підйому, за яким слідує криза і депресія економічних систем
Р. Мей	Недостатня рівновага між процесами розподілу та витрачанням доходів, з одного боку, і процесами виробництва цінностей — з іншого: зміни в заробітній платі запізнюються в порівнянні зі змінами грошової цінності вироблених товарів, що викликає дисбаланс між попитом і пропозицією ринкової системи
У. Беверидж	Відсутність рівноваги в процесах загального виробництва і споживання благ: загальне виробництво — є результатом загальної конкуренції
А. Афталон, М. Бунатян	Швидке зростання промислового устаткування, збільшення обсягів виробництва продукції, падіння граничних цін попиту на неї, в результаті настає депресія, протягом якої зростання промислового устаткування та продукції припиняється. Надалі, граничні ціни попиту на споживчі товари знову підвищуються, що викликає новий період поживлення економічних систем
М. Туган-Барановський	Відсутність рівноваги в процесах споживання і вкладення капіталу в нове будівництво: у період підйому попит на капітал перевищує наявне заощадження, що викликає кризу, в той час як у період депресії вкладення капіталу відстає від поточного накопичення. Вільний позиковий капітал акумулюється, доки інвестування його знову не почне бути ефективним.
У. Мітчелл	Збільшення амплітуди коливань по мірі переходу від споживчого попиту до виробництва сировини, лежить в ілюзіях конкуренції, які породжуються сучасною системою господарювання
Дж. Гобсон	Швидке зростання доходів у період підйому веде до надмірного заощадження, депресії, зниження доходів, припинення процесу перенакопичення. Надалі обсяг споживання порівнюється з розмірами виробництва, що є основою для поживлення економічних систем
	Теорії кризи господарюючих суб'єктів
Т. Веблен, Ж. Лескюр	Цикли, що з'являються в силу технічних умов отримання грошових доходів: коливання перспектив на отримання прибутків підприємств викликають коливання в капіталізації підприємств і ділову довіру, що в свою чергу породжує коливання перспектив на отримання прибутку
Г. Денісон, Л. Франк, С. Кузнець	Коливання в розмірах замовлень з боку продавців, у виробництві готових виробів і сировини, амплітуда цих коливань послідовно наростає по мірі наближення до стадії виробництва сировини, вона більше, ніж амплітуда коливань попиту, від якого залежить стан ринку і всього національного господарства
У. Кетчінгс, У. Фостер, Х. Хестінг	Доходи, які виплачуються підприємством окремим особам, то вище, то нижче повної вартості вироблених для продажу благ, що призводить до зміни коливань, в тому числі завдяки індивідуальним заощадженням
А. Хансен, Р. Хоутрі	Банки розширюють обсяги кредитування бізнесу, що сприяє поживленню, яке наростає, доки банки не опиняються перед необхідністю скорочення обсягів кредитування. Настає криза і депресія, протягом яких у банках формуються вільні фонди, що дозволяє їм розширити кредитування бізнесу. Банки можуть знижувати процентну ставку для розширення попиту на кредитні ресурси, доки цей попит не перевищує пропозиції, що стимулює ділову активність

перечку з класиками з приводу ринкового саморегулювання економіки, заперечуючи його ефективність для економіки в цілому, і наводить вагомі доводи проти автоматичного досягнення рівноваги на ринку. Протягом тривалого періоду кейнсіанська теорія регульованого капіталізму була сумнівною у світі [4].

Стрімкий розвиток світового економічного простору зумовило появу нової економічної категорії — "інфляція", яка незабаром стала звичною ситуацією економічного життя розвинених країн, що в свою чергу суперечило постулатам кейнсіанської теорії. Це стало поштовхом для розвитку концепції монетаристів, які проголошують високий ступінь стійкості і конкурентності ринкового господарства, що виступають проти державного втручання в економіку. На думку вчених-економістів монетаристського напрямку, втручання держави є основною причиною інфляції і нестійкості економічного зростання.

На зміну монетаристської теорії прийшла теорія неокласичного синтеза, що об'єднує взаємопов'язане

використання як ринкового, так і державного регулювання, засновником і видатним представником якої є П. Самуельсон. Він висунув положення про вплив нерівномірності капіталовкладень на інтенсивність циклічних коливань. Його модель дозволяє аналізувати різні варіанти динаміки національного доходу (НД) і робити кількісний прогноз. Головним постулатом Е. Хансена, Дж. Хікса, Е. Домара, Р. Харрода, Д. Стігліца — послідовників П. Самуельсона, стало: ідея "сьогоднішнього дня полягає в тому, щоб виправити баланс між державою і ринком" [6].

На наш погляд, вірно твердження С. Дзарозова: "неконтрольований ринок є кінцевою причиною циклічних коливань". Аналізуючи подальший розвиток вчення про циклічність, можна констатувати, що американський економіст У. Мітчелл у своїй роботі "Економічні цикли: проблема та її постановка" (1927 р.) представив одну з найбільш повних класифікацій існуючих теорій і типологію факторів циклічності економічного розвитку. На думку У. Мітчелла, циклічний розвиток економіки є комбінацією взаємопов'язаних

причин, перш за все зміни чисельності населення; якісної характеристики трудових ресурсів; якості і кількості природних благ. Доповнена нами класифікація теорій і факторів циклічності економічного розвитку представлена в таблиці 2.

Закон кризового розвитку економіки і постійних циклічних коливань економіки досліджував К. Жюглар. Вважаючи, що епохи пожвавлення, процвітання і високих цін завжди закінчуються кризами, а за кризами йдуть кілька років пригніченого стану економіки і низьких цін, війни, посухи, зловживання кредитом, надмірний випуск банкнот — всі ці обставини не може викликати промислова криза, якщо загальний стан економіки не сприяє цьому [2].

Початок "великого" циклічного підйому вчений пов'язував з масовим впровадженням у виробництво нових технологій, із залученням нових країн у світове господарство, із змінами обсягів видобутку золота, а впровадження технічних нововведень йде паралельно з розширенням інвестиційного процесу, який у свою чергу стимулює виробництво і попит, сприяє зростанню цін. У цей період безробіття зменшується, заробітна плата та продуктивність праці зростають. Ці процеси стосуються всіх сфер економіки, змінюють стиль життя людей. У початковий період додаткові імпульси економічному зростанню можуть дати локальні війни, по мірі розвитку циклічного підйому війни стають все більш руйнівними. Багато великих соціальних потрясінь припадають на кінець "великого" підйому, а також на нижню точку циклу. Свідченням того, що економіка наближається до верхньої точки великого циклу, є початок на тлі достатку браку окремих товарів, зрушення в структурі розподілу доходів, зростання витрат виробництва, уповільнення зростання прибутків та ін. Виникає ситуація, відома тепер як стагфляція.

За кожним "великим" підйомом йде досить короткий період, коли економіка начебто готується до спаду, але в той же час зберігається видимість процвітання: люди як і раніше повні надій, легко беруть у борг. Оскільки реальна ситуація вже не та, відбувається нагромадження заборгованості, яке в будь-який момент загрожує крахом (як це трапилось в 2008 р. в США). Нагромаджені раніше протиріччя виходять назовні: виявляється надлишок виробничих галузей, відбуваються масові ліквідації підприємств, зростає безробіття, ціни падають.

На межі XIX—XX ст. М. Туган-Барановський досліджував довготривалі тенденції коливання кон'юнктури. У своїх працях він спростував оригінальну теорію У. Девонса (зростання цін пов'язане з періодичними пооявами плям на Сонці). М. Туган-Барановський вважав, що саме у зв'язку з характерними відмінностями в протіканні торгово-промислових циклів у різні періоди економічного розвитку виникає проблема економічних криз в нерозривному зв'язку з теорією ринку, оскільки, на його думку, одна теорія узгоджується з іншою: теорія ринку є логічною основою теорії криз. Кінцевим пунктом кругообігу, на його думку є тільки товарна форма капіталу. Погоджуючись в цьому з К. Марксом, він вважав, що гроші слугують тільки засобом обміну, а ринок управляє виробництвом, є рушійною силою і разом з тим межею його розвитку [8].

Особливо значущий напрямом в теорії довгих хвиль займає теорія нововведень, або інноваційна теорія довгих хвиль Й. Шумпетера. У своїх працях "Теорії економічного розвитку" (1913 р.) і "Ділові цикли" (1939 р.) автор пропонує (як і Н.І. Кондратьєв) тріхциклічну модель розвитку капіталізму, що включає пов'язані між собою великі цикли тривалістю близько 60 років. Відповідно до теорії Й. Шумпетера, економічні зміни і циклічність їх здійснення викликаються нововведеннями. Процес впровадження нововведень відбувається стрибкоподібно, що в свою чергу веде до циклічних змін в економіці. Учений показав, що науково-технічний розвиток має

дискретний характер і пов'язаний з появою окремих груп (кластерів) нововведень у часі у фазі підвищення довгої хвилі [7].

Після публікації книги Й. Шумпетера про цикли в світ виходить робота німецького вченого Г. Менша "Технологічний пат" про "модель метаморфоз". На його думку, кожен довгий цикл має форми не шматка хвилі, а S-подібну, або логістичну криву, яка описує траєкторію життєвого циклу даного технологічного способу виробництва. Новий технічний базис виникає на завершальній фазі старого. "Технологічний пат", на його думку, це момент злиття двох послідовних життєвих циклів, оскільки попередня S-подібна крива плавно вливається в нову; їх накладення породжує нестабільність в економіці, на підставі чого можна стверджувати що "модель метаморфоз" нелінійна.

Отже, Г. Менш увів у процесі аналізу довгих хвиль новий інструмент, поділ нововведень на базисні та поіншуючі, які розрізняють екстенсивні і раціоналізаційні нововведення. Г. Менш, розглянувши їх взаємодію, дійшов висновку: "Технічний прогрес розвивається безперервно, це не відповідає дійсності. На противагу цього гіпотеза дискретності пояснює драматичне протиріччя між періодами надлишку інновацій та їх недолику. Динаміка потоків, припливи і відливи базисних інновацій визначають зміни в економіці, що виражаються в зміні періодів зростання і стагфляції" [3]. Дискретні пучки або "кластери" базисних інновацій зовсім не випадково виникають в часі. Ймовірність випадковості, за розрахунками Г. Менша, становить 2,5 %. Ідеї Г. Менша суттєво доповнюють інноваційну теорію, яка створює ендегенну схему довгих хвиль на базі технічних нововведень.

Британський вчений К. Фрімен велику увагу приділяв аналізу характерних технологічних особливостей довгих хвиль, розглядаючи кожен з них як своєрідну епоху в розвитку продуктивних сил. У відповідності з цією концепцією теорія отримала назву гіпотези "протиск попиту", відповідно до якої вирішальну роль в утворенні кластера базисних нововведень відіграє попит на них з боку швидкозростаючих галузей, що входять в основу розвитку нової хвилі. Зародження нової хвилі відбувається ще в ході попередньої хвилі і демонструє відносно високі темпи зростання у фазі депресії. "Депресія швидше пригнічує, ніж прискорює впровадження нововведень", — стверджує К. Фрімен, а шторм нововведень трапляється в основному під час пожвавлення і буму [9].

У "монетарних теоріях ділового циклу" Р. Хоутрі розглядаються циклічні коливання як грошове явище, тобто чергування періодів процвітання і депресії, жвавою і млявою торгівлею. Коли грошовий потік (або попит на товари, виражений у грошах) збільшується, то торгівля стає більш жвавою, виробництво розширюється, ціни зростають. Коли грошовий потік зменшується, торгівля спадає, виробництво скорочується, ціни падають, що веде до розвитку кризового потенціалу.

У дослідженнях Р. Лукаса в значній мірі визначені спрямовані зміни різних агрегованих тимчасових серій, які є регулярними і звичайними для всіх децентралізованих ринкових економік, і хоча його теорія не дає пояснення причин цього, на підставі існуючих факторів можна зробити висновок, що з боку якісних характеристик цих сонаправлених змін всі економічні цикли однакові.

Прихильником інтеграції різних концепцій великих циклів є бельгійський вчений Й. Дельбеке, який вважає: по-перше, при зміні виробничої системи змінюється все навколишнє її середовище: екологія, управління, освіта, інфраструктура; по-друге, у четвертій кондратьєвській хвилі світ дійшов у своєму розвитку до того стану, коли потрібні рішучі заходи державної політики для ослаблення наслідків структурної перебудови і

тривалої депресії в різних країнах; по-третє, необхідна загальна теорія, яка розкриває закони взаємодії економік різних держав у сучасному взаємозалежному світі.

Перспективний напрямок у вивченні довгохвилових коливань було відкрито італійцем Е. Скрепанті в роботі "Великі економічні цикли і періодичні відновлення пролетаріату". Він досліджував зв'язок між довготривалими коливаннями відтворення і класовою боротьбою, встановивши, що підйом боротьби робочого класу часто досягає максимуму, а іноді веде і до революційних вибухів у кінці довгого підйому економіки. Е. Скрепанті підтвердив висунуту ще Кондратьєвим гіпотезу про концентрацію політичних вибухів на зламі від довгого підйому до спаду [2].

У. Ростоу в своїй книзі "Чому бідні стають багатшими, а багатство зростає повільніше" вивчає взаємодію процесів виробництва і ціноутворення в сільському господарстві і добувній промисловості та їх зворотний вплив на економіку. Його концепція передбачає необхідність комплексного підходу, що враховує багатогранність економічних процесів.

Російські вчені С.М. Меньшиков і Л.А. Клименко у монографії "Довгі хвилі в економіці" відзначили, що фази спаду і кризи в довгій хвилі історично поєднуються з більш глибокими циклічними кризами. Сучасні російські вчені-економісти на основі історико-теоретичного аналізу та накопиченого практичного досвіду формують нові теорії циклічних коливань економічної активності. Ю.В. Яковець, М.Л. Хазін, С.Ю. Глазьев, Є.Т. Гайдар, Л.І. Абалкін та ін. інтерпретують цикли як періодичні зміни тенденцій підвищення і зниження у виробництві.

У сучасній вітчизняній економічній літературі проблема причин виникнення економічних циклів і криз або не досліджується, або повторюються думки окремих західних учених ("Економічна теорія" за редакцією В. Камаєва, "Економічна теорія" за редакцією І. Ніколаєвої, "Основи економічної теорії. Політекономія" за редакцією Д. Москвіна та ін.). Якщо відтворюється позиція К. Маркса, то спрощено: "Причиною кризи називається лише суперечність між виробництвом і споживанням"; визначення циклів не дається або дається поверхово (циклом названо "періодичне коливання ділової активності в суспільстві").

ВИСНОВКИ

На основі узагальнення теоретичних підходів встановлено, що на розвиток циклічності економіки впливає ланцюг безперервних, повторюваних соціально-економічних і природних процесів (науково-технічного розвитку, модернізації і вдосконалення економічних сфер економіки, катаклізми природного і техногенного характеру). Такі процеси тягнуть за собою нову низку досліджень і розвиток відповідних теорій циклічної динаміки, зумовлену послідовним заміщенням домінуючих у ній технологічних укладів і пов'язаних з ними етапів техніко-економічного розвитку. Вивчення періодичних коливань соціально-економічного розвитку показало їх пряму залежність від природи, науково-технічного прогресу та інноваційної діяльності, які створюють передумови для виникнення коливань економічної кон'юнктури.

Таким чином, циклічний розвиток економіки є наслідком безлічі взаємопов'язаних причин: надвиробництва фіктивного капіталу, суперечностей розвитку фінансової системи, використання протягом багатьох років низьких процентних ставок, катаклізмів природного і техногенного характеру, зміни в чисельності населення, якісної характеристики трудових ресурсів, якості і кількості природних благ, що використовуються населенням, та ін.

Напрями подальших розвідок стосуються поглибленого вивчення ретроспективного, гносеолог-

ічного теоретичного і практичного досвіду виявлення нових причин і впливів на економіку, аналізі, моніторингу та перспективному прогнозі всіх циклічних процесів, оскільки недостатня обізнаність у цій сфері може призвести до прийняття помилкових управлінських рішень, які негативно впливають на розвиток соціально-економічних і суспільно важливих для економіки завдань, що перебуває в умовах подолання наслідків глобальної фінансово-економічної кризи.

Література:

1. Андрианов В. Эволюция основных концепций регулирования экономики (от теории меркантилизма до теории функциональных экономических систем) / В. Андрианов // Общество и экономика. — 2005. — № 4. — С. 3—47.
2. Аткинсон Э. Лекции по экономической теории государственного сектора / Э. Аткинсон, Дж. Стиглиц; пер. с англ. Л.И. Западинской. — М.: Аспект Пресс, 1995. — 832 с.
3. Глазьев С.Ю. Мировой экономической кризис как процесс смены технологических укладов / С.Ю. Глазьев // Вопросы экономики. — № 3. — 2009. — С. 3—10.
4. Классики кейнсианства: В 2-х т. Т. II. Экономические циклы и национальный доход. Ч. III—IV; Сост.: А.Г. Худокормов. / Э. Хансен. — М.: ОАО "Издательство "Экономика", 1997. — 431 с.
5. Маркс К. Соч. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — Т. 1. — С. 360.
6. Самуэльсон Пол. Экономика / Пол Самуэльсон, Э. Нордхаус, Д. Вильям. — М.: Вильямс, 2005. — 688 с.
7. Сучасні економічні теорії: підручник / А.А. Чухно, П.І. Юхименко, Л.М. Леоненко / За ред. А.А. Чухно. — К.: Знання, 2007. — 878 с.
8. Туган-Барановский М.Н. Периодические промышленные кризисы: История английских кризисов. Общая теория кризисов: Избранное / Туган-Барановский М.Н.; под ред. Л.И. Абалкина; Рос. акад. наук, Ин-т экономики. — М.: Наука: Росспэн, 1997. — 573 с.
9. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен // Классики кейнсианства: у 2-х т. — М.: Экономика, 1997. — Т. 2. — 431 с.

References:

1. Andrianov V. Evolyuciya osnovnykh koncepcii regulirovaniya ekonomiki (ot teorii merkantilizma do teorii funkcional'nykh ekonomicheskix sistem) / V. Andrianov // Obschestvo i ekonomika. — 2005. — № 4. — S. 3—47.
2. Atkinson E. Lekcii po ekonomicheskoi teorii gosudarstvennogo sektora / E. Atkinson, Dzh. Stiglic; per. s angl. L. I. Zapadinskoj. — M.: Aspekt Press, 1995. — 832 s.
3. Glaz'ev S.YU. Mirovoj ekonomicheskii krizis kak process smeny tehnologicheskix ukladov / S.YU. Glaz'ev // Voprosy ekonomiki. — № 3. — 2009. — S. 3—10.
4. Klassiki keinsianstva: V 2-x t. T. II. Ekonomicheskie cikly i nacional'nyi dohod. CH. III-IV / E. Xansen. Sost.: A.G. Xudokormov. — M.: OAO "Izdatel'stvo «Ekonomika», 1997. — 431 s.
5. Marks K. Soch. / K. Marks, F. Engel's. — T. 1. — S. 360.
6. Samuel'son Pol. Ekonomika / Pol Samuel'son, E. Nordhaus, D. Vil'yam. — M.: Vil'yams, 2005. — 688 s.
7. Suxasni ekonomichni teorii: pidruchnik / A.A. Chuxno, P.I. Yuximenko, L.M. Leonenko / Za red. A.A. Chuxno. — K.: Znannya, 2007. — 878 s.
8. Tugan-Baranovskii M.N. Periodicheskie promyshlennye krizisy: Istoriya angliiskix krizisov. Obschaya teoriya krizisov: Izbrannoe / Tugan-Baranovskii M.N.; pod red. L.I. Abalkina; Ros. akad. nauk, In-t ekonomiki. — M.: Nauka: Rosspen, 1997. — 573 s.
9. Xansen E. Ekonomicheskie cikly i nacional'nyi dohod / E. Xansen // Klassiki keinsianstva: u 2-x t. — M.: Ekonomika, 1997. — T. 2. — 431 s.

Стаття надійшла до редакції 25.04.2013 р.

Ф. В. Узунов,

к. э. н., доцент, первый проректор, ВУЗ "Университет экономики и управления",
директор, ДП "Открытый Таврический колледж", г. Симферополь

НЕКОТОРЫЕ НЕОБОСНОВАННЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ УСЛОВНЫХ ТОВАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ ВНУТРИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

F. Uzunov,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, First Pro-rector,

High Educational Institution "University of Economics and Management", Head Master, affiliate "Open Tavrida College"

SOME UNGROUNDED CONCEPTION POSITION OF GOODS RELATIONS INSIDE PRODUCTION ENTERPRISES

Доказана невозможность применения внутри промышленных предприятий механизма искусственных товарно-денежных отношений на основе разработки внутренних условно-расчетных цен и определения показателей цеховых реализации и прибыли.

Groundlessness of the concept of application in industrial enterprises of the mechanism of commodity-money relations based on development of internal conditional and payment prices and determination proceeding from them volumes of shop implementation, profit and profitability is proved; the failed experience and attempts of repetition of the same mistakes in modern real market operating conditions of enterprises is considered; the pointlessness of deepening of pseudo-commodity beginning in the mechanism of internal management by means of organization at enterprises of strategic economic divisions with full autonomy in the solution of problems of production choice and sale markets, suppliers staff, buyers and prices is defined; the impossibility to assess the efficiency of internal diverse local processes with indicators of expenses, revenues, profits, profitability is determined; the inaccuracy of considering the economic mechanism of internal enterprise processes management in the meaning as independent and as self-financing enterprise system, as new reading of internal factory self-financing is proved.

Ключевые слова: предприятия, подразделения, процессы, корпорация, товар, деньги, товарно-денежные отношения, цена, условная цена, прибыль, условная прибыль.

Key words: enterprises, units, processes, corporation, goods, money, commodity-money relations, price, notional price, profit, notional profit.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Введения условно-расчетных цен, сконструированных в разное время на основе показателей сдельной заработной платы производственных рабочих, объемов, нормативно-чистой продукции, добавленной стоимости, прямых и даже косвенных расходов на изготовление передаваемых цехами в последующие технологические переделы деталей, узлов, полуфабрикатов, широкое использование в корпоративных производственных системах трансфертных цен, наконец, рассмотрение в значении товара различного рода внутренних хозяйственных, тем более управленческих процессов, имеющих стоимость и потребительную стоимость — все эти псевдотоварные модели, в действительности отражающие совершенно нетоварный характер взаимодействия внутренних подразделений предприятия в целом и в процессе внутрисистемного разделения и кооперации труда, очень долгие годы необоснованно декларируются как рыночные, отражающие "на входе" реальные ресурсы, а на "выходе" — условную прибыль. В этом и заключается суть проблемы.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Особую актуальность тема приобрела в годы, так называемой "косыгинской реформы" с 1962—1973 гг. Широкое использование показателя цеховой прибыли в предприятиях ведущих отраслей промышленности, с одной стороны, привело к возникновению целого ряда вопросов, связанных со сложностью его расчетов и условностью прибыли цехов, не согласующейся с реальной прибылью предприятия.

Именно в этот период активизировались научные исследования, положенные в основу теории внутриводского хозрасчета и содержащие базовые положения, в которых, по сути единодушно обосновалась экономическая целесообразность товарно-денежных отношений внутри предприятия. К этому периоду и относятся научные публикации по проблеме цеховой прибыли.

С другой стороны, практика массового использования этого показателя стала давать сбои и трезво мыслящие теоретики и специалисты предприятий не сразу, но в конце концов поняли условность, бесперспектив-

ность "товарного" подхода внутри предприятия.

Естественно, резко уменьшился, а затем и вовсе прекратился поток публикаций, в которых он продолжал пропагандироваться и, конечно же, обнажились сложности, просчеты и разного рода несурзачи, выявленные в процессе "повального" использования показателя цеховой прибыли.

Затишье длилось порядка двадцати лет. Даже в период кардинальной перестройки национальной экономики предприятий на реальные рыночные отношения, сторонники цеховой прибыли себя довольно долго не проявляли, и первые появившиеся после длительного перерыва публикации относятся только к началу нынешнего столетия, точнее к 2001 году [1—4].

В силу сложившихся в прошедшие годы обстоятельства говорить сегодня о научных работах по рассматриваемой проблематике, опубликованных в литературе за последние годы, просто не приходится. Она в свое время была "капитально" проработана, однако и сегодня не утратила актуальности.

Во-первых, в эпоху (не побоимся этого выражения) внедрения в практику показателя цеховой прибыли с интервалом в 10—15 лет были осуществлены две неудавшиеся попытки решить эту задачу. Видимо, прошлый опыт оказался недостаточно убедительным, поэтому в научных публикациях 2001 года предпринимается третья попытка обосновать целесообразность использования во внутреннем управлении предприятиями механизм товарно-денежных отношений.

Во-вторых, здесь самое интересное заключается в том, что тридцать лет спустя не только повторяются давно известные доказательства в пользу искусственного конструирования условных показателей прибыли, но есть и "новые подвижки". Предлагается создать внутри обычных предприятий стратегические хозяйственные подразделения, не только отвечающие за собственные результаты деятельности, но впервые в практике управления за внутренними процессами предприятий, являющимися в своих действиях полностью автономными.

Генеральная дирекция вместо традиционного управления через иерархическую структуру разрабатывает правила организационной экономики, подобно государственному управлению национальной экономикой [4, с. 22].

Это — уже принципиально новое методологическое видение, ошибочно подводящее базу под использование в реальной деятельности внутренних подразделений экономических механизмов, присущих национальной экономике.

Более того, некоторые исследователи [1; 3] в системе процессного управления (управление "бизнес-процессами") идеологию товарно-денежных отношений механически переносят на отдельно взятые неделимые по экономическому содержанию хозяйственные и даже управленческие процессы.

В общем, "простор для развития" у современных авторов достаточно широк, хотя новые концепции стратегических внутренних подразделений и управления "бизнес-процессами" содержит весьма оригинальные положения, вряд ли способные устоять перед критикой в силу их необоснованности, скорее, ложности.

Это дает основание полагать, что ключевые вопросы проблемы искусственного перенесения в область внутреннего управления как идеологии, так и механизма товарно-денежных отношений, нуждаются в дальнейших исследованиях.

ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ СТАТЬИ

Цель и задачи исследования в их общем значении состоят в том, чтобы доказательно ответить на главный вопрос: целесообразно ли использовать во внутренней деятельности предприятия товарно-денежный механизм управления или в этом нет смысла, тем более, что

попытки прошлых лет позитивных результатов не дали.

Если нет и новые, самые последние концепции, выдвинутые в 2001 году, не вносят новых убедительных аргументов в пользу его применения, то нужно, видимо, уйти от иллюзий и выработать механизм, адекватный характеру реально происходящих на предприятиях процессов.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Общий подход к формированию товарно-денежного механизма.

В условиях усложнения техники, внедрения принципиально новых технологий, расширения рынка и выхода его за национальные границы, роста конкуренции, неопределенности внешней среды и т.п. качественно новой видится отдельным авторам концепции. Цели управления, достижение которых невозможно на основе принципов иерархии и функций, и требуют радикальных преобразований системы. В частности:

— в предприятиях вводится механизм формирования внутренних планово-расчетных цен на продукцию, работы, услуги, используемый для ведения взаиморасчетов между его подразделениями;

— экономическими формами функционирования подразделений являются. Подразделения — центры расходов, подразделения — центры формирования условной хозрасчетной прибыли, подразделения — центры реальной прибыли, подразделения — центры прибыли производят или конечную реализованную на рынке продукцию, или промежуточную продукцию внутреннего назначения, которая передается другим подразделениям по внутренним планово-расчетным ценам, создавая таким образом хозрасчетную условную прибыль как часть прибыли предприятия, преимущественно подразделений предметной и смежной специализации;

— критериями распределения части прибыли предприятия между производственными подразделениями для включения ее в цену изделия могут быть: производственная себестоимость, добавленные расходы вспомогательных и обслуживающих подразделений, сотрудничающих с основными цехами на договорной основе.

Практически ничего принципиально нового не содержит и алгоритм разработки этого механизма: поскольку плановая прибыль распределяется для ее включения в условно-расчетную цену пропорционально показателям фонда заработной платы, объема производства, плановой себестоимости вида продукции.

Были предприняты две попытки внедрить в практику промышленных предприятий искусственный рыночный механизм управления.

Первая относится к 1929—1931 гг., когда в административно-командную экономику предприятий бывшего СССР были введены так называемые внутривозвратные товарно-расчетные чеки, которые в определенных суммах выдавались каждому подразделению предприятия и являлись своеобразным лимитом, в пределах которого цехи имели право получать материалы, полуфабрикаты и другие необходимые для производства ресурсы. Каждый цех "оплачивал" ими ресурсы и сдавал "свою выручку" в виде товарно-расчетных чеков в специальную кассу предприятия. Словом, действовала четко отлаженная внутренняя искусственная система купли-продажи ресурсов, полуфабрикатов, изделий. В итоге сложилась практика внутреннего "взаимного кредитования" подразделений и в 1932 году чеки были упразднены.

Вторая, более "масштабная" попытка внедрить в практику промышленных предприятий товарно-денежные отношения была сделана в период проведения так называемой "косыгинской реформы", т.е. новой системы планирования и экономического стимулирования промышленного производства, длившейся с 1962 по 1973 годы.

Внутри предприятий использовались условно-расчетные цены, по которым цехи "покупали" ресурсы у своего предприятия, изготавливали и "продавали" детали, узлы, полуфабрикаты другим подразделениям последующих технологических переделов либо сдавали их на склады готовой продукции своего же предприятия.

В принципе, изменилась только "техника дела", искусственный характер "товарного механизма" остался, естественные товарно-денежные отношения так и не сложились, поэтому в начале 1970 годов и этот эксперимент был прекращен как неудачный.

Другие, подобного рода попытки в промышленных предприятиях с тех пор не предпринимались, если не считать провозглашения умозрительных концепций, в своем теоретическом смысле повторяющих уже допущенные ошибки.

К основным положениям тиражируемой в наше время концепции "рыночной экономики" внутри предприятий как к неудавшемуся опыту ее практического использования в прошлые годы можно было и не обращаться как к таким, которые ничего нового в себе не содержат, если бы они и сегодня не декларировались как новые в контексте концепции стратегических хозяйственных предприятий (СХП), целесообразность создания которых внутри обычных рыночных предприятий кажется ее авторам обоснованной.

Именно эта вторая составляющая общего авторского сегодняшнего подхода [4] содержит новые концептуальные решения, разумеется, далеко не бесспорные, заслуживающие особого рассмотрения.

2. Спорность внутренних стратегических хозяйственных предприятий.

Как полагают авторы концепции, внутри предприятия и за пределами его внутренних стратегических образований могут осуществляться процессы освоения новых изделий, техники и технологии, продаваться и покупаться товары, работы, услуги, т.е. вестись такое же независимое творческое взаимодействие, как и на обычном рынке.

Новая концепция стратегических внутренних подразделений не исключает целесообразности и возможности использовать разработанные предшественниками подходов и содержащиеся в них механизмы, только возможности для этого в стратегических подразделениях расширяются.

Вот почему, опережая события и выдавая желаемое за уже действительное, авторы учебного пособия [4] безосновательно утверждают, что большинство крупных предприятий разделились на отдельные части — стратегические хозяйственные подразделения.

Такие концептуальные решения способны, по их мнению, превратить желаемое в реальное.

1. Внутренние стратегические хозяйственные подразделения (СХП) представляются альтернативой старой форме управления и организации производства с ее малоподвижностью, контролем и регулированием сверху донизу, многоэтажной иерархией.

Необходимы органичные системы, которые состояли бы из многочисленных небольших единиц, способных автоматически приспосабливаться к постоянно меняющимся ситуациям. Именно поэтому кажутся сомнительными преимущества больших компаний, инертных и негибких. Эти "скелетные" структуры вынуждены создавать филиалы с конкурентами, заключать партнерские соглашения с поставщиками, другими клиентами, формировать научно-исследовательские группы, создавать различного рода, "организационные сети".

СХП не имеют этих проблем. Они ориентированы на свои рынки, на своих клиентов, имеют своих конкурентов. Они могут передавать свою продукцию другим СХП данной компании, конкурируя друг с другом, отдавать предпочтение тому или другому поставщику.

Отсюда новая концепция структуры предприятия основывается не на иерархии власти и не на организационной сети, скоординированной с центральным органом управления, а на концепции "экономики внутрифирменного предпринимательства".

Все внутренние подразделения, в том числе оперативные, функциональные и другие службы отвечают за собственные результаты, но при этом полностью автономные в своей деятельности. Они могут вступать в различные объединения с другими организациями, образуя сложную систему, которая не определена границами собственности. Генеральная дирекция, вместо традиционного управления, разрабатывает правила "организационной экономики" наподобие государственного управления национальной экономикой [4, с. 22].

2. Для современного этапа развития отечественных предприятий концепция может рассматриваться как перспективная, подчеркивают ее разработчики. Но практическое внедрение пока еще связано с рядом трудностей и поэтому вызывает сомнения сделанное здесь утверждение, что большинство крупных предприятий естественным путем разделились на стратегические подразделения.

Представляется, что ближе к действительности более спокойный вариант, когда предпочтительным направлением трансформации производственной структуры наших больших предприятий станет обособление подразделений внутрипроизводственной кооперации, производящих промежуточную продукцию, а также изделия для внутреннего потребления, во-первых, и продукцию так называемых центров прибыли самостоятельно функционирующих субпредприятий, выпускающих готовую продукцию, во-вторых. Такие "центры" дают возможность достаточно гибко и быстро реагировать на изменения рыночной ситуации.

Конечно, не все так однозначно и просто, как кажется М.Г. Грещуку и его единомышленникам в рамках "концептуального видения" в принципе нереальных рыночных ситуаций. Как минимум, совсем не простую проблему оценки экономической эффективности внутренних подразделений придется решать. Существуют и другие сложности и неясности.

Неспособна устоять перед критикой абсолютно ложная, рассчитанная на непрофессионалов посылка, что в управлении принципы иерархии и функций себя полностью изжили [4; 6, с. 8—12]. Спора нет, функциональный подход в его доминирующем значении, особенно в сочетании с действительно множественным иерархическим построением основных звеньев системы управления, отдает необоснованное предпочтение именно этим двум ее составляющим и отодвигает на второй план, делает второстепенными сами хозяйственные процессы, ради которых она создается и функционирует.

Но две опасности, по мнению болгарских специалистов в области управления [7, с. 179—180], подстерегают разработчиков системы управления, отдающих приоритет функциональному подходу.

Первая опасность изначально возникает из-за все большего отдаления организационной структуры от целей, для достижения которых она создана. Ослабляются связи целей управления с подразделениями, которые реально ведут хозяйственную деятельность. Отдельные звенья системы становятся в известной мере автономными, приобретая самостоятельное значение. Возникает опасность "Управления ради самого управления", и реакция со стороны объекта управления на такое поведение системы управления не может быть позитивной.

Обратная сторона этой опасности проявляется в подчинении целей управления интересам системы управления, хотя все должно быть наоборот. Тем не менее, вторая опасность изначально проявляется в явной недооценке целей и интересов объекта управления.

Анализируя диалектику проблемы и ее связь с практикой, Ю.Б. Валуев пришел к выводу, что существование и негативное влияние этих двух опасностей на состояние системы управления полностью подтвердилось [5, с. 157].

Сегодня, когда, наконец-то, проблема стала для многих очевидной, и функциональный подход в его "чистом" виде требует коренных изменений, делается неосновательный вывод, что и он, и иерархическое построение системы управления себя полностью изжили [6, с. 8—12].

В частности, и авторы пособия [4] критикуют иерархическую систему управления, заменяя ее стратегическими структурами.

С нашей точки зрения — это в принципе ошибочный подход.

Во всех случаях жизни, при любых организационных построениях, система управления, тем более организационная структура производства, была, есть и будет иерархичной по своей сути. Она, конечно же, определяет горизонтальный срез целостной системы предприятия, отделяет друг от друга специфические группы процессов, идентифицированных в значении процессов отдельных сфер деятельности — финансовых инвестиций, капитальных инвестиций, материального обеспечения, технического обеспечения производственно-обслуживания, собственно производства продукции, сбыта и т.п.

В данном случае в делении совокупного объекта используется горизонтальный подход — процессы объекта подразделяются по видам деятельности, а принципы иерархии и функций в рамках горизонтального подхода именно на этом шаге декомпозиции целостного процесса предваряют его.

Но это — горизонтальный, пространственный срез. Выделенные на этом уровне процессы требуют в рамках процессно-функционального подхода последующей детализации. Нужно, во-первых, выделенные на этом уровне специфические процессы отдельных сфер деятельности определенным образом упорядочить, увязать их с функциями управления, придать им нужную динамику.

Нужно подчинить цели и интересы отдельных частей процесса общим целям и интересам сферы в целом. Отрицание иерархического подхода неизбежно приведет к возникновению неуправляемых ситуаций, а в принципе создаст в системе предприятия хаос, неразбериху.

Искусство управления специфическими процессами каждой отдельно взятой сферой деятельности как раз и состоит в том, чтобы подчинить интересам целого интересы его составляющих. В этом — основной смысл, основная задача иерархического построения системы.

Отрицая необходимость иерархического подхода в управлении [4, с. 22] и предлагая заменить его системой стратегических автономных подразделений, авторы в то же время обоснованно считают, что функционирование предприятия как системы хозяйствующих элементов (подразделений) обеспечивается посредством его внутреннего экономического механизма, который включает в себя:

- организационно-техническую систему, т.е. формирование вертикальных связей между подразделениями и административным центром и горизонтальных — между отдельными подразделениями, являющимися преимущественной формой связей [3, с. 26—27];
- систему планирования деятельности подразделений;
- систему контроля и оценки их деятельности;
- установление материальной ответственности подразделений;
- мотивационный механизм функционирования [3, с. 26—27].

Думается, комментарии в этом случае излишни: М.Г. Грещак и его соавторы убедительно доказали

объективную необходимость иерархического построения системы управления.

Во-вторых, ошибочным представляется утверждение, что изжили себя функции управления, т.е. вертикальный срез системы управления. Обоснованный и разработанный [5, с. 187—212] процессно-функциональный подход в построении системы предполагает, что в ней на первом структуроопределяющем шаге отрабатывается ее пространственный срез — состав организационных структур, конкретизирующий их исходя из состава и содержания специфических групп процессов идентифицированных сфер деятельности, т.е. решается задача горизонтальной декомпозиции совокупного экономического процесса.

Только на втором шаге, после разработки модели пространственной организационной структуры системы управления можно осуществлять разработку ее функциональной составляющей: сосредоточить в пространственных горизонтальных структурных отдельных сфер деятельности функции управления происходящими в них процессами — функции организации, планирования учета контроля, анализа, регулирования, образующие во взаимодействии завершённый цикл управления группой процессов каждой сферы.

В итоге интегрируются горизонтальный (пространственный) и вертикальный, временной (функциональный) срезы двух взаимозависимых частей происходящего в предприятии совокупного экономического процесса — в объекте управления и в системе управления.

Диалектика пространственного и временного срезов существует объективно, потому что предприятие в целом, а следовательно, и все его части (подсистемы) функционируют в рамках этих двух параметров — объекта управления и системы управления объектом. Их нельзя отделить друг от друга и рассматривать вне связи: нет объекта в его пространственном виде — нет функций управления объектом — просто нечем управлять. Нет функций управления, но тогда нет и самого объекта, потому, что нет способов его формирования и использования. Организовать объект и систему управления не используя принципов иерархии и функций, можно только умозрительно, как это сделано в таких исследованиях [4; 6].

Согласимся с утверждением, что любая сложная организация может успешно действовать по принципу вертикального подчинения как организационных структур, так и отдельных исполнителей соответствующих иерархических уровней. Они могут при необходимости быть гибкими структурами матричного типа или сокращаться до нужной величины и разнообразия, но так или иначе быть способными успешно функционировать в режиме вертикальной подчиненности.

Иерархический подход никак не исключает горизонтальной интеграции в рамках системной упорядоченности структур и входящих в них исполнителей, напротив, он определяет заданный уровень организованности, эффективность горизонтальных связей, которые сами по себе из ничего не устанавливаются. Они — результат усилий в иерархии структур вертикали, а характер связей, а отсюда и их эффективность определяются интересами собственника и структур его уровня, в известной мере, интересами внешних контрагентов.

Иерархический подход регулирует, сглаживает, даже часто нейтрализует противоречия между собственником и аппаратом различных уровней и звеньев управления, приобретающие постепенно все большую остроту.

По логике вещей — это крупные производственные системы типа корпораций, которые, видимо, имеют в виду авторы [4], предполагая создание в них стратегических хозяйственных подразделений, должны представлять себе принципиальное отличие от обычных производственных цехов с различной специализацией — технологической, предметно-замкнутой комбинированной.

Скорее всего, подразумеваются относительно самостоятельные подразделения корпораций, по определенным признакам обособленные комплексы, организационно объединяющие группы более мелких подразделений, технологически связанных с изготовлением отдельных видов продукции в режиме предметно-замкнутой специализации и реальной рыночной ориентации.

В каком-то ином понимании они просто не имеют смысла, поскольку в отличие от корпоративных систем, подразделения обычных предприятий не могут обладать адекватными системными свойствами и реальными возможностями.

В этих условиях такие качественно отличные от цехов обычных предприятий подразделения корпоративных образований должны иметь, с одной стороны, более сложную по вертикали и горизонтали организационную структуру производства и управления, с другой — более широкий простор деятельности — определенную автономию, создающую необходимые и достаточные организационные и экономические условия для достижения поставленных перед ними целей.

Подчеркнем, однако, что, во-первых, полностью автономными эти стратегические подразделения быть не могут — по определению.

Интеграция хозяйственных процессов происходит прежде всего по горизонтали и охватывает систему экономических объектов предприятия в целом. Могут быть для них общими рынки сбыта, поставщики, многие другие контрагенты. Но полная автономия — это где-то на уровне иллюзий.

Наконец, как бы не фантазировали современные "новаторы", но предприятие — иерархическая система, и в корпоративных образованиях вертикальная интеграция проявляется даже более полно и целенаправленно, чем в обычных предприятиях.

Совершенствование организационной структуры и механизма внутреннего управления предприятием посредством создания стратегических хозяйственных подразделений — один из возможных путей общего развития системы. Но в таком понимании, как это представляется группой авторов [4], подход может быть использован преимущественно в корпорациях, скорее, как исключение.

Принципиальная ошибка, допущенная ими либо по недомыслию, либо по незнанию практики управления сложными предприятиями, состоит в том, что подход распространяется огульно — в одинаковой степени на обычные и корпоративные предприятия, хотя между ними существуют принципиальные различия.

3. Спорные положения концепции "процессного управления".

Отдельного рассмотрения требует выдвинутая в начале наступившего столетия концепция управления процессами. Ее появление связывается с необходимостью отказаться от дискредитировавших себя принципов иерархии и функции, положить в основу построения системы внутреннего управления процессный подход.

Вторая причина состоит в том, что нужно, по мнению ряда авторов [4], углубить во внутреннем управлении предприятием механизм товарно-денежных отношений, распространить его действие практически на каждую хозяйственную операцию.

Концепция "бизнес-процессов" основывается на утверждении, что происходящие внутри предприятия операции, связанные с передачей цехами производственных деталей и узлов на последующие технологические переделы другим цехам, с выполнением работ одними подразделениями другим в рамках внутрисистемного разделения и кооперации труда, с планированием их деятельности, ведением расчетов с поставщиками, с выполнением работ в области управления процессами производственного и хозяйственного обслуживания и т.п. — все они в определенной степени отражают экономические отношения внутри предприятия между продавцами и покупателями.

Продавцами рассматриваются подразделения предприятия, у которых изделия, работы и услуги отражаются "на выходе", в значении покупателей их получатели, где они отражаются "на входе".

Становится непринципиальным, по мнению авторов концепций, что в действительности как такового процесса купли-продажи нет. Просто условились считать внутренние процессы предприятия рыночными и создали для их отражения условный механизм, искусственно копирующий деятельность всего предприятия посредством показателей реализации, прибыли, рентабельности.

Предприятия — "покупатели" условных "рыночных продуктов" — представляются конечными их потребителями. Естественно, продукт в виде элементов изделий, работ, услуг должны иметь своего конечного потребителя, когда речь идет об отношениях между самостоятельными, независимыми экономическими субъектами.

Но подход искусственно переносится на внутреннюю среду предприятия со всеми вытекающими из этого несуразностями. В качестве исходного необоснованно принимается положение, что во внутренней деятельности предприятия любые экономические отношения предусматривают, как минимум, существование двух субъектов — покупателя и продавца, без чего они не становятся экономическими, а продукт труда не приобретает форму товара.

В этой концепции самое интересное заключается в том, что в стремлении "узаконить" необходимость использования механизма товарно-денежных отношений именно в управлении внутренними процессами предприятия, сторонники подхода дошли до неделимых по содержанию хозяйственных операций. Не до совокупных процессов, как это делалось в условиях проведения первых двух неудавшихся экспериментов внедрения товарно-денежного механизма, а распространили его действия на молекулярном уровне.

Еще одна исходная посылка заложена в концепцию "процессного управления". Если во времена существования второй крупномасштабной попытки использовать механизм товарно-денежных отношений во внутреннем управлении (1969—1973 гг.) объектами управления планирования, учета, контроля, анализа была условно-рыночная прибыль единицы определенного вида продукции, прибыль цеха, производственная или полная ее себестоимость, периодически пересматриваемая в связи с изменениями реальной прибыли предприятия в целом, то в концепции процессного управления механизм условной прибыли предлагается также применить к принципиально различным по содержанию хозяйственным процессам, даже к управленческим процедурам.

Причем, с точки зрения прибыли (результаты — затраты) оцениваются принципиально несходные процессы, такие, например, как разработка нового продукта и планирование деятельности, оплата счетов компании и выдача кредитов, материально-техническое снабжение и выполнение заказов.

Много искусственного, не поддающегося сколько-нибудь реальной оценке, существует в определении показателей прибыли по каждому виду неделимых процессов.

Во-первых, нельзя, например, выявить финансовый результат в связи с процессами оплаты счетов предприятия, если, с одной стороны, это счета за полученные материалы, работы, услуги, с другой стороны, это счета, предъявленные к оплате другим компаниям за потребленные ими товары, работы услуги, нельзя, в частности, определить суммы расходов и доходов в первом и втором случаях.

Практически тупиковая ситуация возникает, когда в значении отдельных бизнес-процессов рассматривается разработка стратегии, планирование, учет. Эти управленческие процессы просто нереально продать внутренним потребителям и оценить их по формуле

"прибыль = доходы — расходы", если не известны как продавец и покупатель, так и способы определения доходов и расходов.

Таких примеров бизнес-процессов можно привести множество: оприходование еще не использованных в действительности партии материалов, ввод в эксплуатацию станков, сдача денег из кассы на расчетный счет, получение их в кассу и т.п. — практически неделимые процессы, в принципе исключающие возможность использовать товарно-денежные отношения там, где их просто нет.

В общем, есть, на наш взгляд, достаточно оснований для такого вывода: концепция оценки неделимых принципиально различных по целевому назначению и содержанию процессов показателями прибыли, используя для этого механизм товарно-денежных отношений, не имеет право на существование как ложная, псевдонаучная, неадекватная реальной практике.

Даже широкие возможности компьютерных технологий не позволяют вычленивать из общих управленческих расходов те их части, которые относятся к неделимым процессам, по определению не поддающимся информационному обособлению. Как и виды доходов, относящихся не к отдельным процессам, например, получению платежа за действительно, а не условно проданную продукцию, а процессам, которые в сумме образуют виды деятельности.

Совсем другое дело, когда в качестве объектов управления рассматриваются отдельные группы специфических процессов управления, которые можно идентифицировать исходя из их отношения к отдельным сферам деятельности предприятия [5]. Но это — не отдельные неделимые процессы, а их специфические группы обособленных в пространстве, являющихся реальными объектами управления.

ВЫВОДЫ

1. Две методологические ошибки допущены исследователями — предшественниками, обосновывающими целесообразность использования механизма товарно-денежных отношений в управлении внутренними хозяйственными процессами промышленных предприятий.

Первая состоит в том, что внутризаводский хозрасчет рассматривается в своем самостоятельном значении как отдельный вид внутренних хозрасчетных отношений, существующий и развивающийся наряду с хозрасчетом предприятия [8, с. 50].

Подчеркнем — существует не внутри целостной системы внешних и внутренних экономических отношений предприятия, а самостоятельно, исключительно в системе внутренних отношений, т.е. рассматривается частное отдельно от общего.

Как следствие — существуют две обособленные экономические модели хозрасчета: одна — модель хозрасчета предприятия, другая — модель хозрасчета внутренних подразделений, каждая из которых отражает прибыль как разность между доходами и расходами. В обоих случаях подход к определению прибыли единый, только экономические системы принципиально различны.

Вторая ошибка — это утверждение в том, что последовательное использование закона стоимости во внутризаводском хозрасчете посредством применения в нем системы условных показателей является необходимым условием перенесения в эту область всех стоимостных категорий [1; 2; 4; 8].

2. Опыт прошлых периодов подтвердил ошибочность, нежизненность подхода, и неудавшиеся связанные с ним эксперименты были в свое время приостановлены.

3. Попытки реанимировать концепции целесообразности товарно-денежных отношений внутри предприятий предприняты в наше время [1; 2; 4] в условиях вхож-

дения промышленных предприятий в рыночную экономику. Причем в пользу ошибочных концепций и сегодня приводятся доказательства, оказавшиеся несостоятельными в прежние годы.

4. Перенесение во внутренние отношения предприятия механизма товарно-денежных отношений, тем более распространение их на область управления неделимыми процессами, бесперспективно в принципе. В поле системы управления должны находиться процессы, согласующиеся с особенностями и реальными задачами внутренних подразделений предприятий.

Литература:

1. Акулов В.Б., Рудаков М.Н. Теория организации. — Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. — 185 с.

2. Аскарков Е. Процессный подход в системе менеджмента качества [Электронный ресурс] / Аскарков Е. Региональный еженедельник "Без проблем", 2007. — С. 45—47. — Режим доступа: <http://www/cfim.ru/management-strategy/internfunctional-business.shtml>

3. Репин В. Субъективная реальность сквозных бизнес-процессов [Электронный ресурс] / Репин В. — Режим доступа: <http://www/cfim.ru/management-strategy/internfunctional-business.shtml>

4. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства / М.Г. Грещак, О.М. Гребешкова, О.С. Коцюба. — К.: КНЕУ, 2001. — 228 с.

5. Валуев Ю.Б. Процесно-функціональне управління промисловим підприємством. Монографія / Ю.Б. Валуев. — Одеса: ІПРЕД НАН України, 2011. — 297 с.

6. Редькин О.С. Сучасні концепції корпоративного управління / О.С. Редькин // Вісн. соц.-економ. Досліджень. — Вип. II. — Одеськ. держ. екон. Університет. — Одеса, 2002. — С. 8—12.

7. Стефанов Н., Симеонова К., Костов К., Качунов С. Программно-целевой подход в управлении: теория и практика / К. Симеонова, К. Костов, С. Качунов. — М.: Прогресс, 1975. — 200 с.

8. Чубенко С.С. Теоретические основы внутризаводского хозяйственного расчета / С.С. Чубенко // Внутризаводский хозяйственный расчет в новых условиях. — К.: Наукова думка, 1971. — 303 с.

References:

1. Akulov V.B., Rudakov M.N. Teoriya organizacii. — Petrozavodsk: PetrGu, 2002. — 185 s.

2. Askarov E. Processnyi podhod v sisteme menedzhmenta kachestva [Elektronnyi resurs] / Askarov E. Regional'nyi ezhenedel'nik "Bez problem", 2007. — S. 45—47. — Rezhim dostupa: <http://www/cfim.ru/management-strategy/internfunctional-business.shtml>

3. Repin V. Subektivnaya real'nost' skvoznnykh biznes-processov [Elektronnyi resurs] / Repin V. — Rezhim dostupa: <http://www/cfim.ru/management-strategy/internfunctional-business.shtml>

4. Greschak M.G. Vnutrishnii ekonomichnii mexanizm pidpriemstva / M.G. Greschak, O.M. Grebeshkova, O.S. Kocyuba. — K.: KNEU, 2001. — 228 s.

5. Valuev YU.B. Procesno-funkcional'ne upravlinnya promislivim pidpriemstvom. Monografiya / YU.B. Valuev. — Odesa: IPREED NAN Ukraini, 2011. — 297 s.

6. Red'kin O.S. Suchasni koncepcii korporativnogo upravlinnya / O.S. Red'kin // Visn. soc.-ekonom. Doslidzen'. — Vip. II. — Odes'k. derzh. ekon. Universitet. — Odesa, 2002. — S. 8—12.

7. Stefanov N., Simeonova K., Kostov K., Kachunov S. Programmno-celevoi podhod v upravlenii: teoriya i praktika / K. Simeonova, K. Kostov, S. Kachunov. — M.: Progress, 1975. — 200 s.

8. Chubenko S.S. Teoreticheskie osnovy vnutrizavodskogo hozyaistvennogo rascheta / S.S. Chubenko // Vnutrizavodskii hozyaistvennyi raschet v novyx usloviyax. — K.: Naukova dumka, 1971. — 303 s.

Стаття надійшла до редакції 21.04.2013 р.

О. О. Шапуров,

к. е. н., доцент кафедри фінансів, менеджменту та банківської справи,

Економіко-гуманітарний факультет, ДВНЗ "Запорізький національний університет"

ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКА ШТУЧНО СТВОРЕНИХ ЛАТЕНТНИХ МЕХАНІЗМІВ

A. Shapurov,

PhD, Zaporizhzhya National University

IDENTIFICATION AND ASSESSMENT OF ARTIFICIALLY CREATED LATENT PROCESSES

У статті розглянуто латентні механізми, тіньову економіку сфер господарювання, методи оцінки тіньової економіки.

The main purpose of this article is to research the latent processes, shadow economy areas of management, evaluation methods of the shadow economy.

Ключові слова: латентні механізми, тіньова економіка, методи оцінки латентних процесів.
Key words: latent mechanisms, shadow economy, methods for assessing latent processes.

ВСТУП

Проблеми тіньової економіки привернули увагу дослідників ще в 30-х роках. У кінці 70-х років з'явилися серйозні дослідження цієї сфери. Одна з перших серйозних робіт в цій області є робота П. Гутманна (США) "Підпільна економіка" (1977 р.), в якій зверталася увага на недопустимість ігнорування її масштабів і ролі.

У 1983 році в Белфелді була проведена перша міжнародна конференція з тіньової економіки, на якій було представлено близько 40 доповідей, що зачіпали проблеми тіньової економіки в умовах різних господарських систем.

У 1991 р. в Женеві відбулась конференція європейських статистиків, присвячених прихованій і неформальній економіці. По її матеріалах опубліковано спеціальні статистичні матеріали тіньової економіки в країнах з ринковою системою господарювання. Регулярно проходять конференції і семінари з оцінки і моніторингу неформального сектора, у тому числі спеціально для країн СНД.

У травні 1996 р. на спільному засіданні ЄЕК ООН (Євростат) ОЕСР по національних рахунках серед інших питань була розглянута проблема оцінки масштабів тіньової економіки. В Євростаті створена спеціальна робоча група з питань прихованої економіки.

У вітчизняній науці і економічній практиці інтерес до проблем тіньової економіки з'явився у 80-ті роки. Це було обумовлено як соціально-економічними причинами, пов'язаними зі зростанням її ролі в народному господарстві (криміналізацією), так і з ідеологічними причинами. Останні виявилися в стимулюванні керівництвом країни наукових досліджень, направлених на дослідження деформацій і дискредитації командної соціально-економічної системи державного соціалізму.

Сьогодні єдиного загальноприйнятого універсального поняття тіньової економіки не сформульовано. Різноманіття позицій обумовлене, як правило, відмінностями в характері вирішуваних авторами теоретичних і прикладних завдань, а також в методології і методиці дослідження.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є визначення та оцінка штучно створених латентних механізмів.

Для формування економічних аспектів штучно створених латентних механізмів необхідно:

- визначити сутність тіньових механізмів та їх складових;
- сформувати комплекс штучно створених тіньових механізмів сфер господарювання машинобудівних підприємств;
- розглянути позитивні та негативні риси методик оцінки латентних процесів

РЕЗУЛЬТАТИ

Як соціально-економічне явище тіньова економіка властива усім економічним системам, отже, вона є невід'ємним їхнім атрибутом. Для її визначення у різних країнах наводиться ціла низка епітетів, а саме: неформальна, нелегальна, неофіційна, тіньова, сіра, паралельна, незадекларована, друга, непомітна, прихована.

На думку О. Турчинова, "тіньова економіка — це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства" [6].

Схоже визначення пропонує В. Попович, яка зазначає: "тіньова економіка — це такий стан розвитку кризових, криміногенних процесів в економіці, коли доходи злочинного походження стали засобом скоєння нових, нерідко більш небезпечних злочинів, а отримані за рахунок їх скоєння доходи перестали носити споживчий характер, трансформувались у базу відтворення незаконних капіталів і криміногенного потенціалу в усіх сферах цивільно-правових, організаційно-регулятивних і суспільно-економічних відносин [5].

Ульріх Тіссен, німецький дослідник, використовує поняття "тіньова економіка" для тих видів діяльності, в яких створюється нова вартість, що не враховується офіційною статистикою.

Один з провідних спеціалістів, економіст Міжнародного Валютного Фонду, Віто Танзі зазначив, що тіньова економіка — це частина валового національного продукту, яка завдяки відсутності у звітності та/або зниження її величини, не відображається в офіційній статистиці [9].

Учені Левенсон та Мелоні стверджують, що підпільна економіка виникає ендогенно (через внутрішні

причини) відповідно до самоусвідомлення різних підприємців. Ведення бізнесу в межах офіційної економіки має певні переваги, починаючи від можливості давати рекламу своїх товарів, проте передбачає й вади, зокрема фіксовані ціни на товари, котрі треба встановлювати відповідно до певних обмежень. Підприємці різняться між собою у способах управління своїми фірмами, з часом вони більше починають розуміти свої можливості. Зазвичай підприємці починають бізнес в неофіційному секторі для того, аби уникнути високих витрат на дозвіл ведення бізнесу, згодом, коли фірма стає досить великою, вона долучається до офіційної економіки для того, аби мати змогу рекламувати свої товари та запускати нові лінії виробництва. Таким чином, Левенсон та Мелоні подають модель динамічного переходу із неофіційного до офіційного секторів економіки [2].

Водночас Шнейдер та Енст наголошують на тому, що принаймні дві третини від прибутку, заробленого у тіньовому секторі економіки, негайно ж витрачаються в межах офіційного сектора, що має позитивний вплив на економіку країни [2].

Е. Фейг виділяє два основні складники тіньової економіки [8]:

1) економічна діяльність, що є легальною, неприхованою, але й такою, що не підлягає оподаткуванню і не враховується офіційною статистикою;

2) протизаконна, свідомо приховувана економічна діяльність.

До першого її складника відносять виробничу діяльність у домашніх господарствах, надання послуг на епізодичній основі, невеликі підробітки (догляд за дітьми; дохід, отримуваний від сільського господарства; виконання ремонтів власними силами та інше). Цю діяльність не враховують під час визначення обсягу валового національного доходу. Цей сектор Е. Фейг та інші науковці назвали "неформальною економікою".

До другого складника Е. Фейг відносить заборонену в державі економічну діяльність, кримінальні діяння, а також всі інші види діяльності, які повинні враховувати і контролювати держава, однак суб'єкти такої діяльності свідомо її приховують для ухилення від оподаткування або в інших протиправних цілях. Цей складник досить часто називають "підпільною економікою" [8].

Подібну структуру тіньової економіки подає й економіст США Д. Блейдс, а саме:

1) виробництво цілком легальної продукції, що приховується від влади з метою несплати податків;

2) виробництво товарів чи надання послуг, які заборонені законом;

3) приховування доходів у їхній натуральній формі. На нашу думку необхідно дотримуватись складових тіньової економіки, які запропонувала Т. Корягіна. Відповідно до її теорії тіньова економіка складається з наступних складових:

1) неофіційна економіка — легальні види економічної діяльності, але її обсяги відображені в офіційній статистиці не повністю, тим самим відбувається ухилення від сплати податків повною мірою. На думку автора, неофіційну економіку варто поділити на підскладові з вищої ланки управління та нижчої, адже фіксування обсягів виконаної продукції чи наданих послуг відбувається на різних рівнях управління, тому "заслуги" у недоплаті податків можна зафіксувати залежно від рівня управління;

2) підпільна економіка — усі заборонені законом види економічної діяльності, а саме: наркобізнес, проституція, торгівля людьми та людськими органами тощо;

3) фіктивна економіка — хабарництво, спекулятивні угоди та інші види шахрайства, пов'язані з одержанням та передачею грошей.

Основними наслідками, до яких призводять складові тіньової економіки, є:

— скорочення податкових надходжень до бюджету;

— погіршення умов існування соціального сектора країни;

— "втеча" капіталу за кордон;

— скорочення обсягів офіційного виробництва;

— вивільнення працівників;

— підрив довіри інвесторів — як зовнішніх, так і внутрішніх тощо [3].

На наш погляд, тіньова економіка — це свідомо діяльність юридичної чи фізичної особи, зареєстрованої або незареєстрованої як суб'єкт господарювання направлена на отримання основного або додаткового доходу шляхом реалізації товарів, робіт, послуг без документарного оформлення та сплати податків.

Основні протиправні дії, які повинні підлягати оцінці при визначенні тіньового сектора економіки (рис. 1):

у сфері збуту:

— фіктивні контракти (удавані трудові договори, договори купівлі-продажу, про надання послуг);

— тіньовий експорт (незаконне звільнення вантажів від митного огляду; оформлення документів про вивезення за межі території держави товарів, що мали переміщуватися територією України транзитом, але були реалізовані в Україні; опломбування транспортних засобів без огляду вантажу; оформлення подвійних митних документів; заниження митної вартості товару і т.д.);

у сфері виробництва:

— спад кількості виробленої продукції, зниження виробничих потужностей підприємства при стабільному попиту на продукцію галузі;

— різке зростання відсотку браку;

у сфері розвитку колективу:

— відсутність трудових договорів з працівниками і як наслідок даних про фактичну кількість найманих працівників;

— укладання з найманими працівниками договорів цивільно-правового характеру, які не передбачають перебування працівників у трудових відносинах з роботодавцем, що позбавляє їх права на захист своїх трудових прав; укладені трудові договори не відповідають вимогам законодавства про працю;

— виплата заробітної плати "у конвертах": через практику виплат заробітної плати "у конвертах" держава недоотримує значні ресурси, що негативно впливає на розмір пенсій, надання якісного медичного обслуговування, створення ефективної системи соціального захисту;

— недоотримання мінімальних гарантій в оплаті праці;

— нездійснення нарахування та виплати індексації заробітної плати;

— значне перевищення нормальної тривалості робочого часу найманих працівників;

— експлуатація найманих працівників у спосіб встановлення графіків роботи, що передбачають значні обсяги робіт у понаднормовий час, залучення до роботи у нічні часи, святкові та вихідні дні без відповідної оплати; у фінансовій сфері:

— заниження доходів за допомогою реалізації угод без оформлення рахунка;

— фальсифікація контування шляхом створення фіктивних рахунків у власній бухгалтерії;

— фальсифікація контування шляхом ланцюгових бухгалтерських записів;

— системні помилки подвійної бухгалтерії (самочинне ведення підсумкового та інвентарного рахунків шляхом внесення свідомо викривлених записів);

— фіктивні дії (маніпуляція з доходами, фальсифікація виробничих витрат, маніпуляція зі збитками та шкодою, маніпуляції з активами і пасивами);

— тіньова економіка етапу входу полягає у додатковому залученні ресурсів, що не відображається у бухгалтерському обліку підприємства;

<p>сфера розвитку колективу</p> <ul style="list-style-type: none"> - відсутність трудових договорів з працівниками і як наслідок даних про фактичну кількість найманих працівників; - укладання з найманими працівниками договорів цивільно-правового характеру, які не передбачають перебування працівників у трудових відносинах з роботодавцем, що позбавляє їх права на захист своїх трудових прав; укладені трудові договори не відповідають вимогам законодавства про працю; - виплата заробітної плати "у конвертах": через практику виплат заробітної плати "у конвертах" держава недоотримує значні ресурси, що негативно впливає на розмір пенсій, надання якісного медичного обслуговування, створення ефективної системи соціального захисту; - недоотримання мінімальних гарантій в оплаті праці; - нездійснення нарахування та виплати індексації заробітної плати; - значне перевищення нормальної тривалості робочого часу найманих працівників; - експлуатація найманих працівників у спосіб встановлення графіків роботи, що передбачають значні обсяги робіт у понаднормовий час, залучення до роботи у нічні часи, святкові та вихідні дні без відповідної оплати 	<p>фінансова сфера</p> <ul style="list-style-type: none"> - заниження доходів за допомогою реалізації угод без оформлення рахунка; - фальсифікація контування шляхом створення фіктивних рахунків у власній бухгалтерії; - фальсифікація контування шляхом ланцюгових бухгалтерських записів; - системні помилки подвійної бухгалтерії (самочинне ведення підсумкового та інвентарного рахунків шляхом внесення свідомо викривлених записів); - фіктивні дії (маніпуляція з доходами, фальсифікація виробничих витрат, маніпуляція зі збитками та шкодою, маніпуляції з активами і пасивами); - тіньова економіка етапу входу полягає у додатковому залученні ресурсів, що не відображається у бухгалтерському обліку підприємства. 	<p>сфера збуту</p> <ul style="list-style-type: none"> - фіктивні контракти (улавані трудові договори, договори купівлі-продажу, про надання послуг); - тіньовий експорт (незаконне звільнення вантажів від митного огляду; оформлення документів про вивезення за межі території держави товарів, що мали переміщуватися територією України транзитом, але були реалізовані в Україні; опломбування транспортних засобів без огляду вантажу; оформлення подвійних митних документів; заниження митної вартості товару і т.д.) 	<p>сфера постачання</p> <ul style="list-style-type: none"> - використання контрагентів клонів з метою збільшення цін на поставлену продукцію; - побудова мережі посередників з метою відмивання коштів; - зростання витрат на складські приміщення та зберігання продукції більшими темпами ніж обсяги виробництва та реалізації 	<p>сфера виробництва</p> <ul style="list-style-type: none"> - спад кількості виробленої продукції, зниження виробничих потужностей підприємства при стабільному попиті на продукцію галузі - різке зростання відсотку браку.
---	--	--	--	---

Рис. 1. Штучно створені тіньові механізми сфер господарювання машинобудівних підприємств



Рис. 2. Методи та моделі оцінки тіньової (латентної) економіки

у сфері постачання:
 — використання контрагентів клонів з метою збільшення цін на поставлену продукцію;
 — побудова мережі посередників з метою відмивання коштів;
 — зростання витрат на складські приміщення та зберігання продукції більшими темпами, ніж обсяги виробництва та реалізації.

Для уникнення наслідків тіньової економіки необхідно проводити всебічний моніторинг та оцінку стану ілєгальних економічних процесів які відбуваються в країні. Для цього різні вчені пропонують використовувати різні методи.

С. Огреба стверджує, що сукупність методів оцінювання тіньової економіки повинна складатися з методів макрорівня (метод розбіжностей, метод неврахованої вартості, монетарні, економетричні, спеціальні, структурні); мікрорівня (опитування, аналіз податкових перевірок, спеціальні методи економіко-правового аналізу) [4].

В. Франчук та Ю. Кіржецький за результатами вивчення літературних джерел виділили три групи методів оцінки тіньової економіки:

- структурні та спеціальні методи, що використовуються на макрорівні;
- статистичні та монетарні методи;
- економіко-правові методи, що використовуються на мікрорівні — при виявленні й оцінці економічних параметрів конкретних правопорушень, злочинів, економічної діяльності окремих осіб [7].

І. Губарева дає іншу класифікацію методів. Система методів за її класифікацією поділяється на дві групи: інтегральні та непрямі [1].

До інтегральних методів відносяться: метод товарних потоків, альтернативні оцінки додаткової вартості галузей, альтернативні розрахунки доходів домашніх господарств.

Непрямі методи розрахунку неформальної економіки базуються на результатах обстежень у різномані-

тних сферах діяльності. Такі оцінки дають можливість виявити окремі факти прояву тіньової економіки та отримати уявлення про масштаби і тенденції розповсюдження неї в межах обмеженої групи одиниць або по окремому явищу. У країнах СНД для розрахунку тіньової економіки непрямими методами використовують такі джерела даних: данні обстеження зайнятості та робочої сили, дані про чисельність зайнятих у професіях з регулярним додатковим доходом, дані спеціальних спостережень витрат домашніх господарств, дані порівняльного аналізу співвідношення витрат та випуску у різних групах підприємств, данні податкових служб, бюро технічної інвентаризації, державної автоінспекції, дані опитувань керівників підприємств та інші.

В Україні для оцінки тіньової економіки використовують як інтегральні, так і непрямі методи.

Так, Державним комітетом статистики обчислюються обсяги економіки, яка безпосередньо не спостерігається (НСЕ), для подальшого врахування її в національних рахунках. До НСЕ відносять види діяльності, які не враховані при первинному обліку даних, що використовуються для складання національних рахунків, через те що вони є тішовими, незаконними, неформальними, виробництвом домашніх господарств для власного кінцевого споживання. З метою адекватного визначення обсягів НСЕ і включення їх до показників системи національних рахунків застосовується класифікація НСЕ за видами і типами. Для кожного з типів розроблено рекомендації щодо застосування відповідних методів дорахунків.

Найбільш привабливий метод оцінки тіньової економіки створений Міністерством економіки України.

Ця Методика базується на комплексному аналізі тіньового сектора з виявленням потенційно можливих тішових видів економічної діяльності, тішових схем і методів їх застосування в Україні, а також з дослідженням причин, законодавчих та інституційних неузгодженостей, що створюють передумови для виникнення тішового сектора.

Методика враховує шість видів розрахунків:

- 1) розрахунок рівня тіньової економіки за методом "витрати населення — роздрібний товарооборот";
- 2) розрахунок рівня тіньової економіки за фінансовим методом;
- 3) розрахунок рівня тіньової економіки за монетарним методом;
- 4) розрахунок рівня тіньової економіки за електричним методом;
- 5) розрахунок рівня тіньової економіки за методом збитковості підприємств;
- 6) розрахунок інтегрального показника рівня тіньової економіки в національній економіці в цілому.

Усі шість розрахунків можна використовувати для визначення тіньової економіки на макроекономічному рівні.

Розрахунки 4,5 можна адаптувати для оцінки тіньових механізмів на мікрорівні.

Заслужують також уваги наступні методи та моделі, запропоновані західними науковцями:

- метод розбіжностей між фактичними й офіційно врахованими трудовими ресурсами (discrepancy between actual and official labor force);
 - аналіз обсягу операцій (transactions approach) — метод Е. Фейга;
 - аналіз співвідношення готівки і депозитів (cash-deposit ration) — метод П. Гутмана;
 - метод обліку витрат електроенергії (physical input (electricity) approach);
 - метод попиту на гроші (currency demand approach);
 - моделювання (model approach) — метод Б. Фрея;
 - розбіжності між витратами і доходами (discrepancy between expenditure and income);
 - аналіз записів податкових книг (tax auditing);
 - метод вибіркового обстежень (survey method);
 - неінституціоналістська модель Дж. Гіббса;
 - максимізація очікуваної корисності Г. Беккера;
 - модель поведінки Ф. Ковелла та Дж. Гордона;
- Методи та моделі оцінки тіньових процесів економіки наведено на рис. 2.

ВИСНОВКИ

В сучасних умовах розвитку економіки простежуються негативні спадні тенденції розвитку. Причина тому багато латентних факторів які стримують розвиток суб'єктів господарювання.

В кожній сфері господарювання існує своя іллегальність, яка породжує збитковість, негативні тенденції розвитку, ірраціональність, незбалансованість.

Штучно створені латентні механізми господарювання породжують тіньові процеси функціонування.

На наш погляд тіньова економіка — це свідомо діяльність юридичної чи фізичної особи, зареєстрованої або незареєстрованої як суб'єкт господарювання направлена на отримання основного або додаткового доходу шляхом реалізації товарів, робіт, послуг без документального оформлення та сплати податків.

В Україні для оцінки тіньової економіки використовують як інтегральні, так і непрямі методи.

Найбільш привабливий метод оцінки тіньової економіки створений Міністерством економіки України.

Ця методика базується на комплексному аналізі тіньового сектора з виявленням потенційно можливих тіньових видів економічної діяльності, тіньових схем і методів їх застосування в Україні, а також з дослідженням причин, законодавчих та інституційних неузгодженостей, що створюють передумови для виникнення тіньового сектора.

Існують і інші ефективні методи та моделі оцінки латентних процесів: метод розбіжностей, метод аналізу обсягу операцій, методи аналізу співвідношення готівки і депозитів, метод обліку витрат електроенергії,

метод попиту на гроші, метод моделювання, метод розбіжностей між витратами і доходами, метод аналізу записів податкових книг, метод вибіркового обстежень, неінституціональна модель, метод максимізації очікуваної корисності, модель поведінки.

Література:

1. Губарева І.О. Оцінка тіньової економіки в системі забезпечення економічної безпеки країни // *Бизнес-інформ*. — 2009. — № 11 (2). — С. 25—26.
2. Корупція та тіньова економіка — Джей Піл Чой (JAY PIL CHOI) (Мічиганський державний університет), Марсель Тум (MARCEL P. THUM) (Дрезденський технологічний університет) — 21 сентября 2006 года [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dialogs.org.ua/crossroad_full.php?m_id=7953
3. Корягина Т. Теневая экономика в СССР // *Вопросы экономики*. — 1990. — № 3. — С. 14.
4. Огреба С.В. Методичні аспекти статистичної оцінки масштабів тіньової економіки України // *Збірник наукових праць "Економічні науки" ПВНЗ "Буковинський університет"* — 2011. — № 7.
5. Попович В.М. Економіко-кримінологічна теорія детінізації економіки: монографія. — Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. — 546 с.
6. Турчинов О.В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки / НАН України; Інститут Росії. — К., 1996. — 199 с.
7. Франчук В.І., Кіржецький Ю.І. Аналіз методів оцінювання та виявлення тіньової економіки // *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. — 2009. — № 1. — С. 1—11.
8. Feige Edgard L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies // *The New Institutional Economic Approach, World Development*, 18. — 1990. — № 7. — P. 990.
9. Vito Tanzi. The Underground Economy in the United States Abroad. — Lexington, Mass: Lexington Books. — 1982. — P. 70.

References:

1. Gubareva I.O. Ocinka tin`ovoi ekonomiki v sistemі zabezpechennya ekonomichnoi bezpeki kraini // *Biznesinform*. — 2009. — № 11 (2). — P. 25—26.
2. Korupciya ta tin`ova ekonomika — Dzhei Pil Choi (JAY PIL CHOI) (Michigans`kii derzhavniі universitet), Marsel` Tum (MARCEL P. THUM) (Drezdens`kii tehnologichnii universitet) — 21 sentyabrya 2006 goda [Elektronnii resurs]. — Rezhim dostupu: http://www.dialogs.org.ua/crossroad_full.php?m_id=7953
3. Koryagina T. Tenevaya ekonomika v SSSR // *Voprosy ekonomiki*. — 1990. — № 3. — P. 14.
4. Ogreba S.V. Metodichni aspekti statistichnoi ocinki masshtabiv tin`ovoi ekonomiki Ukraini // *Zbirnik naukovix prac` "Ekonomichni nauki" PVNZ "Bukovins`kii universitet"* — 2011. — № 7.
5. Popovich V.M. Ekonomiko-kriminologichna teoriya detinizacii ekonomiki: monografiya. — Irpin` : Akademiya derzhavnoi podatkovoi sluzhbi Ukraini, 2001. — 546 s.
6. Turchinov O.V. Tin`ova ekonomika: zakonomirnosti, mexanizmi funkcionuvannya, metodi ocinki / NAN Ukraini; Institut Rosii. — K., 1996. — 199 s.
7. Franchuk V.I., Kirzhec`kii YU.I. Analiz metodiv ocinyuvannya ta viyavlennya tin`ovoi ekonomiki // *Naukovii visnik L`vivs`kogo derzhavnogo universitetu vnutrishnix sprav*. — 2009. — № 1. — P. 1—11.
8. Feige Edgard L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies // *The New Institutional Economic Approach, World Development*, 18. — 1990. — № 7. — P. 990.
9. Vito Tanzi. The Underground Economy in the United States Abroad. — Lexington, Mass: Lexington Books. — 1982. — P. 70.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2013 р.

УДК 332.1:656.1

Т. А. Пушкар,

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємств міського господарства,
Харківська національна академія міського господарства*

Г. А. Жовтяк,

*старший викладач кафедри економіки підприємств міського господарства, Харківська
національна академія міського господарства*

АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ СХІДНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

T. Pushkar,

Ph.D. in Economics, associate professor of department of economy of enterprises of municipal economy
of the Kharkov national academy of municipal economy

G. Zhovtyak,

senior teacher of department of economy of enterprises of municipal economy
of the Kharkov national academy of municipal economy

ACTUAL TENDENCIES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MOTOR TRANSPORT OF EAST REGIONS OF UKRAINE

Проаналізовано основні показники забезпеченості східних областей України автомобільними шляхами і окреслені перспективні напрями розвитку автотранспортної інфраструктури району.

The main indicators of the eastern regions of Ukraine Roads and outlined promising areas of road transport infrastructure region.

Ключові слова: транспортна інфраструктура, автомобільні шляхи, транспортна забезпеченість території, концесія.

Key words: transport infrastructure, motor-car ways, transport material well-being of territory, concession.

Одним із найважливіших аспектів розвитку транспортної системи будь-якого регіону є рівень його забезпечення транспортною мережею, зокрема автомобільними шляхами, оскільки від цього значною мірою залежить робота транспорту. Технічний стан автомобільних шляхів, їх щільність істотно впливають на соціально-економічний розвиток регіону. Від стану автомобільних доріг значно залежить швидкість перевезення, якість перевезеної продукції, можливість обслуговування міжнародних перевезень. Територією Сходу України проходять важливі автотранспортні шляхи, у тому числі й міжнародні транспортні коридори. Для раціонального здійснення внутрішніх та транзитних перевезень необхідно забезпечити високу якість автомобільних шляхів, які відповідали б європейським та світовим стандартам. Саме тому актуальним є дослідження рівня забезпечення східних областей України автомобільними шляхами та визначення перспективних напрямів розвитку автотранспортної інфраструктури району.

Дослідженням особливостей розвитку окремих видів транспорту України, у тому числі автомобільного, на регіональному рівні займаються такі науковці, як О. Ковальчик [3], Ю.Є. Пащенко [4], Л.Г. Чернюк [9], І.Р. Юхновський [11] та ін. Зокрема, О. Ковальчик розглядає основні підходи до техніко-економічної оцінки діяльності автодорожнього комплексу України [3], Ю.Є. Пащенко аналізує транспортну забезпеченість економічних районів України [4]. І.Р. Юхновський подає характеристику автомобільних доріг загального користування в Україні [11]. Проте в сучасній науковій літературі мало уваги приділено дослідженню забезпечення автомобільними шляхами східних областей України, зокрема аналізу показників щільності шляхів, а також визначенню перспективних напрямів розвитку автотранспортної інфраструктури району.

Мета цієї статті полягає в аналізі рівня забезпечення східних областей України автомобільними шляхами і окресленні перспективних напрямків розвитку автотранспортної інфраструктури району.

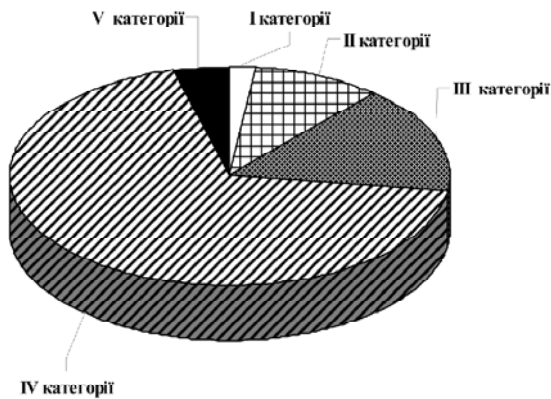


Рис. 1. Структура розподілу автомобільних шляхів за технічними категоріями в Приазовському районі України

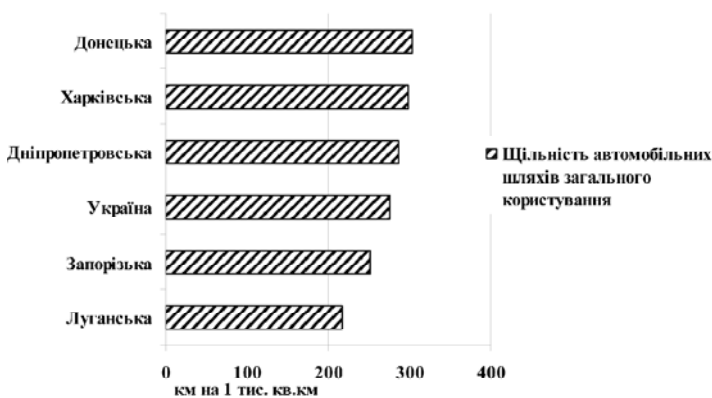


Рис. 2. Щільність автомобільних шляхів загального користування з твердим покриттям у Приазовському районі України

Транспортна інфраструктура як складова соціально-економічного комплексу Сходу України є важливим фактором, який впливає на територіальну організацію та ефективність виробництва, мобільність трудових і матеріальних ресурсів, просторову інтеграцію виробництва. Належний рівень розвитку транспортної інфраструктури дає можливість раціонально здійснювати місцеві й транзитні перевезення, інтегруватися з транспортними системами сусідніх держав.

Як зазначив Голіков А.П., у найзагальнішому виді в Україні можна виділити чотири транспортно-економічні райони: Наддніпрянський, Прикарпатський, Причорноморський, Приазовський. Схід України охоплює Приазовський транспортно-економічний район. До його складу входять усі шість видів транспорту, і він є найбільш розвиненим в Україні. Район включає в себе Харківську, Запорізьку, Дніпропетровську, Донецьку і Луганську області [1].

Територію Приазовського району перетинає досить розгалужена мережа автомобільних шляхів загального користування, довжина яких становить 39,7 тис. км, з них 39,1 тис. км — шляхи з твердим покриттям, або 23,6 % загальноукраїнського показника. Найвищі показники питомої ваги автомобільних шляхів із твердим покриттям у загальній довжині автошляхів спостерігаються у Дніпропетровській (99,9 %), Донецькій (99,2 %) та Луганській (98,9 %) областях. Найменший показник частки автомобільних шляхів з твердим покриттям у загальній автомобільній мережі у Харківській області — 97,5 % [7].

Приазовський район України перетинають два транспортні коридори, які визначені Урядом України як національні (Чорноморське економічне співтовариство (ЧЕС) та Європа-Азія), що дозволяє залучати додаткові обсяги транзитних вантажопотоків. До транспортних

коридорів висуваються високі вимоги щодо узгодження їх інфраструктури та експлуатаційних характеристик до міжнародних стандартів. Проте структура мережі автомобільних шляхів загального користування в Приазовському районі не відповідає сучасним вимогам. Досить низькою є якість дорожнього покриття та рівень розвитку дорожньої інфраструктури.

У загальній протяжності шляхів із твердим покриттям в Приазовському районі України 10 % становлять шляхи державного значення, 90 % — місцеві. 91,2 % державних шляхів з твердим покриттям є асфальтобетонними, 3,9 % — чорні шосе, 4,8 % мають цементобетонне покриття. Місцеві автомобільні шляхи в переважній більшості (62,5 %) — чорні шосе; 32,8 % — асфальтобетонні, 2,9 % — білі щебеневі та гравійні шляхи. Тобто серед державних шляхів найбільш поширеними є асфальтобетонні, а серед місцевих — чорні шосе [5].

Шляхи I та II категорії, технічні параметри яких найбільше відповідають сучасним європейським і світовим вимогам, становлять у Приазовському районі всього 4507,2 км, тобто 11,4 % загальної довжини (11,5 % від протяжності шляхів з твердим покриттям). Найвищий показник таких шляхів серед областей Приазовського району України у Донецькій області — 1226,3 км або 15,3 % від загальної довжини шляхів з твердим покриттям (друге місце в Україні після Київської області). Найменший відсоток забезпечення шляхами I та II категорії у Харківській області — 7,3 % від протяжності шляхів з твердим покриттям [7].

Шляхи I категорії з обов'язковою розподільчою смугою і 2—4 смугами для руху в одному напрямку мають протяжність всього 814,9 км або 2,1 % від загальної довжини шляхів з твердим покриттям. Практично не мають шляхів такої якості Запорізька (34,3 км) та Луганська (73,5 км) області [7].

У більшості областей Приазовського району України середньозважений показник категорійності автомобільних шляхів вищий за середній по Україні (3,7). Найвищий показник категорійності має Донецька область (3,5) [5]. Загалом мережа автомобільних шляхів у Приазовському районі України відповідає переважно IV технічній категорії (рис. 1), де ширина проїзної частини становить 6—7 м. Такий технічний стан автомобільних шляхів не відповідає європейським вимогам і негативно впливає на спроможність задовольняти зростаючі обсяги міжнародних транспортних потоків.

Рівень забезпеченості регіону шляхами сполучення визначається за допомогою показника щільності транспортної мережі d_s . Вона вимірюється як відношення протяжності експлуатаційної довжини мережі L_e до площі території регіону S [2]:

$$d_s = \frac{1000 L_e}{S} \quad (1)$$

Проте для двох регіонів, що рівні за територією, але відмінні за чисельністю населення, потреба в транспорті буде на однакова. Тому використовують показник густоти мережі в розрахунку на 10000 жителів регіону d_n [9]:

$$d_n = \frac{10000 L_e}{H} \quad (2)$$

де H — чисельність населення регіону. У наукових роботах для характеристики транспортної забезпеченості регіонів застосовують комплексні коефіцієнти Енгеля та Успенського.

Німецький вчений Е. Енгель для розрахунку транспортної забезпеченості території пропонує формулу, що визначає єдиний показник густоти мережі з врахуванням площі території та чисельності населення [10]:

$$K_e = \frac{L}{\sqrt{SH}} \quad (3)$$

де L — протяжність шляхів сполучення, км; S — площа території, км²; H — чисельність населення, тис. чол.

Таблиця 1. Щільність автомобільних шляхів з твердим покриттям у Приазовському районі України

Область	Щільність автомобільних доріг			
	відносно площі території (км доріг на 1000 км)	відносно кількості жителів (км доріг на 10000 жителів)	за коефіцієнтом Енгеля	за коефіцієнтом Успенського
Дніпропетровська	287	27,4	0,028	0,027
Донецька	303	18,1	0,023	0,031
Запорізька	251	37,8	0,031	0,046
Луганська	218	25,4	0,024	0,052
Харківська	298	34	0,032	0,069
Приазовський район	273	26,8	0,027	0,045

Складено за: [6, 7].

Однак у регіонах, що мають однакову площу території та кількість населення, потреба в перевезеннях може бути різною залежно від структури, обсягів і розміщення виробництва. Російський дослідник Ю.І. Успенський модифікував формулу Енгеля, додавши в знаменник обсяг перевезених вантажів [9]:

$$K_y = \frac{L}{\sqrt[3]{SHQ}} \quad (4),$$

де L — протяжність шляхів сполучення, км; S — площа території, км²; H — чисельність населення, тис. чол.; Q — обсяг наданих до перевезення вантажів, тис. т.

У таблиці 1 наведено показники щільності автомобільних шляхів із твердим покриттям у Приазовському районі України. Щільність автомобільних шляхів загального користування відносно площі території у Приазовському районі України становить 273 км на 1 тис. км² (рис. 2), що приблизно на рівні з середньоукраїнським показником (275 км на 1 тис. км²). Найвищі показники спостерігаються у Донецькій (303 км на 1 тис. км²), Харківській (298 км на 1 тис. км²) та Дніпропетровській (287 км на 1 тис. км²) областях. Нижча ніж в середньому в Україні щільність автошляхів у районі лише в Запорізькій (251 км на 1 тис. км²) і Луганській (218 км на 1 тис. км²) областях [7].

Щільність автомобільних шляхів з твердим покриттям в розрахунку на кількість жителів у Приазовському районі України становить 26,8 км на 10 тис. жителів. Найвищий показник спостерігається у Запорізькій області — 37,8 км на 10 тис. жителів. Такий високий показник у цій області зумовлений невеликою кількістю населення (порівняно з іншими областями регіону) при значній площі території. Досить високий показник також у Харківській області (34 км на 10 тис. жителів). Найменша щільність автомобільних шляхів в розрахунку на кількість жителів у Приазовському районі характерна для Донецької області — 18,1 км на 10 тис. жителів [6, 7].

Аналіз результатів розрахунків забезпечення областей Приазовського району України автомобільними шляхами за формулою Енгеля свідчить, що найкращу забезпеченість автомобільними шляхами з твердим по-

криттям мають Харківська (0,032) та Запорізька (0,031) області. Найнижчий показник у Донецькій (0,023) та Луганській областях (0,024). Високою щільністю автомобільних шляхів, розрахованих за коефіцієнтом Успенського, характеризується Харківська (0,069), Луганська (0,052) й Запорізька (0,046) області. Це можна пояснити невеликими обсягами перевезених вантажів у цих областях. У Дніпропетровській області, де обсяги перевезень значно більші, ніж в інших областях району (в 12 разів більше, ніж у Харківській області, в 2 рази більше, ніж у Донецькій області), відповідний показник є нижчим за середній у районі. Тобто коефіцієнт Успенського значною мірою залежить від кількості перевезених вантажів. Досить низький аналогічний показник у Донецькій області (0,031) [6; 7].

Для уточнення показників рівня забезпеченості областей району автомобільними шляхами можна скористатися методикою О. П. Третьякова [8], який пропонує узагальнений коефіцієнт забезпечення, що розраховується за формулою:

$$K = \frac{K_s + K_h + K_e + K_y}{n} \quad (5),$$

де K — коефіцієнт забезпечення автомобільними шляхами; K_s — щільність автомобільних шляхів, розрахованих відносно площі території; K_h — щільність автомобільних шляхів, розрахованих відносно кількості жителів; K_e — щільність автомобільних шляхів, встановлена за коефіцієнтом Енгеля; K_y — щільність автомобільних шляхів, встановлена за коефіцієнтом Успенського; n — кількість показників щільності автомобільних шляхів.

Результати розрахунку узагальненого коефіцієнта забезпеченості автомобільними шляхами у Приазовському районі України подано в табл. 2. Найвищий рівень забезпеченості автомобільними шляхами з твердим покриттям серед областей Приазовського району України в Харківській області. Найнижчий показник спостерігається в Донецькій області.

Автомобільним транспортом Приазовського району України виконуються значні обсяги вантажних та пасажирських перевезень. У 2010 р. автомобільним

Таблиця 2. Забезпеченість областей Приазовського району України автомобільними шляхами з твердим покриттям

Область	Щільність автомобільних доріг, у % до регіону				Коефіцієнт забезпечення автомобільними шляхами (K)
	відносно площі території (км доріг на 1000 км) K_s	відносно кількості жителів (км доріг на 10000 жителів) K_h	за коефіцієнтом Енгеля K_e	за коефіцієнтом Успенського K_y	
Дніпропетровська	105,1	102,2	103,7	60,0	0,93
Донецька	111,0	67,5	85,2	68,9	0,83
Запорізька	91,9	141,0	114,8	102,2	1,13
Луганська	79,9	94,8	88,9	115,6	0,95
Харківська	109,2	126,9	118,5	153,3	1,27
Приазовський район	100,0	100,0	100,0	100,0	$K_c=1,018$

Складено за: [6, 7].

транспортом перевезено 627 млн т вантажів. Частка району в автомобільних перевезеннях вантажів України становить 53,7 %. Найбільші показники вантажних перевезень у районі спостерігаються у Дніпропетровській (359,2 млн т) та Донецькій (149,8 млн т) областях. Аналіз динаміки обсягів вантажообороту в Приазовському районі протягом останніх років свідчить про тенденцію до його зростання [7].

Автомобільний транспорт відіграє важливу роль і в пасажирських перевезеннях. У 2010 р. в Приазовському районі України автобусами перевезено 1275,3 млн пасажирів, що становить 34,2 % загальноукраїнського показника. Найбільші обсяги перевезення пасажирів автобусами здійснюються у Донецькій (534,8 млн осіб) та Дніпропетровській (347,6 млн осіб) областях. Порівняно з попереднім роком обсяги перевезення пасажирів автобусами скоротились на 137,8 млн пасажирів або на 9,7 % [7].

У Приазовському районі України проводяться певні заходи щодо реконструкції та будівництва автомобільних шляхів з твердим покриттям. Протягом 2000—2010 рр. підприємствами та організаціями усіх форм власності введено в дію 192 км автомобільних шляхів із твердим покриттям, що становить 17,3 % загальноукраїнського показника. Найвищі показники спостерігаються у Дніпропетровській (65 км) та Луганській (45 км) областях [7].

Одним із ефективним способів залучення капіталу у розбудову транспортної інфраструктури в регіоні є застосування механізму концесії, тобто системи господарювання, яка дає можливість державі або органам місцевого самоврядування фінансувати розвиток комунального сектора без залучення бюджетних коштів, не втрачаючи при цьому своїх прав власності. Концесія є високоефективним рішенням, яке може забезпечити розвиток інфраструктури і комунальних послуг найменш напруженим із соціальної точки зору способом із необхідною економічною віддачею.

Отже, аналіз рівня забезпеченості Приазовського району України автотранспортною інфраструктурою дає змогу зробити висновки про те, що стан автомобільних шляхів у регіоні характеризується низькою категорійністю та технічними параметрами, які не відповідають європейським стандартам. Це негативно впливає на швидкість та якість перевезень. Аналіз показників свідчить, що є певні відмінності областей Приазовського району України за рівнем забезпечення автомобільними шляхами. Найкращі показники спостерігаються у Харківській області. Найнижчий рівень забезпеченості автомобільними шляхами з твердим покриттям серед східних областей України в Донецькій області. Проте збільшення обсягів автомобільних перевезень у районі вимагає будівництва нових та реконструкції старих автомобільних шляхів, приведення їх технічного стану у відповідність до європейських стандартів, покращення рівня розвитку транспортно-дорожньої інфраструктури, забезпечення швидкості та надійності доставки вантажів, зниження рівня техногенного навантаження автомобільного транспорту на довкілля.

Література:

1. Голиков А.П., Дейнека А.Г., Казакова Н.А. Размещение производительных сил и регионалистика. Учебное пособие. — Харьков: ООО "Олант", 2005. — 320 с.
2. Единая транспортная система: Учеб. для вузов / Галабурда В.Г., Персиянов В.А., Тимошин А.А. и др. — М.: Транспорт, 1996. — 295 с.
3. Ковальчик О. Системний підхід до функціонування та техніко-економічної оцінки автотранспортного комплексу / О. Ковальчик // Галицький економічний вісник. — 2010. — № 3 (28). — С. 86—92 — (Проблеми мікро та макроекономіки України)
4. Пашенко Ю.Є. Розвиток та розміщення транспортно-дорожнього комплексу України: монографія; За

ред. С. І. Дорогунцова / Ю.Є. Пашенко. — К.: Наук. світ, 2003. — 467 с.

5. Протяжність і характеристика автомобільних доріг загального користування на 1 січня 2011 року. — К.: Державна служба автомобільних доріг України "Укравтодор", 2011. — С. 2.

6. Регіони України, 2011. Частина I: стат. збірник / Держ. ком. статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. — К., 2011. — 358 с.

7. Транспорт і зв'язок України — 2010: стат. збірник / Держ. ком. статистики України; за ред. Н. С. Власенко. — К., 2011. — 267 с.

8. Третьяков А. П. Методические вопросы оценки обеспеченности отдельных регионов автомобильными дорогами с твердым покрытием // Эконом. вопросы разв. транспорта / Под общ. ред. А.С. Захарова. — К., 1973. — С. 191—198.

9. Чернюк Л.Г. Транспорт і регіональні системи продуктивних сил України: монографія / Л.Г. Чернюк, Т.В. Пєпа, О.М. Ярош; за ред. Л.Г. Чернюк. — К.: Наук. світ, 2003. — 182 с.

10. Экономическая география транспорта: учебник для вузов / [Н.Н. Казанский, В.С. Варламов, В.Г. Галабурда и др.; под ред. Н.Н. Казанского]. — М.: Транспорт, 1991. — 280 с.

11. Юхновський І. Р. Транспортний комплекс України. Автомобільні дороги: Проблеми та перспективи / І.Р. Юхновський, Г.Б. Лебеда, Т.І. Попова; за ред. І.Р. Юхновського. — К.: ФАДА, ЛТД, 2004. — 176 с.

References:

1. Golikov A.P., Deineka A.G., Kazakova N.A. Razmeshchenie proizvoditel'nykh sil i regionalistika. Uchebnoe posobie. — Har'kov: ООО "Olant", 2005. — 320 s.
2. Edinaya transportnaya sistema: Ucheb. dlya vuzov / Galaburda V.G., Persianov V.A., Timoshin A.A. i dr. — M.: Transport, 1996. — 295 s.
3. Koval'chik O. Sistemniy pidxid do funkcionuvannya ta texniko-ekonomichnoi ocinki avtodorozhn'ogo kompleksu / O. Koval'chik // Galic'kii ekonomichnii visnik. — 2010. — № 3 (28). — S. 86—92 — (Problemi mikro ta makroekonomiki Ukraini)
4. Paschenko YU.E. Rozvitok ta rozmyschennya transportno-dorozhn'ogo kompleksu Ukraini: monografiya; Za red. S. I. Doroguncova / YU.E. Paschenko. — K.: Nauk. svit, 2003. — 467 s.
5. Prot'yazhnist' i xarakteristika avtomobil'nix dorig zagal'nogo korystuvannya na 1 sichnya 2011 roku. — K.: Derzhavna sluzhba avtomobil'nix dorig Ukraini "Ukravtodor", 2011. — S. 2.
6. Regioni Ukraini, 2011. CHastina I: stat. zbirnik / Derzh. kom. statistiki Ukraini; za red. O.G. Osaulenka. — K., 2011. — 358 s.
7. Transport i zv'yazok Ukraini — 2010: stat. zbirnik / Derzh. kom. statistiki Ukraini; za red. N. S. Vlasenko. — K., 2011. — 267 s.
8. Tret'yakov A. P. Metodicheskie voprosy ocenki obespechennosti otdel'nykh regionov avtomobil'nymi dorogami s tverdym pokrytiem // Ekonom. voprosy razv. transporta / Pod obsch. red. A.S. Zaxarova. — K., 1973. — P. 191—198.
9. CHernyuk L.G. Transport i regional'ni sistemi produktivnix sil Ukraini: monografiya / L.G. CHernyuk, T.V. Pepa, O.M. YArosh; za red. L.G. CHernyuk. — K.: Nauk. svit, 2003. — 182 s.
10. Ekonomicheskaya geografiya transporta: uchebnik dlya vuzov / [N.N. Kazanskii, V.S. Varlamov, V.G. Galaburda i dr.; pod red. N. N. Kazanskogo]. — M.: Transport, 1991. — 280 s.
11. Yuxnovs'kii I.R. Transportnii kompleks Ukraini. Avtomobil'ni dorogi: Problemi ta perspektivi / I.R. Yuxnovs'kii, G.B. Lebeda, T.I. Popova; za red. I.R. Yuxnovs'kogo. — K.: FADA, LTD, 2004. — 176 s.

Стаття надійшла до редакції 23.04.2013 р.

*Т. П. Якимчук,
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, Криворізький економічний інститут ДВНЗ "КНУ"
Г. О. Хлівна,
магістр, Криворізький економічний інститут ДВНЗ "КНУ"*

НЕОБХІДНІСТЬ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ РЕЙТИНГУ НАДІЙНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

T. Yakymchuk,
candidate of economics, associate professor of finance's department, Kryvyi Rih economic institute of SHEE "KNU", Kryvyi Rih
G. Hlivna,
master of Kryvyi Rih economic institute of SHEE "KNU", Kryvyi Rih

THE NECESSITY OF IMPLEMENTATION OF RATING OF NON-STATE PENSION FUNDS RELIABILITY IN UKRAINE

У статті аналізуються та досліджуються існуючі методичні підходи до оцінки надійності недержавних пенсійних фондів. Систематизовано напрями вдосконалення питань рейтингового оцінювання діяльності недержавних пенсійних фондів.

The existing methodical approaches to the estimation of reliability of non — state pension funds are analyzed and researched in the article. The directions of improvement of rating evaluation of activity of non — state pension funds are systematized.

Ключові слова: рейтинг, надійність недержавних пенсійних фондів, пенсійна система, пенсійні виплати, пенсійні зобов'язання.

Key words: rating, reliability of non-state pension funds, pension system, pension payments, pension obligations.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Основною метою діяльності недержавних пенсійних фондів (НПФ) є накопичення пенсійних коштів задля здійснення пенсійних виплат учасникам фонду в майбутньому. Особливо актуальним це питання є сьогодні в умовах нестабільності розвитку економіки в Україні, коли існуюча пенсійна система не спроможна забезпечити належні умови існування людини в старості. Останніми роками вітчизняний ринок послуг НПФ мав зростаючі тенденції. Так, станом на кінець 2004 р. кількість даних фінансових організацій становила 26 фондів при загальному розмірі активів у 10,5 млн грн. Тоді як у III кварталі 2012 р. кількість НПФ зросла до 96, а розмір активів в управлінні компанії з управління активами (КУА) збільшився на 162,1 млн грн. у порівнянні з кінцем 2011 р. [1]. Це свідчить про динамічність розвитку НПФ в Україні при одночасній неможливості визначення їх надійності функціонування, оскільки масових пенсійних виплат фондами не здійснювалося. У зв'язку з цим виникає нагальна потреба в розробці методичних підходів до належного рейтингового оцінювання надійності НПФ на дискантній основі.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питанням методичних підходів до рейтингового оцінювання ефективності діяльності окремих видів фінансових посередників присвячені дослідження вчених Вороніна А., Карминського А., Николаенко С., Ткаченко Н., Шіріняна Л. та ін. У науковій літературі зустрічається велика кількість публікацій зарубіжних та вітчизняних авторів, у яких розглянуто теоретичні та практичні аспекти діяльності НПФ, а саме: Андреева В., Бабірада М., Бончика В., Коліна Г., Котляра Д., Леонова Д., Михальчука В., Тернера Дж., Фаліна Г. та ін. Детальна оцінка внутрішніх факторів ефективності діяльності НПФ здійснена в роботі Кулікової О. [2]. Обґрунтована методика рейтингування пенсійних фондів за ефективністю управління активами, що заснована на інтегральній оцінці діяльності НПФ, подана в роботі Рудак С. [3]. Всебічно досліджено Новгородовим П. головну характеристику діяльності НПФ як соціально-значимого інституту — надійність [4]. Практичний внесок у розв'язання цієї проблеми зробили фахівці рейтингових агентств (РА): "Націо-

нального рейтингового агентства", "Експерт РА", Fitch Ratings, Moody's, Standard & Poor's та ін. Разом з цим проведений бібліографічний аналіз засвідчив відсутність належної уваги до рейтингової оцінки надійності НПФ та недостатню науково-теоретичну обґрунтованість цього питання. Більше того існуюча теорія оцінки фінансової надійності НПФ суттєво відстає від вимог практики.

МЕТА СТАТТІ

Цілі статті — на підставі критичного аналізу досвіду закордонного та вітчизняного ринку рейтингових послуг обґрунтувати необхідність системного підходу до розробки рейтингової оцінки фінансової надійності пенсійних фондів задля забезпечення прозорості діяльності НПФ України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В Україні сьогодні відсутні загальноприйняті методики аналізу надійності НПФ у порівнянні з банківськими установами чи страховими компаніями, що унеможлиблює їх рейтингове оцінювання. Крім того, проектом Закону "Про державне регулювання ринку рейтингових послуг" від 19.08.2010 р. навіть не передбачено присвоєння рейтингу НПФ. У подальшому з метою ефективного розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення така процедура на фінансовому ринку України стає необхідною задля підвищення захисту учасників НПФ. Існують лише Методичні рекомендації щодо базової оцінки інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів, які схвалені розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 29.09.11 р. № 613 [5] та Критерії оцінки фінансового стану недержавного пенсійного фонду, які затверджені розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 27 червня 2006 р. № 5945 [6]. Іншими словами, законодавчого чи нормативного забезпечення рейтингового оцінювання діяльності НПФ наразі немає.

Загальновідомо, що наявність рейтингу діяльності НПФ забезпечує отримання доступної, зрозумілої та універсальної інформації для широкого кола користувачів фінансового ринку (табл. 1).

Дискусійним сьогодні залишається питання, який критерій в оцінці діяльності НПФ є визначальним і може бути визнаний головним у рейтинговому оцінюванні. Тут необ-

Таблиця 1. Переваги рейтингового оцінювання для основних суб'єктів ринку недержавного пенсійного забезпечення

Суб'єкт	Переваги
Вкладник НПФ	прийняття рішення про вибір фонду з метою укладання контракту щодо недержавного пенсійного забезпечення
Держава	популяризація недержавного пенсійного забезпечення в рамках Пенсійної реформи в Україні та підвищення довіри у населення; зменшення ризику втрати пенсійних заощаджень; попередження порушень у діяльності НПФ з метою захисту інтересів вкладників фондів та забезпечення стійкості системи недержавного пенсійного забезпечення
КУА	підвищення власного ділового іміджу
НПФ	використання рейтингу дозволяє раді фонду оцінити ефективність діяльності КУА; наявність конкурентних переваг; розширення ринкової позиції; зниження ризиків діяльності

хідно виходити з тих мотиваційних стимулів суб'єктів, на які спрямована діяльність самого фонду. Інакше кажучи, враховуючи цілі основних суб'єктів взаємовідносин — вкладників НПФ — рейтинг має здійснюватися не за окремими показниками їх функціонування, а саме за критерієм "надійність".

Під рейтингом фінансової надійності НПФ будемо розуміти здатність такого фонду в повному обсязі та своєчасно виконувати поточні та майбутні зобов'язання, які виникли в результаті укладання контрактів недержавного пенсійного забезпечення. Перш ніж будуть запропоновані конкретні методики оцінки надійності НПФ, необхідно сформулювати загальні вимоги до оцінки надійності, базові методики, що дозволять у подальшому розробляти алгоритми розрахунків конкретних показників.

Від кредитного рейтингу рейтинг надійності НПФ відрізняється неможливістю використання останнього як інвестиційної рекомендації, а лише як одного з багатьох параметрів прийняття управлінського рішення.

Як принципи оцінки фінансової надійності НПФ пропонуються розглядати такі:

- достатності інформації про діяльність НПФ;
- несуперечливості та достовірності бухгалтерської і спеціальної звітності;
- безперервності існування об'єкта оцінки фінансової надійності;

Таблиця 2. Порівняльний аналіз методичних підходів рейтингової оцінки недержавного пенсійного забезпечення

Рейтингове агентство	Підхід	Напрями оцінки
Міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings	Рейтинг якості фондів	Заснований на трьох ключових компонентах: 1) оцінка інвестиційної філософії та процесів; 2) аналіз персоналу та технологій; 3) оцінка стратегії, досвіду та фінансових ресурсів інвестиційного менеджера [9].
Міжнародне рейтингове агентство Moody's	Рейтинг пенсійних планів з кількома роботодавцями	Включає 1) аналіз фінансової звітності компанії з метою визначення їх частки в пенсійних планах щодо боргових зобов'язань і відображення їх взаємозв'язку з процентними витратами та 2) дослідження вірогідності майбутніх грошових надходжень до пенсійних планів, включаючи можливість компанії ініціювати вилучення зобов'язань [10].
Рейтингове агентство "Експерт РА"	Рейтинг надійності НПФ	Включає аналіз трьох блоків: 1) ринкові позиції та клієнтська база; 2) фінансовий аналіз; 3) корпоративне управління та ризик-менеджмент. Отримана оцінка коригується з урахуванням чинників підтримки (додаткові фінансові і нефінансові ресурси компанії, а також екстремально високе співвідношення між майном, призначеним для забезпечення статутної діяльності та зобов'язаннями фонду) і стрес-факторів (значний актуарний дефіцит; банкрутство управляючої компанії; наявність непрямих або прямих ознак навмисної фальсифікації звітності; інші чинники) [11].
Казахстансько-російське рейтингове агентство «Експерт РА Казахстан»	Рейтинг надійності НПФ	Враховує наступні основні показники діяльності фондів: 1) базові характеристики фонду; 2) клієнтська база фонду; 3) інвестиційна стратегія фонду; 4) професіоналізм і діловий потенціал [12].

Складено за даними рейтингових агентств Fitch Ratings, Moody's, "Експерт РА", "Експерт РА Казахстан".

- наявності стратегії діяльності НПФ;
- періодичності та систематичності здійснення оцінки фінансової надійності НПФ;
- єдності методичних підходів до оцінки фінансової надійності фонду;
- точності оцінки фінансової надійності НПФ;
- достатнього обґрунтування сукупності показників методики оцінки фінансової надійності фонду;
- забезпечення можливості вибору варіанту прийняття рішень, ґрунтуючись на результатах оцінки надійності НПФ;
- відповідальності рейтингових агентств за об'єктивність визначення рейтингових оцінок.

Джерелами інформації для здійснення оцінки надійності НПФ є [7]:

- бухгалтерська звітність — баланс (форма № 1); звіт про фінансові результати (форма № 2); звіт про рух грошових коштів (форма № 3); звіт про власний капітал (форма № 4); примітки до фінансової звітності (форма № 5);
- звітність з недержавного пенсійного забезпечення —

- НПФ-1 "Загальні відомості про недержавний пенсійний фонд";
- НПФ-2 "Звіт про склад, структуру та чисту вартість активів недержавного пенсійного фонду";
- НПФ-3 "Звіт про зміну чистої вартості пенсійних активів недержавного пенсійного фонду";
- НПФ-4 "Звітні дані персоналізованого обліку учасників недержавного пенсійного фонду";
- НПФ-5 "Звітні дані про реалізацію пенсійної схеми";
- НПФ-6 "Звітні дані про результати діяльності корпоративних і професійних недержавних пенсійних фондів";
- НПФ-7 "Звітні дані про учасників недержавного пенсійного фонду за віковою категорією";
- НПФ-8 "Звіт про склад та структуру активів недержавного пенсійного фонду";
- НПФ-9 "Звіт про договори, що були укладені за цінними паперами українських емітентів, які входять (входили) до складу активів недержавного пенсійного фонду";
- НПФ-10 "Інформація щодо зміни чистої вартості одиниці пенсійних внесків";
- інші дані про діяльність пенсійного фонду.

На цьому етапі розвитку НПФ в Україні доцільно оцінку їх діяльності здійснювати за двома основними критеріями: фінансова стійкість та ефективність інвестиційної діяльності. Аналіз досліджень з питання надійності фонду засвідчив існування двох підходів щодо його ознак:

- по-перше, достатність фінансових ресурсів для забезпечення життєдіяльності фонду, забезпечення гарантії збереження та приросту коштів вкладників та своєчасність виплат [4];
- по-друге, довіра громадян до фонду, здатність до виплат грошових коштів і фінансовий стан [8].

Перший підхід заснований лише на кількісній оцінці показників діяльності НПФ та не передбачає отримання об'єктивної думки про його надійність, інший — хоча й ґрунтується на поєднанні сукупності показників як кількісного, так і якісного аналізу, проте дискусійним виявляється методика та обрані ознаки якісних характеристик діяльності фонду.

У практиці діяльності рейтингових агентств це питання вирішено наступним чином (табл. 2).

Рейтингова оцінка якості фонду, що присвоюється Міжнародним рейтинговим агентством Fitch Ratings, дозволяє отримати інформацію про функціонування фонду, ґрунтуючись на кількісних та якісних показниках, націлених на перспективу. Вона заснована на оцінці інвестиційних процесів та операційної діяльності фондів без розмежування їх на види. Це, в свою чергу, обмежує використання такого методичного підходу як базового для оцінки вітчизняних НПФ.

У рейтинговому оцінюванні за методологією Moody's увага приділяється

природі, функціонуванню пенсійних планів з кількома компаніями-роботодавцями та їх відмінностям від пенсійних планів одної компанії-роботодавця; змінам, які відбулися в пенсійних планах, та чинникам, які їх зумовили; ідентифікації та фондуванню стану пенсійних планів; аналітичним коригуванням рейтинговим агентством фінансових звітів компаній. Використання цієї методології для української економіки є передчасним, адже пенсійні плани використовуються суб'єктами господарювання скоріше як виняток, ніж як правило.

Практикою рейтингового оцінювання надійності НПФ, що здійснюється агентством "Експерт РА" (табл. 3), передбачена суб'єктивна думка про доступність та якість послуг фонду, здатність своєчасно виконувати зобов'язання перед його учасниками, ефективність інвестиційної політики та успішність ризик-менеджменту. Проте в системі показників оцінки надійності НПФ близько 40% належить якісним. Тоді як загально відомо, що якісний аналіз є менш універсальним, ніж кількісний, та більш суб'єктивний, що вимагає виваженого підходу до вибору таких показників.

Разом з цим параметри оцінки — географія діяльності, характеристики розміру фонду, клієнтська база — не завжди можуть свідчити про надійність фінансової установи. Це унеможливує використання таких параметрів для НПФ, які мають не тривалу історію функціонування. Крім того, спостерігається надання однакової ваги таким якісним характеристикам діяльності фонду, як ринкова позиція та управління і ризик-менеджмент. На наш погляд, параметри КУА та її рейтинг якості управління, корпоративне управління та ризик-менеджмент НПФ, у більшій мірі відповідають поняттю "надійність", ніж блок аналізу "Ринкові позиції та клієнтська база". До того ж, популярність пенсійного фонду не може стати запорукою його успішності та надійності.

Також вважаємо, що важливими критеріями оцінки, яким потрібно приділяти більше уваги при визначенні надійності НПФ, мають бути оцінка їх інвестиційних процесів та інформаційна відкритість.

За методикою агентства "Експерт РА Казахстан", надійність НПФ оцінюється в середньостроковій перспективі. Фахівці агентства використовують більшою мірою екстенсивні чинники, які в повній мірі не можуть свідчити про надійність НПФ.

Отже, закордонний досвід рейтингового оцінювання надійності НПФ може бути застосований обмежено.

Присвоєння рейтингів КУА та надійності НПФ в Україні не є обов'язковою процедурою. Так, РА "Експерт-Рейтинг" присвоює "Інфраструктурний рейтинг КУА та колекторних компаній". Рейтингове агентство "IBI-Rating" пропонує послуги з визначення рейтингу професійної надійності НПФ. Зазначений рейтинг передбачає висловлювання думки фахівців агентства відносно рівня професіоналізму та надійності НПФ при наданні послуг. Але якість надання послуг не гарантує своєчасного виконання зобов'язань фонду та не може свідчити про його надійність.

У вітчизняній практиці аналізу та оцінки НПФ заслуговує на увагу методичний підхід, запропонований Українською асоціацією інвестиційного бізнесу. Ним передбачено такі напрями дослідження:

- 1) маркетингові результати (ефективність залучення клієнтів);
- 2) загальний стан фонду;
- 3) фінансовий стан та результати діяльності.
- 4) концентрація ринку послуг фонду [14].

Таблиця 3. Рейтинги надійності НПФ Росії за даними агентства "Експерт-РА"

Компанія	Рейтинг	Динаміка	Дата привласнення	Прогноз
Виключно високий рівень надійності				
Атомгарант	A++	підвищений	27.07.2012	Стабільний
Добробут	A++	підтверджений	13.02.2012	Стабільний
Лукойл-Гарант	A++	підтверджений	18.05.2012	Стабільний
ВТБ Пенсійний фонд	A++	підвищений	20.11.2012	Стабільний
Газфонд	A++	підтверджений	14.01.2013	Стабільний
Національний НПФ	A++	підвищений	12.10.2012	Стабільний
Дуже високий рівень надійності				
Європейський пенсійний фонд	A+	підтверджений	02.07.2012	Стабільний
Великий пенсійний фонд	A+	підвищений	27.08.2012	Стабільний
КІТ Фінанс НПФ	A+	підтверджений	24.07.2012	Стабільний
Нафтогарант	A+	підвищений	21.09.2012	Стабільний
Високий рівень надійності				
НПФ «ОПФ»	A	підтверджений	02.04.2012	Позитивний
Оренбурзький НПФ «Довіра»	A	підтверджений	06.03.2013	Стабільний

Джерело: [13].

Зазначений підхід ґрунтується на великій кількості показників, серед яких більшість не відповідає критерію "надійність", відсутні змістовні та формальні взаємозв'язки між ними, а тому використання її як базової методики є недоцільним.

Визначення системи показників оцінки фінансової надійності НПФ є важливим етапом встановлення їх рейтингу, що має ґрунтуватися на таких параметрах, як довіра вкладників, фінансовий стан фонду, здатність виконувати зобов'язання та рейтинг КУА. Рекомендована система показників, яку доцільно використати при рейтинговому оцінюванні фінансової надійності НПФ, матиме такий вигляд (рис. 1).

Запропонована система показників оцінки фінансової надійності НПФ передбачає використання при аналізі пара-



Рис. 1. Система показників оцінки фінансової надійності НПФ

Джерело: власна розробка авторів.

метрів "фінансовий стан" та "здатність виконувати зобов'язання" кількісних показників. Тоді як параметри "рейтинг КУА", як доповнюючий показник до рейтингу НПФ, та "довіра вкладників", що характеризує їх впевненість у майбутніх виплатах, оцінюються за допомогою якісних показників.

Таким чином, виникає необхідність у розрахунку інтегрального показника фінансової надійності пенсійних фондів, яким і виступає рейтинг. У ньому кожен параметр аналізу в цілому та кожен показник зокрема мають враховуватися з різною питомою вагою.

ВИСНОВКИ

Усе вищепераховане дає підстави намітити такі напрями підготовчого етапу імплементації рейтингового оцінювання надійності НПФ в Україні:

- на державному рівні — у законодавчому порядку визначити поняття "фінансова надійність НПФ", забезпечення зниження ризиків запровадження та функціонування II рівня пенсійної реформи в Україні, чому сприятиме прискорення роботи з розробки системи рейтингування НПФ шляхом визначення базової методики, яка ґрунтувалась би на використанні світового досвіду з врахуванням вітчизняних особливостей розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення; створення умов для заохочення НПФ щодо отримання рейтингу; створення конкурентних засад діяльності рейтингових агентств з метою стимулювання надання якісних послуг;

- на рівні рейтингових агентств — забезпечення відкритості та доступності методичних підходів до присвоєння рейтингу з метою надання учасникам фінансового ринку можливості об'єктивного вибору; використання сучасного інструментарію оцінки задля виключення суб'єктивності та отримання максимально точних результатів рейтингів; підвищення якості оцінки фінансової надійності НПФ шляхом включення до системи показників рейтингового оцінювання: кількість порушень законодавчих вимог НПФ, наявність Правил діяльності фонду, що характеризують НПФ як правову систему;

- на рівні НПФ — забезпечення оперативного відображення інформації щодо результатів рейтингового оцінювання на веб-сайтах НПФ задля можливості прийняття рішень учасників з обрання фонду чи його зміни; відображення будь-якої інформації про діяльність фонду, що впливає на оцінку їх надійності, — ліцензія, Правила діяльності фонду, укладені договори з КУА, депозитарієм, зберігачем тощо.

Подальші дослідження з цієї проблеми можуть бути спрямовані на визначення емпіричним шляхом питомої ваги показників методики оцінки фінансової надійності НПФ України.

Література:

1. Річні звіти Національної комісії з регулювання ринку фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/742.html>
2. Кулікова Е.І. Оцінка факторів участія НПФ на ринку цінних бумаг [Електронний ресурс] / Е.І. Кулікова. — Режим доступу: <http://www.auditfin.com/fin/2009/1/Kulikova/Kulikova%20.pdf>
3. Рудак, С.М. Інтегральна оцінка діяльності НПФ / С.М. Рудак // *Економіка розвитку*. — 2011. — №2(58). — С. 118—122.
4. Новгородов, П.А. Актуальні питання оцінки надійності і фінансової устойчивості НПФ / П.А. Новгородов // *Пенсионные фонды и инвестиции*. — 2006. — №1 (25).
5. Методичні рекомендації щодо базової оцінки інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів, які схвалені розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 29.09.11 р. № 613 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/FIN68471.html
6. Критерії оцінки фінансового стану недержавного пенсійного фонду, які затверджені розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 27 червня 2006 р. № 5945 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.16739.0>
7. Положення про подання адміністратором недержавного пенсійного фонду звітності з недержавного пенсійного забезпечення: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 22.06.2004 р. № 1100 (у редакції розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 27.02.2007 р. № 6869 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0898-04>.
8. Халтуріна, О. А. Потенціальні можливості розширення інвестиційного портфеля негосударственных

пенсионных фондов / О. А. Халтуріна // *Сибирская финансовая школа*. — 2010. — № 6. — С. 44—47.

9. Рейтинги качества фондов. Оценка инвестиционных процессов и операционной деятельности [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.fitchratings.ru/media/methodology/securitiescompany/Fund%20Quality%20Criteria%20190911%20RUS.pdf>

10. Multiemployer Pension Plans: Moody's Analytical Approach [Електронний ресурс]. — Access mode: http://www.moody.com/researchdocumentcontentpage.aspx?docid=PBC_98445

11. Методика присвоєння рейтингів надійності НПФ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.raexpert.ru/ratings/npf/attachment/229/default.htm>

12. Рейтинги надежности НПФ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://raexpert.kz/ratings/npf>

13. Рейтинги надежности негосударственных пенсионных фондов [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.raexpert.ru/ratings/npf>

14. Методика аналізу та оцінки недержавних пенсійних фондів та компаній з управління активами недержавних пенсійних фондів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/369/29_4.doc

References:

1. Richni zvitі Nacional'noi komisii z reguluvannya rinku finansovix poslug [Elektronni resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.dfp.gov.ua/742.html>
2. Kulikova E.I. Ocenka faktorov uchastia NPF na rynke cennyx bumag [Elektronni resurs] / E.I. Kulikova. — Rezhim dostupa: <http://www.auditfin.com/fin/2009/1/Kulikova/Kulikova%20.pdf>
3. Rudak S.M. Integral'na ocinka diyal'nosti NPF / S.M. Rudak // *Ekonomika rozvitku*. — 2011. — №2(58). — S. 118—122.
4. Novgorodov P.A. Aktual'nye voprosy ocenki nadezhnosti i finansovoi ustoychivosti NPF / P.A. Novgorodov // *Pensionnye fondy i investicii*. — 2006. — №1 (25).
5. Metodichni rekomendacii schodo bazovoi ocinki investiciinoi diyal'nosti nederzhavnix pensijnix fondiv, yakі sxvaleni rozporjadzhennjam Derzhavnoi komisii z reguluvannya rinkiv finansovix poslug Ukraini vid 29.09.11 r. № 613 [Elektronni resurs]. — Rezhim dostupu: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/FIN68471.html
6. Kriterii ocinki finansovogo stanu nederzhavnogo pensijnogo fondu, yakі zatverdzeni rozporjadzhennjam Derzhavnoi komisii z reguluvannya rinkiv finansovix poslug Ukraini vid 27 chervnya 2006 r. № 5945 [Elektronni resurs]. — Rezhim dostupu: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.16739.0>
7. Polozhennja pro podannya administratorom nederzhavnogo pensijnogo fondu zvitnosti z nederzhavnogo pensijnogo zabezpechennja: Rozporjadzhennja Derzhavnoi komisii z reguluvannya rinkiv finansovix poslug Ukraini vid 22.06.2004 r. № 1100 (u redakcii rozporjadzhennja Derzhavnoi komisii z reguluvannya rinkiv finansovix poslug Ukraini vid 27.02.2007 r. № 6869 [Elektronni resurs]. — Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0898-04>.
8. Xalturina O.A. Potencial'nye vozmozhnosti rasshireniya investicionnogo portfelya negosudarstvennyx pensionnyx fondov / O.A. Xalturina // *Sibirskaya finansovaya shkola*. — 2010. — № 6. — S. 44—47.
9. Reitingi kachestva fondov. Ocenka investicionnyx processov i operacionnoi deyatelnosti [Elektronni resurs]. — Rezhim dostupa: <http://www.fitchratings.ru/media/methodology/securitiescompany/Fund%20Quality%20Criteria%20190911%20RUS.pdf>
10. Multiemployer Pension Plans: Moody's Analytical Approach [Electronic resource]. — Access mode: http://www.moody.com/researchdocumentcontentpage.aspx?docid=PBC_98445
11. Metodika prisvoeniya reitingov nadezhnosti NPF [Elektronni resurs]. — Rezhim dostupa: <http://www.raexpert.ru/ratings/npf/attachment/229/default.htm>
12. Reitingi nadezhnosti NPF [Elektronni resurs]. — Rezhim dostupa: <http://raexpert.kz/ratings/npf>
13. Reitingi nadezhnosti negosudarstvennyx pensionnyx fondov [Elektronni resurs]. — Rezhim dostupa: <http://www.raexpert.ru/ratings/npf>
14. Metodika analizu ta ocinki nederzhavnix pensijnix fondiv ta kompanij z upravlinnja aktivami nederzhavnix pensijnix fondiv [Elektronni resurs]. — Rezhim dostupu: http://www.uaib.com.ua/files/articles/369/29_4.doc

Стаття надійшла до редакції 18.04.2013 р.

А. В. Кириченко,

к. е. н., старший викладач кафедри фінансів і кредиту

Національного університету біоресурсів і природокористування України, м. Київ

О. В. Лаштаба,

студентка ОКР "Магістр"

Національного університету біоресурсів і природокористування України, м. Київ

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ (НА ПРИКЛАДІ МАНЬКІВСЬКОГО ВІДДІЛЕННЯ ТАЛЬНІВСЬКОЇ МДПІ У ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ)

A. Kyrychenko,

PhD, senior lecturer in finance and credit, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

O. Lashtaba,

student education level "Master", National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF TAX CONTROL (OF MANKIVSKIY BRANCH OF TALNIVSKA ISTI IN CHERKASY OBLAST)

Проведено аналіз динаміки показників діяльності, що характеризують ефективність податкового контролю Маньківського відділення Тальнівської МДПІ.

Analyzed the dynamics of performance indicators have been conducted which characterize efficiency of tax control of Mankivskiy branch of Talnivska ISTI.

Ключові слова: податковий контроль, ефективність, таксономічний аналіз, коефіцієнт виконання запланованих податкових надходжень, коефіцієнт своєчасності надходжень платежів у бюджет, коефіцієнт економічної ефективності податкового контролю.

Key words: tax control, efficiency, taxonomic index, coefficient of implementation of scheduled tax revenues, coefficient of timeliness implementation of revenues payments into the budget, coefficient of economic efficiency of tax control.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На данному етапі розвитку економіки України організація ефективного податкового контролю набуває важливого значення, оскільки рівень доходів зведеного бюджету безпосередньо залежить від ступеня ефективності діяльності податкових органів, що здійснюють податковий контроль. Механізм здійснення контролю за виконанням дохідної частини бюджету, що визначає передумови належного і своєчасного фінансування видатків бюджету, потребує негайного вдосконалення. Для цього необхідно оцінити рівень ефективності проведення податкового контролю та виявити чинники, що його визначають.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням питання оцінки ефективності податкового контролю займалися такі вітчизняні дослідники, як Б.А. Карпінський [2], І.В. Литвинчук [3], В.А. Онищенко [4], А.П. Чередніченко [5], О.А. Шевчук [6] та ін. Водночас дослідження ефективності податкового контролю, попри публікації з цієї проблематики, все ще залишається логічно незавершеним. Відтак, значущість ефективності податкового контролю зумовлюють необхідність продовження досліджень у цій сфері.

МЕТА РОБОТИ

Оцінити ефективність діяльності Маньківського відділення Тальнівської МДПІ у Черкаській області у сфері податкового контролю, провести аналіз динаміки показників діяльності відділення. Застосувати так-

сономічний аналіз для всебічної оцінки ефективності податкового контролю цього відділення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Сьогодні органи державної податкової служби України змінюють підходи до організації і проведення документальних перевірок, підвищують вимоги до попереднього відбору суб'єктів підприємницької діяльності для перевірок, впроваджують у життя нові критерії відбору платників для включення до плану-графіка проведення документальних перевірок. Якщо раніше усі підприємства підлягали перевірці один раз на 2 роки, то тепер — лише ті платники, які мають високий ступінь ризику ухилення від оподаткування.

У Маньківському відділенні Тальнівської МДПІ у Черкаській області пріоритет у сфері податкового контролю у 2009—2011 рр. надавався перевіркам ризикових груп суб'єктів господарської діяльності, підприємств оптово-роздрібною торгівлі й будівельної галузі.

Головною метою цього рішення стало формування ідеології партнерства, недопущення невмотивованого податкового тиску та обмеження втручання державних органів у господарську діяльність платника.

Внесено зміни до процедури планування перевірок та розроблено автоматизовану систему по відбору платників до перевірки з використанням ризикоорієнтованої системи.

Для оцінки організації контрольної роботи податкового органу на практиці звичайно використовуються

Таблиця 1. Результати проведення податкових перевірок Маньківським відділенням Тальнівської МДПІ у черкаській області за 2009–2011 рр.

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	Відхилення 2011р. від 2009 р.
Зареєстровано суб'єктів підприємницької діяльності	1353	1371	1286	- 4,95%
Сплачують податки	1353	1371	1286	- 4,95%
% сплачуючих	100	100	100	-
Донараховано зобов'язань за результатами контрольно-перевірочної роботи, тис грн.	17,9	13,4	2,1	Зменшився у 8,5 разів
з них сплачено до бюджету, тис грн.	17,9	13,4	2,1	Зменшився у 8,5 разів
Донараховано на 1 порушника (в середньому), грн.	547	432	87,5	Зменшився у 6 разів

Джерело: розраховано автором на підставі даних Маньківського відділення Тальнівської МДПІ.

такі показники, як кількість документальних перевірок організації чи фізичних осіб (усього і на одного середньооблікового працівника), сума донарахованих податків і штрафних санкцій (усього і до обсягу податків, що надійшли у цілому по інспекції), відсоток стягнених платежів до загальної суми донарахувань тощо. Порівняння податкових служб за цими показниками дозволяє акцентувати увагу на недоліках у контрольній роботі і розробляти заходи щодо їх усунення. Однак існуючу систему показників оцінки ефективності контрольної роботи ще не можна визнати цілком сформованою й оптимальною. Якість податкового контролю повинна визначатися також такими характеристиками: вірогідність результатів перевірок, повнота охоплення, обсяг і періодичність контрольних дій та ін.

Ефективність системи податкового контролю в остаточному підсумку визначається ступенем збирання податків або величиною донарахованих податків та динамікою її зміни (зниженням останнього показника як в абсолютному, так і відносному вираженні).

Розглянемо результати проведення податкових перевірок на прикладі діяльності Маньківського відділення Тальнівської МДПІ у Черкаській області (табл. 1).

Дані таблиці 1 свідчать, що кожен із зареєстрованих платників податків їх сплачує, крім того, донараховані за результатами контрольно-перевірочної діяльності суми податків і зборів завжди в повному обсязі сплачуються до бюджету. Це свідчить про ефективну роботу Маньківського відділення Тальнівської МДПІ.

Зменшення донарахованих зобов'язань у 2011 р. у 8,5 разів, порівняно з 2009 р., пояснюється впровадженням електронної звітності. Головною причиною цього є те, що більша частина платників податків Маньківського району не самостійно відправляють звітність, а користуються послугами центру обслуговування платників податків, таким чином отримуючи додаткову консультацію і перевірку звітності перед її подачею. Що, у

свою чергу, значно зменшує кількість помилок, які могли б призвести до нарахування різного роду санкцій.

Проте, таку ефективність діяльності можна пояснити також і відносно невеликою кількістю суб'єктів підприємницької діяльності, яким надаються послуги, що надає змогу проконтролювати кожного.

Сьогодні, враховуючи головну мету податкового контролю — наповнення бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів, яка відповідає завданням економічної й соціальної політики держави, для оцінки його ефективності доцільно використовувати такі показники:

- коефіцієнт виконання запланованих податкових надходжень, який розраховується як відношення фактичних податкових надходжень до планових, позитивним є значення коефіцієнта, що дорівнює або більше 1 за умови науково обґрунтованого планування податкових надходжень;

- коефіцієнт своєчасності надходжень платежів у бюджет. Він розраховується як відношення платежів, які вчасно, у запланований звітний період, надійшли в бюджет до нарахування за звітний період податкових платежів;

- загальний коефіцієнт ефективності податкового контролю можливо визначати, якщо умовно прийняти суми донарахувань за результатами контролю у відповідному звітному періоді за 1, тоді у разі фактичного надходження до бюджету всієї донарахованої суми податковий контроль є ефективним, менше 1 — неефективним [2, с. 377].

Відносно сум донарахованих податків і штрафів, то врахуванню у складі податкової заборгованості повинні підлягати тільки ті донараховані суми за актами перевірок, які дійсно встановлені з порушенням законодавства і не оскаржуються платником податків у встановленому законом порядку.

Розраховуємо ці коефіцієнти за даними Маньківського відділення Тальнівської МДПІ (табл. 2).

Таблиця 2. Розрахунок показників для оцінки ефективності діяльності Маньківського відділення Тальнівської МДПІ за 2009–2011 рр.

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Вихідні дані			
Заплановані податкові надходження, тис грн.	25299,6	31345,8	34644,9
Фактичні податкові надходження, тис грн.	26820,2	32802,8	37768,3
Податкові зобов'язання, що вчасно надійшли до бюджету, тис грн.	26820,2	32802,8	37768,3
Донараховано зобов'язань за результатами контрольно-перевірочної роботи, тис грн.	17,9	13,4	2,1
з них сплачено до бюджету, тис грн.	17,9	13,4	2,1
Розрахункові дані			
коефіцієнт виконання запланованих податкових надходжень	1,06	1,04	1,09
коефіцієнт своєчасності надходжень платежів у бюджет	1,0	1,0	1,0
загальний коефіцієнт ефективності податкового контролю	1,0	1,0	1,0

Джерело: розраховано автором на підставі даних Маньківського відділення Тальнівської МДПІ.

Таблиця 3. Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника ефективності проведення податкового контролю

Роки	Рівень зібраних податкових надходжень, тис грн (X_1)	Коефіцієнт виконання запланованих податкових надходжень (X_2)	Коефіцієнт своєчасності надходження платежів у бюджет (X_3)	Загальний коефіцієнт ефективності податкового контролю (X_4)	Коефіцієнт економічної ефективності податкового контролю (X_5)	Рівень податкового боргу, тис грн (X_6)	% платників, що сплачують податки (X_7)	Питома вага витрат, % (X_8)
2009	26820,2	1,06	1,00	1,00	81,31	4388,5	100	1,23
2010	32802,8	1,04	1,00	1,00	93,34	4878,6	100	1,20
2011	37768,3	1,09	1,00	1,00	94,33	5868,8	100	1,07

Джерело: розраховано автором на підставі даних Маньківського відділення Тальнівської МДПІ.

Таблиця 4. Матриця спостережень

X	26820,2	1,06	1,00	1,00	81,31	4388,5	100	1,23
	32802,8	1,04	1,00	1,00	93,34	4878,6	100	1,20
	37768,3	1,09	1,00	1,00	94,33	5868,8	100	1,07

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 5. Матриця стандартизованих значень

Z	0,83	1,00	1,00	1,00	0,91	0,87	1,00	1,05
	1,01	0,98	1,00	1,00	1,04	0,97	1,00	1,03
	1,16	1,03	1,00	1,00	1,05	1,16	1,00	0,92

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 6. Елементи розрахунку коефіцієнта таксономії

C_{2009}	0,4904	d_1	0,7706	K_1	0,2294
C_{2010}	0,2769	d_2	0,4351	K_2	0,5649
C_{2011}	0,0412	d_3	0,0647	K_3	0,9353

Джерело: розраховано автором*.

Проаналізувавши обчислені у таблиці 2 коефіцієнти, можна зробити висновок про ефективність роботи цієї ДПІ. Податкові платежі надходять вчасно, у повному обсязі, та розмір фактично сплачених податкових зобов'язань більший, ніж заздалегідь планується.

Актуальним на сьогодні є розрахунок інтегрального показника ефективності податкового контролю, основою якого є таксономічний метод, що узагальнює вплив великої кількості факторів, які всебічно характеризують рівень ефективності податкового контролю [1].

Для оцінки ефективності організації податкового контролю у Маньківському відділенні Тальнівської МДПІ в динаміці використано такі основні показники: рівень зібраних податкових надходжень, коефіцієнт виконання запланованих податкових надходжень; коефіцієнт своєчас-

ності надходжень платежів у бюджет; загальний коефіцієнт ефективності податкового контролю; коефіцієнт економічної ефективності податкового контролю; рівень податкового боргу; відсоток платників, які сплачують податки; питома вага витрат у податкових надходженнях.

Таксономічний аналіз ефективності податкового контролю Маньківського відділення Тальнівської МДПІ за період із 2009 р. по 2011 р. наведено в табл. 3.

Наступним кроком є формування матриці спостережень (X), що включає в себе показники (елементи матриці), виражені в спеціальних одиницях виміру (табл. 4).

Необхідно стандартизувати показники, визначивши середнє значення за кожним із них, оскільки матриця спостережень містить показники з різними одиницями виміру (табл. 5):

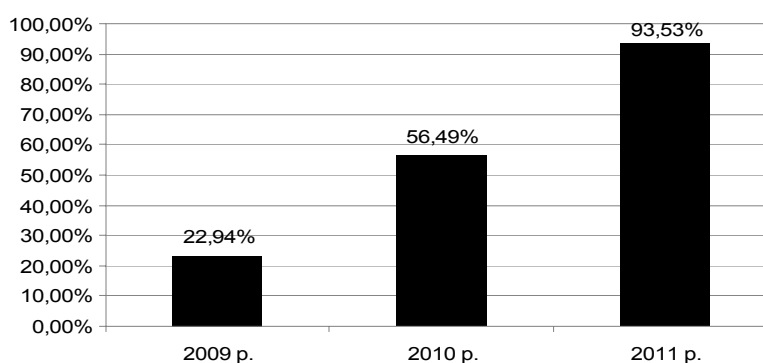


Рис. 1. Динаміка змін коефіцієнта таксономії

Джерело: розроблено автором.

$$X_{1\text{ сеп}} = 32\,463,77; \quad X_{2\text{ сеп}} = 1,06; \quad X_{3\text{ сеп}} = 1,00; \quad X_{4\text{ сеп}} = 1,00;$$

$$X_{5\text{ сеп}} = 89,66; \quad X_{6\text{ сеп}} = 5\,045,30; \quad X_{7\text{ сеп}} = 100,00;$$

$$X_{8\text{ сеп}} = 1,17.$$

Стандартизація показників проводиться за формулою:

$$Zi = \frac{xi}{x_{сеп}} \quad (1).$$

Проведемо розподіл усіх ознак на стимулятори і дестимулятори. Критерієм цього розподілу виступатиме характер впливу кожного з показників на кінцевий результат. Ознаки, які надають позитивний (стимулюючий) вплив на загальний рівень розвитку об'єкта, називаються стимуляторами і набувають максимальних значень, а ознаки, що уповільнюють розвиток даного об'єкта, — дестимуляторами і набувають мінімальних значень. На основі цього розподілу побудуємо вектор-еталон, елементи якого мають координати X_{0i} та формулюються зі значень показників за формулою:

$$\begin{cases} X_{0j} = \max X_{ij} \\ X_{0i} = \min X_{ij} \end{cases} \quad (2).$$

У цьому випадку рівень зібраних податкових надходжень, коефіцієнт економічної ефективності та загальний коефіцієнт ефективності податкового контролю, коефіцієнт виконання запланованих податкових надходжень та своєчасності надходжень платежів, а також % платників, що сплачують податки, є стимуляторами, а показник питомої ваги податкових витрат та рівень податкового боргу — дестимулятором, оскільки підвищення рівня ефективності організації податкового контролю може досягатися за критерієм мінімізації витрат на утримання податкових органів та максимізації податкових надходжень і сплачених сум донарахувань.

Виходячи з цього, змінні матриці розподілимо таким чином:

$X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_7$ — стимулятори (+);
 X_6, X_8 — дестимулятори (-).

Після цього побудуємо вектор-еталон.

Для ефективного податкового контролю у Маньківському відділенні Тальнівської МДПІ вектор-еталон матиме такі координати:

$$P_0 = (1,16; 1,03; 1,00; 1,00; 1,05; 1,16; 1,00; 0,92).$$

Далі необхідно розрахувати відстань між окремою точкою спостереження і точкою P_0 за формулою:

$$C_{oi} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (Z_{ij} - Z_{0j})^2} \quad (3),$$

де Z_{ij} — стандартизоване значення j -го показника;
 Z_{0j} — стандартизоване значення j -го показника в еталоні.

З використанням формули маємо результати:

$$C_{2009\ o} = 0,4904; \quad C_{2010\ o} = 0,2769; \quad C_{2011\ o} = 0,0412.$$

Отримана відстань є початковим елементом для розрахунку показника таксономії за формулою:

$$K_i = 1 - d_i \quad (4),$$

$$\text{де } d_i = \frac{C_{io}}{C_o}; \quad C_o = C_{\bar{o}} + 2S_o;$$

$$C_{\bar{o}} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{io}; \quad S_o = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m (C_{io} - C_{\bar{o}})^2}.$$

Отримані результати розрахунку інтегрального показника відображені в таблиці 6.

Побудований таксономічний показник дає змогу системно охарактеризувати зміну значень досліджуваних ознак. Цей показник приймає високі значення при великих значеннях стимуляторів і низькі значення при малих значеннях стимуляторів. Динаміка змін коефіцієнта таксономії наведена на рисунку 1.

Коефіцієнт таксономії у Маньківському відділенні характеризується нестабільністю протягом аналізованих періодів. Найвищий рівень ефективності контрольної роботи податкових органів спостерігається у

2011 р., причому показник таксономії стрімко зростає протягом періоду 2009—2011 рр.

Головними факторами, що вплинули на позитивну динаміку показника та підвищили рівень ефективності податкового контролю у 2011 р. до 93,53 %, є значне збільшення суми податкових надходжень, а також своєчасність сплати усіх податкових надходжень.

Позитивною тенденцією 2011 р. стало зростання обсягу податкових надходжень при зменшенні кількості платників, що фактично сплачують податки. Дані показники у 2011 р. найбільші за аналізований період.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Оцінка ефективності податкового контролю та виявлення факторів, що найбільше впливають на його поглиблення, становить складне завдання, яке має на меті виявлення найбільш важливих показників ефективності податкового контролю. Важливого значення набуває метод таксономічного аналізу, який дозволяє дати узагальнюючу оцінку рівня ефективності організації податкового контролю.

Література:

1. Бойченко А.С. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника ефективності податкового контролю / А.С. Бойченко // Управління розвитком. — 2012. — № 12. — С. 103—106.
2. Карпінський Б. А. Податковий контроль в Україні: концептуальні засади функціонування й удосконалення / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька // Стан і проблеми оподаткування в умовах ринкової економіки: Матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конфер. — Донецьк: Дон ДУЕТ, 2006. — С. 375—378.
3. Литвинчук І.В. Податковий контроль: напрями удосконалення / І.В. Литвинчук, Н.М. Бурківська // Вісник ЖДТУ / Економічні науки. — 2009. — № 2 (48). — С. 190—194.
4. Онищенко В.А. Податковий контроль та напрями підвищення його ефективності: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / В.А. Онищенко — К., 2004. — 16 с.
5. Чередніченко А.П. Податковий контроль в умовах трансформаційної економіки України: Монографія / А.П. Чередніченко. — К.: Аспект-Поліграф, 2005. — 204 с.
6. Шевчук О.А. Оцінка ефективності податкового контролю / О.А. Шевчук // Економіка та держава. — 2013. — № 1. — С. 28—31.

References:

1. Boichenko A.S. Zastosuvannya taksonomichnogo analizu dlya viznachennya integral'nogo pokaznika efektyvnosti podatkovogo kontrolyu / A.S. Boichenko // Upravlinnya rozvitkom. — 2012. — № 12. — С. 103—106.
2. Karpins'kii B. A. Podatkovii kontrol` v Ukraini: konceptual'ni zasady funkcionuvannya i udoskonalennya / B.A. Karpins'kii, N.S. Zaluc`ka // Stan i problemi opodatkuvannya v umovax rinkovoi ekonomiki: Materiali VI Mizhnar. nauk.-prakt. konfer. — Donec`k: Don DUET, 2006. — С. 375—378.
3. Litvinchuk I.V. Podatkovii kontrol`: napryami udoskonalennya / I.V. Litvinchuk, N.M. Burkivs'ka // Visnik ZHDTU / Ekonomichni nauki. — 2009. — № 2 (48). — С. 190—194.
4. Onischenko V.A. Podatkovii kontrol` ta napryami pidvischennya iogo efektyvnosti: avtoref. dis... kand. ekon. nauk: 08.04.01 / V.A. Onischenko — K., 2004. — 16 s.
5. Cherednichenko A.P. Podatkovii kontrol` v umovax transformaciinoi ekonomiki Ukraini: Monografiya / A.P. Cherednichenko. — K.: Aspekt-Poligraf, 2005. — 204 s.
6. Shevchuk O.A. Ocinka efektyvnosti podatkovogo kontrolyu / O.A. Shevchuk // Ekonomika ta derzhava. — 2013. — № 1. — С. 28—31.

Стаття надійшла до редакції 27.04.2013 р.

*О. В. Фурсова,
к. е. н., доцент кафедри міжнародного менеджменту,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

O. Fursova,
Associate Professor of International Management, Vadym Hetman Kyiv National Economic University

MARKET OF ADVISORY SERVICES SPECIFIC FEATURES DEVELOPMENT IN A CONTEXT OF GLOBALIZATION

Досліджено специфіку підходів та основні аспекти формування, особливості та структуру міжнародного та національного ринків консалтингових послуг. На основі отриманих висновків та узагальнення світової практики проаналізовано формування національного ринку консалтингових послуг в Україні.

Specific approaches and basic aspects of formation, characteristics and structure of international and national markets of advisory services have been analyzed. On the grounds of achieved results and world practice generalization, the national consulting services market has been studied.

Ключові слова: консалтингові послуги, глобалізація, аспекти розвитку, бізнес-консалтинг, консолідація ринку.

Key words: consulting services, globalization, development aspects, business consulting, market consolidation.

ВСТУП

Сфера консалтингових послуг є однією з найважливіших і швидкозростаючих складових світової економіки. В умовах глобалізації світової економіки сфера інформаційно-консалтингових послуг стає одним із впливових чинників, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, покращення добробуту населення. Становлення економіки України як цілісної системи відбувається за умов розвитку ринку консалтингових послуг. Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні, об'єктивно вимагають узгодження національної економічної політики, ринкових перетворень у сфері послуг, а тому дослідження цієї проблематики носить практичний і актуальний характер. В Україні є потенціал для розвитку сфери консалтингових послуг, але існує достатня кількість перешкод, які заважають його подальшому активному формуванню. Розвиток науки, технологій і висококваліфікована робоча сила є необхідними передумовами для динамічного розвитку консалтингової діяльності як складової ринкової інфраструктури, що може стимулювати розвиток всієї національної економіки, забезпечити міцні конкурентні переваги на світових ринках.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Процеси глобалізації впливають на світову галузь консалтингових послуг. Сьогодні притаманні такі тенденції розвитку у міжнародній консалтинговій галузі як очікування зростання доходів від консалтингової галузі в Європі, зростання попиту на консалтинг у сфері стратегічного планування, консолідація ринку. Аналіз міжнародного ринку консалтингових послуг в умовах глобалізації є завданням даної статті.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сучасному етапі в консультуванні визначальний вплив справляють тенденції глобалізації господарського життя. Сьогодні в консалтингу практично подолано національні кордони, експансія міжнародних корпорацій призвела до захоплення товарних та фінансових ринків. Практично в усіх країнах поряд з вітчизняними консультантськими фірмами працюють глобальні консалтингові компанії, що з'являються разом зі стратегічними партнерами — транснаціональними компаніями, яких вони обслуговують по всьому світу.

Доходи світового ринку консалтингових послуг (у тому числі HR, IT, стратегія, управління операціями та бізнес-консультантські послуги) склали близько 391 млрд дол. в 2012 році. Це являє собою досить значний ріст у порівнянні з 366 млрд дол. у 2011 році, тобто майже приріст на 6,83 %. До 2015 року очікується збільшення ринку споживання консалтингових послуг до 20% [7].

Процеси економічної глобалізації внесли багато змін, але бізнес-консалтинг залишається одним з найпрестижніших галузей у світі бізнесу. Попри мінливі вимоги великих корпорацій і урядів, найбільші міжнародні консалтингові фірми змушені набувати глобального характеру, але, з жорстко обмеженими бюджетами, діяти серед великої конкуренції і в той же час на виконання їх проектів має займати менше часу, ніж раніше.

Зростаюча глобалізація бізнесу і галузі в цілому неминує призвела до глобалізації провідних консалтингових компаній. Основні консультанти працюють в офісах в найбільш важливих бізнес-центрах в Європі та Азіатсько-Тихоокеанського регіону, а також у Північній і Південній Америці. Багато хто працює по всьому світу і мають багатонаціональну базу співробітників, які володіють багатьма мовами. Глобалізація підштовхнула вго-

ру зростання консалтингових фірм. Транснаціональні компанії зі штаб-квартирами в США та інших країнах продовжують відкривати офіси і дослідницькі центри в інших країнах [4, с. 18—23].

Дослідницька компанія Vault щорічно складає рейтинг світових консалтингових компаній, які є найкращими місцями для роботи. До лідерів-роботодавців у 2013 році потрапили такі компанії, як: на першому місці — Bain & Company, на другому — McKinsey & Company і завершує трійку лідерів — The Boston Consulting Group, Inc. Також компанії, які перебувають у цьому списку, є ключовими гравцями на світовому ринку консалтингових послуг [8].

Компанії "Великої 4" — Ernst&Young, Deloitte, KPMG, PwC — займають найвищі місця за сукупними доходами серед консалтингових компаній, які працюють та надають різні консультаційні послуги, починаючи з аудиторських, закінчуючи бізнес-консалтингом та IT-консалтингом. McKinsey & Company, Inc, Bain & Company, Inc, Boston Consulting Group, Inc, IBM, Booz&Co є взірцями світової галузі управлінського консалтингу. Такі компанії можуть стягувати зі своїх клієнтів від 300 тис. дол. США до 1 млн дол. США на щомісячних платежах, виставляючи рахунки за топ-консультантами по 5 тис. дол. США плюс щоденні витрати, а консультанти асоційованих компаній отримують близько 1,5 тис. дол. США. Річний дохід таких компаній складає мільярди доларів, і топ-консультанти можуть заробити від 200 тис. дол. США до 500 тис. дол. США або навіть і більше щорічно [7, с. 24—25].

Сьогодні до світової індустрії управлінського консалтингу належать консалтингові компанії, що займаються в основному наданням консультацій та допомоги в питаннях з ведення бізнесу та по управлінню різноманітними корпоративними питаннями: стратегічне планування (стратегічний управлінський консалтинг; бізнес-консалтинг на глобальному, міжнародному та місцевому рівнях, консультації з управління змінами; консалтингові послуги у сфері охорони здоров'я); організаційне планування (розробка бізнес-планів; стратегії зростання та глобальні зміни); аутсорсинг (транспорт, логістика та управління ланцюгами поставок, електронна комерція), фінансового планування та бюджетування; позиціонування, маркетингу і продажів (навчання управління продажами; навчання щодо обслуговування клієнтів, прояву лояльності до клієнтів та їх утримання); управління людськими ресурсами (розвиток лідерства, управління та розвиток команди, управління і навчання персоналу, коучинг); планування виробництва (управління проектами; вартісний аналіз); інформація і технології зв'язку; контроль планування; вирішення спорів; консалтингові послуги для уряду у сфері національної безпеки та оборони.

Для того щоб зростали консалтингові галузі країн, необхідно, щоб компанії визнавали ефективність наданих консалтингових послуг, що, в свою чергу, залежить від наявності висококваліфікованих фахівців з питань консультування по різним напрямкам. Так, новою тенденцією на світовому ринку консалтингу є те, що наразі значно зростає попит у висококваліфікованих консультантах в Китаї, Індії. Глобальне зростання та перенесення бізнесу з Європи на території Північної Америки до Азії/ Тихоокеанського регіону підживлює попит на консалтингові послуги всіх видів, включаючи управлінський консалтинг, кадровий консалтинг, промисловий консалтинг та технологічний консалтинг. А також популярністю в розвинутих країнах світу користується екологічний консалтинг, адже вже обсяг ринку становить близько 25 млрд дол. США у 2011 році у світі. Прогнозується його зростання до 30 млрд дол. США у 2015—2016 роках. Найбільш визнаними у світі компаніями, які спеціалізуються з екологічного консалтингу, є: URS Corporation, CH2M Hill, Arcadis, Golder Associates, Environmental Resources Management (ERM) та інші [3].

Ще однією тенденцією на ринку консалтингу у світі є те, що країни, де ринок консалтингу ще розвивається та формується, вкладають значні кошти в освіту задля забезпечення висококваліфікованих кадрів у сфері консультування. Так, наприклад, Індія та Китай вкладають значні кошти в їх власну систему вищої освіти з метою відповідати якості світового рівня MBA. Багато азіатських країн вже домоглися відмінних успіхів у цій області, в тому числі Корея, Сінгапур, Тайвань і Японія [1, с. 24—25].

Джерело Information Services визначило ключові тенденції консалтингового ринку на 2013 рік, серед яких виявлена тенденція, що країни Перської Затоки (Gulf Cooperation Council) мають значний консалтинговий ринок у регіоні, який сформувався за останні кілька років і має потенціал. Ринок консалтингу Саудівської Аравії, який сьогодні складає 32 % від загального ринку країн Перської затоки, і ринок консалтингу Катар, що становить 13 %, будуть, як і раніше, сприятливі швидкому розвитку загального ринку консалтингу [2].

Загалом позитивними факторами для світової консалтингової індустрії в середньостроковій перспективі є:

- 1) продовження зростання витрат на охорону здоров'я і значні зміни в медичному страхуванні створюють попит на консалтингові проекти у медичній галузі. Це акцентує увагу на використанні цифрових медичних записках (рекордерах) і різкої необхідності підвищення ефективності та контролю за витратами;
- 2) консалтингові фірми, що зосереджені на проектах, які пов'язані зі зниженням витрат бізнесу і підвищенням операційних показників за досить короткий період часу, знайдуть зрілий корпоративний ринок (так само як і консультанти, які спрямовані на підвищення грошового потоку, ефективності ланцюга поставок та ефективності виробництва);
- 3) попит на консалтингові фірми, які мають великий досвід у реструктуризації боргів і фінансових тренувань, буде залишатися високим, особливо в галузі комерційної нерухомості та придбання, які фінансуються за рахунок боргу;
- 4) нові лабіринти державного регулювання створюють численні можливості для консультантів, які можуть показати компаніям, як переміщуватися швидко, змінюючи відносини між урядом та певними галузями промисловості, або мати справу з державним наглядом, зокрема, у сфері фінансових послуг та охорони здоров'я;
- 5) консультанти та консалтингові фірми, які допомагають фірмам у зниженні витрат на персонал, користуються великим попитом;
- 6) консалтингові фірми в галузі охорони навколишнього середовища, а саме з таких питань, як викиди вуглекислого газу та енергоефективності, будуть користуватися також великим попитом;
- 7) консалтингові фірми, які працюють над такими питаннями, як корпоративна експансія на ринки, що розвиваються, інформаційні технології, злиття і поглинання, будуть користуватися значним попитом [11].

В аналізі світової галузі консалтингових послуг слід детальніше розглянути ринок консалтингових послуг в Європі, адже на нього припадає значний обсяг доходів від світових сукупних доходів консалтингового ринку.

Результати 2011—2012 рр. дослідження FEASO, проведеного у співпраці з національними європейськими асоціаціями менеджмент-консалтингу, чітко вказують, що сукупні доходи від менеджмент-консалтингу в 2011 році склали 924 млрд євро. У порівнянні з 2010 роком сукупні доходи збільшилися на 6,6%. Німеччина залишається найбільшим у Європі ринком консалтингових послуг, слідом за нею — Великобританія, Іспанія та Франція. Стосовно регіонів, то Західна Європа займає першу позицію на ринку консалтингових послуг в європейському регіоні, потім — Північний регіон. Загальний рівень доходів від консалтингової галузі в Центральній та Східній Європі відчутно знизився.

Якщо проводити оцінку ринків країн Європи, використовуючи новий інструмент порівняльного аналізу, розроблений в 2011 році FEASO, тобто за відношенням частки бізнес-консалтингу до загального ринку консалтингових послуг, то рейтинг країн з найбільшою часткою бізнес-консалтингу має таку послідовність: Німеччина, Великобританія, Північний регіон, Франція, Італія, Центральна та Східна Європа, Австрія, Швейцарія, Іспанія, Португалія та Греція.

Бізнес-консалтинг продовжує зростати (+ 2%) і склав 52% від загального ринку консалтингу в 2011 році. У 2011 році частка на ринку такого виду консалтингових послуг, як розвиток та інтеграція, скоротилася до 10%, ІТ-консалтинг виріс до 19%, аутсорсинг втратив 3%. Частка інших послуг на загальному ринку консалтингових послуг склала 10%.

З 2010 по 2011 р. підвиди послуг напряму бізнес-консалтингу скоротилися, і це були такі послуги, як стратегії бізнесу (з 29% в 2010 році до 26% у 2011 році), стратегії операційного менеджменту (з 37% у 2010 році до 34% у 2011 році) та стратегії управління змінами (з 14% в 2010 році до 13% у 2011 році). Всі інші консалтингові послуги, такі як управління персоналом з його 11%, або зберегли позиції на ринку, або збільшили свої частки, як це було у випадку послуг з управління проектами (з 9% до 16%).

У 2012 році послуги з управління персоналом (рекрутмент / аутплейсмент) втратив 49% на ринку серед послуг з управління персоналом порівняно з даними 2010 року, однак послуги з надання тренінгів досягли рівня 22%. Послуги з аудиту збільшили свою частку до 20% та інші послуги відповідно 3% зростання у порівнянні з 2011 роком. Інженерні консалтингові послуги в 2012 році на тому ж рівні, як це було в 2011 році.

Стосовно складу консалтингового ринку за клієнтами, то в 2012 році банківський та страховий сектори займали лідируючі позиції з 26 % охоплення всієї клієнтської бази ринку консалтингових послуг в Європі, в той час як промисловість та державний сектор займали майже однакові позиції в 2011 році — 23 %, а в 2011 році державний сектор у розподілі ринку консалтингу серед клієнтів скоротився на 5 % до 14 %. Хоча всі інші галузі-клієнти займали менше 10 % у всьому розподілі консалтингового ринку серед клієнтів, роль телекомунікаційної, медіа та енергетичної галузей серед споживачів консалтингових послуг почала зростати в 2012 році.

Окрім європейського ринку консалтингових послуг, сьогодні бурхливо починають розвиватися ринки консалтингу таких країн, як Індія, країни Латинської Америки, зокрема, Перу. Індія має швидкий темп розвитку економіки і сектор послуг зростає швидкими темпами і сьогодні складає більше 50% до ВВП. Попит на консультаційні послуги на вітчизняні і зарубіжні фірми у сфері консалтингу в Індії буде рости щорічно на 30% за дослідженнями Assocham (Торгової палати Індії) і становитиме 170 млрд рупій. В 2011 році обсяг консалтингового ринку Індії склав 130 млрд рупій [9].

Індійські консалтингові компанії мають значний потенціал в таких областях, як цивільне будівництво, телекомунікації, енергетиці, металургії, хімічній та програмне забезпечення. Найбільша концентрація консультаційних організацій в чотирьох столичних містах: Делі (25,7%), Мумбаї (25,5%), Чиннеа (12,1%) і Калькутта (9,1%). Сильними сторонами індійських консалтингових компаній є професійна компетентність, низька вартість послуг, висока технологічність і швидка здатність до навчання індійських консультантів, а слабкими сторонами є низький контроль якості, низька присутність за кордоном вітчизняних консалтингових компаній, низький рівень капіталу, відсутність інформації про ринок, низький рівень витрат на дослідження та розвиток галузі.

З переходом від адміністративної до ринкової економіки України з'явився саме попит на нові методи і технології управління з боку вітчизняних підприємств, який і став поштовхом для появи українських консалтингових компаній. Згідно з Законом України "Про інноваційну діяльність", консалтингова послуга характеризується як нова або удосконалена технологія, створена в результаті новації, яка впроваджується у виробничу, інформаційну, аналітичну, інжинірингову діяльність замовника консалтингової послуги. Є всі підстави стверджувати, що консалтинговій послугі притаманна правова природа інноваційної діяльності.

Ринок консалтингових послуг в Україні станом на 2012 рік розвивається темпами, які дозволили порівнювати його з ринками розвинених європейських держав. Це порівняння відбувається як за кількісними, так і за якісними показниками і кожен з них свідчить про позитивну динаміку. Багато фахівців відзначають, що зростання в цьому сегменті пов'язано зі зміною ставлення і підходів до фірм, які такі послуги надають. Економічна криза змусила переглянути погляди на сферу консалтингу. З іншого боку багато компаній сьогодні зацікавлені у зменшенні ризиків, пов'язаних з веденням власного бізнесу. Це викликає досить бурхливе зростання консалтингових фірм, яке, в першу чергу, спостерігається у великих промислових містах і бізнес-центрах. У Києві зосереджені офіси не тільки відомих іноземних консалтингових фірм, а й саме українських [10].

Місткість ринку консультаційних послуг в Україні в 2011 р. за сегментами розподілялася наступним чином: консалтинг в сфері інформаційних технологій зайняв найбільшу частку ринку — 27 %, дослідження ринків — 13 %, фінансовий консалтинг та аудит — 11% та консультаційні послуги з реорганізації та реструктуризації — 9 %, в той час як екологічний консалтинг зайняв найменшу частку — 0,3 %. Взагалі тенденція першості за обсягами на ринку ІТ-консалтингу, фінансового консалтингу та аудиторських послуг є актуальною і зараз.

За оцінкою експертів, "велика четвірка" аудиторських компаній в Україні має понад 60 % обсягу продажів аудиторських та консалтингових послуг. Понад 50 % доходів, які генерують вітчизняні консалтингові компанії, отримуються від реалізації послуг з управлінського консультування та ІТ-консалтингу. Серед вітчизняних компаній-гравців на ринку консалтингових послуг слід відзначити такі: консалтингова група "Каупервуд", ТОВ "О.А. Консалтинг", корпорація "Глобал консалтинг", корпорація Robertson & Blums, ТОВ "Консалтинговий центр "Фактор", ТОВ "BPT GROUP", Консалтингова група "ДК-Консалтинг", мале колективне підприємство "Реформа", ТОВ "Епл Консалтинг", ТОВ "Д.Ю. Консалтинг", інвестиційно-консалтингова компанія "Астарта-Таніт", аудиторська фірма "Де Візу" та інші. Ці компанії діють по таким напрямкам консалтингу як: фінансовий консалтинг (ТОВ "Консам", ТОВ "Консалтинговий центр "Фактор", ТОВ "Епл Консалтинг"), стратегічне планування та організаційний розвиток (ТОВ "BPT GROUP", ІКГ "Астарта-Таніт", ТОВ "Проект-менеджмент Бізнес Консалтинг"), податковий консалтинг (Консалтингова компанія "КАУПЕРВУД", ТОВ "О.А. Консалтинг"), оціночна діяльність (ТОВ "КАУПЕРВУД", ТОВ "Д.Ю. Консалтинг"), юридичний консалтинг (ТОВ "Консалтингова компанія "Ю.Д.К.", ТОВ "О.А. Консалтинг"), консалтинг у сфері підбору персоналу (Науково-консультаційний центр "Реформа"), ІТ-консалтинг (Корпорація "Глобал Консалтинг", компанія "Robertson & Blums") [5].

Серед найбільш активних споживачів консалтингових послуг є підприємства швидкозростаючих галузей: металургійної, енергетичної, будівельної, телекомунікаційної, хімічної галузі, харчової промисловості, торгівлі та дистрибуції, підприємства медійної сфери, фінансовий сектор. Найбільшими за обсягами продажів консалтингових послуг в Україні залишаються аудиторські

торські компанії "великої четвірки" [6, с. 50—53].

Найменший досвід консалтингові компанії мають у невикористаній сфері у консультуванні установ охорони здоров'я, закладів освіти, підприємств, що надають комунальні й індивідуальні послуги. Порівняно зі світовою практикою, яка демонструє активну співпрацю консультантів у сфері соціальних практик, українська культура управління освітніми, медичними і комунальними організаціями практично не залучає інтелектуальний інсourcing для поліпшення своєї діяльності [1, с. 100—102].

Оскільки ринок консалтингу в Україні знаходиться зараз в процесі розвитку, звичайно, що він має достатньо проблем, які необхідно подолати для того, щоб мати перспективи розвитку в майбутньому.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи все вищесказане, слід зазначити, що процеси глобалізації впливають на світову галузь консалтингових послуг. Сьогодні міжнародний консалтинговий галузь притаманні такі тенденції, як очікування зростання доходів від консалтингової галузі в Європі, зростання попиту на консалтинг у сфері стратегічного управління, консолідація ринку. Зараз популярною тенденцією є злиття та поглинання консалтингових компаній задля збільшення та нарощення свого потенціалу та зайняття більшої частки світового ринку. Поряд з цим міжнародні консалтингові компанії набувають глобального характеру і відкривають все більше своїх офісів в інших країнах. Взагалі сукупний світовий дохід від консалтингової галузі склав 391 млрд дол. США у 2012 році (зростання на 6,83 % порівняно з 2011 роком). Найбільш популярними послугами є бізнес-консалтинг та ІТ-консалтинг. Споживачами консалтингових послуг у світі є промислова галузь, компанії, що займаються виробництвом сировини, фінансові та страхові компанії, а також державний сектор, медійна та телекомунікаційна, енергетична галузі. У прогнозах до 2015 року спостерігатиметься зростання консалтингової галузі.

Отже, основними характеристиками вітчизняного ринку консалтингу є те, що за 20 років ринок України все ще не встиг наздогнати як якісно, так і кількісно показники країн Західної Європи, де консалтингова галузь вже пережила свій етап становлення. Сьогодні ринок консультаційних послуг в Україні можна оцінити як період навчання, адже існує багато перешкод для подальшого активного розвитку галузі. Відношення доходів від консалтингової галузі до ВВП в Україні складає 0,3 % і знаходиться на рівні таких країн, як Чехія, Болгарія, Румунія, Кіпр. Щодо ємності ринку консультаційних послуг в Україні, то протягом 2008—2010 років ринок скорочувався (з 500 млн дол. в 2007 р. до 340 млн дол. в 2010 р.). Відновлення ринку почалося в 2011 році і відбуватиметься протягом чотирьох років. З іншого боку, багато компаній сьогодні зацікавлені у зменшенні ризиків, пов'язаних з веденням власного бізнесу. Це викликає досить бурхливе зростання консалтингових фірм. Найбільш популярними є консалтингові послуги у сфері ІТ, що зайняв найбільшу частку ринку, дослідження ринків, фінансового консалтингу та аудиту, в той час як екологічний консалтинг тільки набирає обертів. У довгостроковій перспективі розвиватимуться послуги, що базуються на інноваційних управлінських концепціях і інструментах, які забезпечать стратегічну конкурентоспроможність клієнтів. Споживачами послуг є металургійна, енергетична, будівельна, телекомунікаційна, хімічна галузі, харчова промисловість, торгівля та дистрибуція, підприємства медійної сфери, фінансовий сектор. Взагалі консалтинговій галузі України є куди рухатись і є резерви для зайняття вітчизняними консалтинговими компаніями більшої частки на ринку консалтингових послуг.

Література:

1. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія / В.А. Верба. — К.: КНЕУ, 2011. — 327 с.
2. Жуковська А. Перспективи розвитку кадрового консультування в Україні // Галицький економічний вісник. — 2010. — № 1. — С. 51—56.
3. Steven H. Appelbaum, Anthony J. Steed. The critical success factors in the client-consulting relationship // Journal of Management Development. Vol. 24 Iss: 1. — 2005. — P. 70—71.
4. Ferencne Farkas, Andrew C. Gross, Agnes Milovecz. Trends and tendencies in management consulting in light of local and international development. Obuda University, Keleti Faculty of Business and Management — Proceedings-9th International Conference on Management, Enterprise and Benchmarking (MEB 2011) 267 p. — 2011
5. Andrew C. Gross, Jozsef Poor. The Global Management Consulting Sector // Business Economics (2011). — P. 43, 59—68.
6. AGNES TOKAR-SZADAI. Tendencies in the European and Hungarian Management Consulting Market // Theory, Methodology, Practice. — № 2. — P. 88—94. — 2012.
7. European Directory of Management Consultants. 1995. London: FEACO-AP Information services, 1995.
8. Guidelines for the Use of Consultants by World Bank Borrowers and by the World Bank as Executing Agency. Washington (D.C.): The World Bank, 2012.
9. Hurley N. Management Consultancy Manual: Operating a Successful Management Consultancy Assignment. — Ankara: SMIDO, 2012.
10. Kubr M. How to select and use consultants: A client's guide. — Geneva: ILO, 2011.
11. Maister D. Professional Service Firm Management. — Boston: Maister Associates. Inc., 1990.

References:

1. Verba V.A. Upravlins'ke konsul'tuvannya: koncepciya, organizaciya, rozvitok: monografiya / V.A. Verba. — K.: KNEU, 2011. — 327 s.
2. Zhukovs'ka A. Perspektivi rozvitku kadrovogo konsul'tuvannya v Ukraini // Galic'kii ekonomichnii visnik. — 2010. — № 1. — S. 51—56.
3. Steven H. Appelbaum, Anthony J. Steed. The critical success factors in the client-consulting relationship // Journal of Management Development. Vol. 24 Iss: 1. — 2005. — P. 70—71.
4. Ferencne Farkas, Andrew C. Gross, Agnes Milovecz. Trends and tendencies in management consulting in light of local and international development. Obuda University, Keleti Faculty of Business and Management — Proceedings-9th International Conference on Management, Enterprise and Benchmarking (MEB 2011) 267 p. — 2011
5. Andrew C. Gross, Jozsef Poor. The Global Management Consulting Sector // Business Economics (2011). — P. 43, 59—68.
6. AGNES TOKAR-SZADAI. Tendencies in the European and Hungarian Management Consulting Market // Theory, Methodology, Practice. — № 2. — P. 88—94. — 2012.
7. European Directory of Management Consultants. 1995. London: FEACO-AP Information services, 1995.
8. Guidelines for the Use of Consultants by World Bank Borrowers and by the World Bank as Executing Agency. Washington (D.C.): The World Bank, 2012.
9. Hurley N. Management Consultancy Manual: Operating a Successful Management Consultancy Assignment. — Ankara: SMIDO, 2012.
10. Kubr M. How to select and use consultants: A client's guide. — Geneva: ILO, 2011.
11. Maister D. Professional Service Firm Management. — Boston: Maister Associates. Inc., 1990.

Стаття надійшла до редакції 26.06.2013 р.

Э. Я. Мамедов,

к. э. н., доцент кафедры "Маркетинг",

Азербайджанский Государственный Экономический Университет

АНАЛИЗ ОСНОВ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

E. Mamedov,

c. e. s., dosent , кафедра " Marketing, "Azerbaijan State Economic University

THE ANALYZE BASE OF FORMATION STRUCTURE OF CONSUMER MARKET

В статье рассмотрены основы формирования структуры потребительского рынка в условиях современной экономики, выдвинуты предложения и рекомендации для решения имеющихся проблем.

In article base of formation structure of consumer market under the modern economic condition are considered, for solving present problems suggestions and recommendations are also given.

Ключевые слова: экономическая интеграция, национальная экономика, макроэкономика, государственная политика, интеграция, инвестиции.

Key words: economic integration, national economy, macro-economy, state policy, integration, investment

Рынок потребительских товаров — социально-экономическая основа национальной экономики, именно на ней держится почти вся коммерческая деятельность. Исследование потребительского рынка требует от любого предприятия, как непосредственных товаропроизводителей, так и торговых посредников, с одной стороны, гибкости, способности приспосабливаться к действию объективных рыночных факторов, с другой стороны, поиска способов целенаправленного воздействия на них с помощью различных комплексных исследовательских методов.

В экономической литературе рынок потребительских товаров представляется как сложная экономическая категория, разделяющаяся на основные рыночные категории — спроса и предложения. В исследованиях рынка потребительских товаров обычно используется комплексный и системный подходы, так как он обладает сложной структурой и является иерархической системой [1].

Все это говорит о том, что рынок потребительских товаров требует глубоких, обоснованных исследований с выявлением ее составляющих элементов и категорий. Как классики экономической теории, так и современные ученые представляют рынок потребительских товаров не только как экономическую, но и как правовую категорию. Данное положение исходит из того, что рынок потребительских товаров является сферой товарного обмена и выражается в экономико-правовых связях производителя и потребителя. Кроме того, рынок потребительских товаров носит периодичный характер, связанный с развитием рыночного хозяйства и разделения труда, операциями купли, продажи, рыночными ценами, свободным установлением экономических и правовых связей и др. С точки зрения экономической теории потребительский рынок основывается на объективных экономических законах спроса и предложения, законах стоимости и экономии времени и т.д. В последние годы ученые придерживаются мнения о том, что рынок потребительских товаров в его экономико-правовом русле должен прежде всего базироваться на сбалансированность спроса и предложения, что значительно будет способствовать снижению затрат и уменьшит убытки как товаропроизводителей, так и товаропотребителей. Сбалансированный спрос и предложения на рынке потребительских товаров способствуют пропорциональному развитию производства товаров как в отраслевом, так и в территориальном разрезе, с одной стороны, а также регулирует ряд рыночных процессов в сфере производства и потребления потребительских товаров, с другой. Практика показывает, что развитый современный рынок потребительских товаров положительно влияет на укрепление финансовой системы и повышения качества деятельности товаропроизводителей, удовлетворяет запросы как производственного, так и потребительского характера. Все это приводит к тому, что коммерческие фирмы производят качественные потребительские товары за счет внедрения новых инновационных технологий и снижения издержек обращения.

Сложность исследования потребительского рынка исходит из того, что в последние годы развернулась серьезная дискуссия по определению общего понятия рынка. Так, например, Н.Б. Багрова отмечает, что рынок выступает как система экономических отношений, обеспечивающая взаимосвязь производства с потреблением посредством процессов купли-продажи товаров, капиталов, рабочей силы и так далее. Рынок выступает так же, как система экономического принуждения к высокопроизводительному эффективному труду, поощрения инициативы и предприимчивости, стремления к научным и техническим новинкам.

Словом, неотъемлемым элементом рыночного качества является рынок, который включает в себя смену как товарной формы общественного продукта на денежную, так и денежной на товарную. По мнению проф. А.А. Брагина, нередко определение понятия "рынок" зависит от цели проводимого исследования. При этом приводится мнение западных ученых, что рынок — "это сфера, где покупатели и продавцы отдельных товаров находятся в таком тесном информационном общении, что цены товаров стремятся быть одинаковыми в границах всей этой сферы". В этом определении акцент сделан скорее на механизме функционирования рынка, чем на его сущности как экономической категории [1]. По мнению Филиппа Котлера, рынок — представляет собой совокупность существующих и потенциальных покупателей товара. В классических изданиях под рынком понимают институт или механизм, сводящий вместе покупателей отдельных товаров и услуг.

Согласно положениям современной экономической теории, рассматривающей рынок как экономическую категорию, рынок — это "совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивающая обмен продуктами труда". В "узком" смысле рынок — сфера товарного обращения, обмена денег на товары и товаров на деньги. Ученые в области теории отраслевых рынков С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова считают, что рынок — базовое понятие микроэкономического анализа. Так как на рынке взаимодействуют фирмы, параметры рыночного равновесия и возможности его изменения представляют основной интерес для исследователя [1]. В зависимости от плоскости исследования потребительского рынка, его можно рассматривать с позиции территориальных границ по мере расширения и слияния регионов. Отсюда на практике встречаются разные типы территориальных границ: продуктовые, временные, локальные, отражающие способность товаров заменять друг друга в потреблении, территориальные границы при этом в каждом конкретном случае зависят от особенностей товара и от целей анализа. Так, для товаров длительного пользования, например, для товаров культурно-бытового назначения территории рынка будут гораздо шире и менее определены, чем для товаров повседневного спроса. Здесь же следует учесть специфику товаров производственно-технического назначения.

В исследованиях локального характера территориальные границы рынка зависят от фактической остроты конкуренции продавцов на отечественных и международных рынках и от внешних барьеров. В целом территориальные границы рынка теоретически определяются экономическими, технологическими и административными барьерами, ограничивающими участие потребителей в приобретении исследуемых товаров на рассматриваемом регионе. Более глубокие исследования рынка провели Г.П. Журавлева, Н.Н. Мильчакова, ученые в области теоретической экономики, которые пришли к выводу, что по мере углубления общественного разделения труда и развития товарного производства понятие рынка приобретает все более сложное толкование, которое находит отражение в современной экономической литературе. Так, французский экономист-математик Курно считал, что под термином "рынок" следует понимать не какую-нибудь рыночную площадь, а в целом всякий район, где отношения покупателей и продавцов свободны, и цены легко и быстро выравниваются. В таком определении в качестве критерия определения рынка выступают свобода обмена и установления цен [5].

Можно выделить другое понимание рынка, как способа организации и функционирования экономических связей хозяйствующих субъектов, основанного на принципах свободной купли-продажи, и как общественной формы функционирования экономики, при которой обеспечиваются взаимодействие производства и потребления, прямое и обратное воздействие на производство и потребление.

Дж. Харвей отмечает, что рынок не обязательно должен быть формально организован или ограничен пределами какой-то площади. Подержанные автомобили нередко покупаются и продаются по объявлениям в газетах, а дома выставляются на продажу в виде фотографии в витрине агентства по продаже недвижимости. Иностранная валюта, золото, металлические руды, хлопок и другие товары, качество которых можно оценить, не выходя из офиса, вообще продаются по телефону [2].

Более широкий подход к рынку, как к сфере товарообмена, предложили ученые О.И. Волков и О.В. Девяткин, которые отмечали, что способ, место и средства товарообмена относятся к понятию "рынок". Содержание и формы рынка на современном этапе весьма разнообразны. Крупнейшие торговые сделки совершаются в настоящее время заочно с помощью средств связи, при отсутствии самого товара и в основном через посредников и доверенных лиц. В оптовой торговле самого товара в наличии, как правило, нет, его еще предстоит изготовить. В лучшем случае покупатель знакомит с образцом, а чаще всего лишь с описанием, изложенным в паспорте изделия, в котором указываются: характеристика и цена товара; способ доставки товара покупателю; обязательства послепродажного обслуживания товара со стороны продавца.

В экономической литературе имеются исследования рынка через призму его основных категорий. В частности, отмечается, что основные категории рынка — спрос и предложение. Говоря о спросе, нужно помнить, что спрос не тождествен потребностям, а предложение — не адекватно произведенным товарам. Спрос действительно зависит от потребности, но потребностей, обеспеченных деньгами, т.е. платежеспособных. Помимо потребностей спрос зависит от уровня дохода, от нормы сбережений и уровня цен на товары и услуги. Предложение — это не вся произведенная продукция, а только та, которая доставлена на рынок и предлагается для покупки. Соответствие предложения спросу обеспечивает состояние рыночного равновесия. В настоящее время дискуссионной проблемой остаются подходы к структуре рынка. В частности, ряд ученых рассматривают структуру рынков следующим образом: в начальных стадиях рынки подразделяли на оптовые и розничные, внутренние и внешние. В дальнейшем они были сгруппированы по предметному и отраслевому признакам, в частности, на сырьевые, непродовольственные, продовольственные, промышленные рынки и др. На следующем этапе дифференциация рынков проводилась по отдельным продуктам, например, рынки топлива, овощей, фруктов, сахара и др. Предприниматели, со своей стороны, различают также рынки продаж и рынки закупок. Действующие предприятия — не только поставщики, они одновременно и потребители товарной массы: сырья, материалов, машин, оборудования и др. От состояния рынков закупок во многом зависит успех работы любого предприятия (фирмы) [3].

Следует отметить, в структуре объектов внутреннего рынка можно выделить следующие основные их группы: рынок средств производства и производственных видов деятельности; рынок потребительских товаров, услуг, жилья; рынок зданий и сооружений непроизводственного назначения; рынок рабочей силы; рынок ценных бумаг, валюты; рынок информа-

ции и инноваций. Указанные рынки представлены в агрегированном виде и могут быть разукрупнены при предметном изучении. Так, в структуре рынка потребительских товаров, услуг и жилья ведущую роль играет рынок потребительских товаров, поскольку через его каналы произведенная продукция поступает в личное потребление. Тем самым завершается процесс общественного воспроизводства и создаются необходимые условия для его возобновления. Несколько иной подход к структуре рынка имеют западные ученые. В частности, М.Р. Байе считает, что под структурой рынка следует понимать совокупность элементов, определяющих функционирование рынка; сюда входят число компаний, действующих на рынке и конкурирующих друг с другом, относительный размер этих компаний (концентрация), технологические и стоимостные показатели, условия спроса, условия предложения, а также степень открытости рынка для появления на нем новых компаний или ухода с него прежних участников, где особенно это относится к вопросам о размере компаний. В частности, он пишет: "Вас, конечно, не удивит, если мы скажем, что одни компании больше, чем другие [4].

Базой структуры рынка является инфраструктура товарного рынка, под которой понимается комплекс видов деятельности в сфере обращения соответствующих групп предприятий, задача которых сводится к рационализации товародвижения, рыночному регулированию товарно-денежного оборота. Со структурой рынка в тесной взаимосвязи находится конъюнктура рынка. Конъюнктура рынка — это конкретная экономическая ситуация, сложившаяся на рынке на определенный момент времени, а также совокупность причин, обусловивших ее состояние. Определяющее влияние на рыночную конъюнктуру оказывают: тенденции развития национальной экономики; финансовая, кредитная, налоговая и таможенная политика государства; эффективность внешней политики государства и состояние внешнеэкономических связей; демографическая ситуация в стране или регионе. Составной частью конъюнктуры рынка является конъюнктура торговли, которая отражает состояние торговли как отрасли в определенный момент времени. Показателями конъюнктуры торговли являются: скорость оборота товаров; обеспеченность предприятий товарными ресурсами; соотношение между динамикой цен на товары и динамикой спроса; тенденции изменения материально-технической базы сферы обращения; доходность торговых предприятий; степень коммерческого риска; динамика численности занятых в отрасли.

Важное место в исследованиях рынка отводится вопросам его регулирования. Анализ основных направлений современного развития экономической мысли показывает устойчивую тенденцию интеграции экономических и обществоведческих теорий с усилением внимания к развитию институциональных механизмов государственного регулирования. При этом наибольшее практическое развитие начинает получать теория регулирования, ориентированная на восстановление тесной связи экономики с ее социальным основанием [5].

Литература:

1. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков. — М.: Магистр, 1998. — 245 с.
2. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2007. — 287 с.
3. Макконелл Н.Р. Брю С.А. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. — Баку. "Азербайджан". 1992. — Ч. II. — 355 с.
4. Хилл П. Рынки как места торговли // Экономическая теория. Под ред. Дж. Итуэлла. Пер. с англ. — М.ИНФРА-М, 2004. — 425 с.
5. Теоретическая экономика / под ред. Г.П.Журавлевой, Н.Н.Мильчаковой. — М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1997. — 345 с.

References:

1. Avdasheva S.B., Rozanova N.M. Teoriya organizacii otraslevykh rynkov. — M.: Magistr, 1998. — 245 s.
2. Aaker D. Strategicheskoe rynochnoe upravlenie. Per. s angl. — SPB.: Piter, 2007. — 287 s.
3. Makkonell N.R. Bryu S.A. Ekonomiks: Principy, problemy i politika. Per. s angl. — Baku. "Azerbaidzhan". 1992. — CH. II. — 355 s.
4. Hill P. Rynki kak mesta torgovli // Ekonomicheskaya teoriya. Pod red. Dzh. Ituella. Per. s angl. — M.INFRA-M, 2004. — 425 s.
5. Teoreticheskaya ekonomika / pod red. G.P. Zhuravlevoy, N.N. Mil'chakovoi. — M.: Banki i birzhi. YUNITI, 1997. — 345 s.

Стаття надійшла до редакції 27.06.2013 р.

*О. В. Ксьонова,
аспірантка, Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва*

ІННОВАЦІЇ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО СКОТАРСТВА

E. Ksonova,
postgraduate student, Kharkiv National Agrarian University named af ter V.V. Dokuchaev

INNOVATIONS AS PRINCIPAL FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC LIVESTOCK

Стаття присвячена визначенню місця і ролі інновацій в процесі забезпечення сталого розвитку сільського господарства, зокрема скотарства. При цьому під інноваційним розвитком галузі скотарства як одного з головних гарантів продовольчої безпеки слід розуміти сукупність методів, спрямованих на підвищення соціально-економічної ефективності господарювання.

Article is devoted determination of position and role of innovations in the sustainable development of agriculture, including livestock. At the same time, under the innovative development of livestock industry as one of the main guarantors of food security must be understood as a set of methods aimed at improving the socio-economic efficiency.

Ключові слова: інновації, сталий розвиток, скотарство, інноваційний механізм господарювання, соціально-економічна ефективність.

Key words: innovations, sustainable development, cattle breeding, innovative mechanism of managing, socio-economic efficiency.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Протягом тривалого часу сільське господарство, зокрема скотарство, в більшості країн світу належить до провідних галузей національного господарства. Підкреслюючи роль скотарства, слід зазначити, що воно виконує функції джерела м'яса та молока, які є незамінними продуктами харчування для життєдіяльності людини.

Так, у високорозвинених країнах світу проблема формування продовольчих ресурсів багато в чому вирішується завдяки інтенсивному розвитку скотарства, що дає можливість не тільки забезпечити внутрішній ринок, але і стати провідними експортерами. В Україні ж на даний момент обсяги виробництва продукції скотарства далеко не в повній мірі задовольняють науковообґрунтовані потреби у споживанні цієї продукції. Це створює значні проблеми у гарантуванні продовольчої безпеки і соціально-економічної стабільності. І обумовлено тим, що на сучасному етапі галузь скотарства переживає глибокі кризові явища: скорочення поголів'я худоби, що в свою чергу негативно впливає на обсяги виробництва продукції; також відбувається ліквідація спеціалізованих відгодівельних комплексів, що веде до руйнації виробничого потенціалу галузі. При цьому вітчизняне сільське господарство не може подолати ці наслідки на основі методів господарювання, які нині використовуються. Саме тому набуває актуальності переорієнтація галузі на інноваційну модель розвитку, яка дозволить повніше забезпечити потреби суспільства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Дослідження національних аспектів впровадження інноваційних процесів знаходять відображення у роботах вітчизняних дослідників: В.Г. Андрійчука [1], В.В. Зянько [3], В.М. Ковальчука [5], М.М. Кулайця [6], О.В. Крисального [7], В.І. Плаксина [8], П.Т. Саблука [4], Н.М. Сіренко [9], О.Г. Шпикуляка [4] та інших. Науковцями відзначається, що забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки можливе тільки на основі інноваційної моделі розвитку. А ефективність сільського господарства, зокрема скотарства, може бути досягнута лише за умов впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Визначення місця і ролі інновацій в процесі забезпечення сталого розвитку сільського господарства, зокрема скотарства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Термін "сталий розвиток" набув широкої популярності у 1987 р. після публікації доповіді "Наше спільне майбутнє", підготованої Міжнародною комісією з довкілля і розвитку [9]. При цьому під сталим розвитком розуміється вибір такої моделі господарювання, котра, даючи змогу для задоволення потреб сьогодення покоління, не становила би загрози для задоволення потреб майбутніх поколінь. А отже, сталий розвиток означає єдність навколишнього природного середовища,

економічної ефективності та добробуту людей [10].

У зв'язку з цим, у вітчизняній економічній теорії широкого вживання останнім часом набуває поняття "нововведення" чи "інновація", як основа забезпечення сталого розвитку. Незаперечним також є факт, що впровадження інновацій у сільському господарстві, зокрема скотарстві, є гарантією сталого розвитку агропромислового виробництва, забезпечення продовольчої безпеки та економічної стабільності. На цій підставі інноваційна модель господарювання є вагомим важелем реалізації потенціалу та підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. А впровадження та застосування новітніх економічних, технологічних, екологічних та організаційних методів є основою для більш повного задоволення суспільних потреб.

Активна інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств — це, безумовно, важлива передумова сталого розвитку національної економіки. На користь цього свідчить досвід розвинених країн, котрі за основу забезпечення соціальної та економічної стабільності використовують саме інноваційну модель розвитку, яка являє собою сукупність чинників і умов, необхідних для ефективного відтворення.

Також вирішальну роль у процесі впровадження інновацій відіграє ступінь забезпеченості підприємства різного роду ресурсами. У той же час, у агропромисловому комплексі доцільним також є створення необхідних зовнішніх умов для впровадження інноваційної моделі господарювання (табл. 1).

Отже, у сучасних умовах під інноваційним розвитком сільського господарства розуміється, перш за все, впровадження новітніх технічних розробок та організаційно-управлінських методів з метою підвищення конкурентоспроможності виробництва та якості продукції.

Варто зауважити, що процес впровадження інновацій у сільському господарстві дещо відрізняється від цього процесу у інших галузях національного господарства. До особливостей інноваційного процесу у сільському господарстві можна віднести:

- широкий асортимент продукції, різні технології виробництва, умови зберігання та транспортування;
- залежність виробництва від кліматичних умов;
- залежність агротехнологічних умов від розвитку живих організмів;
- жорстка конкуренція у галузі, викликана великою кількістю підприємств;
- подальша переробка виробленої продукції;
- великий період між початком процесу виробництва і отриманням кінцевої продукції;
- віддаленість сільськогосподарських підприємств від науково-технічних установ;
- відсутність механізму державної підтримки впровадження наукових досягнень сільськогосподарськими підприємствами.

Сьогодні важливою складовою інноваційного процесу у агропромисловому комплексі також є збільшення кількості організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств. При цьому в сучасних умовах все більшого поширення та економічного значення набувають агрохолдинги, діяльність відбувається здебільшого на інноваційній основі та характеризується впровадженням та застосуванням новітніх виробничих технологій та управлінських методів. Не викликає сумніву, що агрохолдинги мають велике значення для розвитку сільського господарства в умовах ринкової економіки, але, на нашу думку, у цих організацій існують певні недоліки, вагомим з яких є недостатня увага до соціаль-

Таблиця 1. Зовнішні умови для господарювання на основі інноваційної моделі

Умови	Фактори
Техніко-технологічні	Сприяння вдосконаленню існуючих і створенню нових технологій агропромислового виробництва, селекція високоврожайних сортів культур і високопродуктивних порід тварин
Економічні	Створення удосконаленої методики планування виробничо-господарської діяльності, системи калькуляції внутрішньовиробничих витрат, методів економічного стимулювання
Соціальні	Забезпечення сприятливого психологічного клімату, високого рівня безпеки праці, комфортних умов життя, умов для самореалізації, творчої діяльності, підвищення кваліфікації кадрів, вирішення проблем в галузі освіти і охорони здоров'я
Організаційно-управлінські	Створення умов для функціонування нових форм і методів організації виробництва та праці, удосконалення організаційної структури та методів управління підприємством
Екологічні	Забезпечення екологічно безпечних умов для діяльності підприємства
Юридичні	Удосконалення нормативно-правової бази, на засадах якої регулюються усі види діяльності підприємств

Джерело: складено автором.

ної складової процесу ефективного виробництва, тобто з боку агрохолдингів не відбувається сприяння розвитку сільських територій та інфраструктури. А як вже зауважувалося, сталий розвиток обумовлений досягненням як економічної, так і соціальної ефективності.

Саме тому для підвищення ефективності агропромислового виробництва необхідний перехід до інноваційної моделі розвитку, заснованої на принципах єдності соціальних та економічних цілей та стратегій, що сприяє економічному росту, підвищенню конкурентоспроможності підприємств галузі, розширенню відтворення та покращенню якості життя населення. При цьому інноваційний розвиток галузі скотарства напряму пов'язаний з інтенсифікацією виробництва, котра є умовою для повного використання ресурсного потенціалу, оптимізації капіталовкладень на одиницю худоби та збільшення продуктивності праці. Впровадження та розвиток інноваційних процесів у скотарстві також тісно пов'язані з економією робочого часу, покращення умов праці, підвищенням продуктивності худоби, а отже є основою сталого розвитку. А важливим чинником інноваційного розвитку галузі скотарства є забезпечення соціально-економічних умов, котрі стануть стимулом для залучення новітніх засобів інтенсифікації.

Проте сьогодні рівень інноваційної активності господарюючих суб'єктів галузі скотарства є досить низьким. Це зумовлено низкою проблем, котрі потребують негайного вирішення (рис. 1).

При цьому є і позитивні моменти впливу на інноваційний розвиток галузі скотарства, це і ринкові трансформації, і потужний природно-ресурсний потенціал України, і провідні розробки вітчизняних вчених, і зростаюча ємність внутрішнього та зовнішнього ринків.

Варто зауважити, що інноваційний розвиток, у першу чергу, має на меті задовольнити інтереси саме сільськогосподарських товаровиробників, у той час, як органи державного управління, науково-дослідні інститути, навчальні заклади мають усіляко сприяти цьому процесу.

Безперечно, перехід України до інноваційної моделі розвитку є першочерговим пріоритетом для забезпечення сталого розвитку у майбутньому. Адже в сучасних умовах тільки на основі інновацій можливо досягти високих обсягів виробництва, вирішити економічні, соціальні та екологічні проблеми. Перехід агропромислового виробництва на інноваційну основу — це необхідний крок на шляху наближення нашої держави до рівня високо розвинутих країн та посідання гідного місця у світовій спільноті.

У той час як залучення передових досягнень науки й техніки, новітніх технологій стане основою

для створення високоефективного сільського господарства, яке виробляючи якісну і екологічно безпечну продукцію харчування, зможе виділяти кошти для вирішення проблем соціального розвитку сільських територій та інфраструктури.

ВИСНОВКИ

У сучасних умовах всесвітньої глобалізації розвиток та впровадження інновацій стає вагомим важелем для досягнення конкурентоспроможності національної економіки та, зокрема, сільського господарства як її стратегічно важливої складової. У свою чергу, інновації виступають підґрунтям до досягнення соціальної та економічної ефективності виробництва, шляхом запровадження прогресивних технологій та методів господарювання; способом підвищення якості та конкурентоспроможності продукції; чинником підвищення престижності сільського господарства та ділової репутації країни в цілому. Не викликає сумніву, що інноваційний механізм господарювання дає змогу аграрним підприємствам вільно конкурувати на внутрішніх та зовнішніх ринках, що дозволить подолати наслідки економічної та соціальної кризи, котра має місце у вітчизняному сільському господарстві.

При цьому, на нашу думку, під інноваційним розвитком галузі скотарства слід розуміти сукупність методів, спрямованих на підвищення соціально-економічної ефективності виробництва продукції, до яких варто віднести модернізацію технології виробництва, системи управління, способів збуту на основі новітніх розробок. У той же час розвиток скотарства як гарант продовольчої безпеки дозволить істотно підвищити його конкурентоспроможність як на національному, так і світовому ринках. Тобто метою інноваційного розвитку галузі скотарства повинно стати відродження виробництва якісної, конкурентоспроможної, екологічно-безпечної продукції та скорочення частки її імпорту для забезпечення продовольчої безпеки країни.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Агрпроміслові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2013. — № 1. — С. 3—15.
2. Закон України "Про інноваційну діяльність" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
3. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку: монографія. — Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2005. — 263 с.
4. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / [Саблук П.Т., Шпикуняк О.Г., Курило Л.І. та ін.] — К.: ННЦ ІАЕ, 2010. — 706 с.
5. Ковальчук В.М. Структурна перебудова національної економіки в контексті інноваційного розвитку / В.М. Ковальчук — К.: НАН України; Об'єднаний ін-т економіки, 2005. — 240 с.
6. Кулаєць М.М. Стратегія інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств / М.М. Кулаєць, Л.О. Куцеконь // Економіка АПК. — 2009. — № 7. — С. 75—80.
7. Крисальний О.В. Організаційно-економічні особливості інноваційної діяльності / О.В. Крисальний // Економіка АПК. — 2005. — № 8. — С. 10—13.
8. Плаксин В. И. Основы системы инновационной деятельности предприятия: монография / В.И. Плаксин, О.В. Горбачева. — Симферополь: ДиАйПи, 2009. — 333 с.

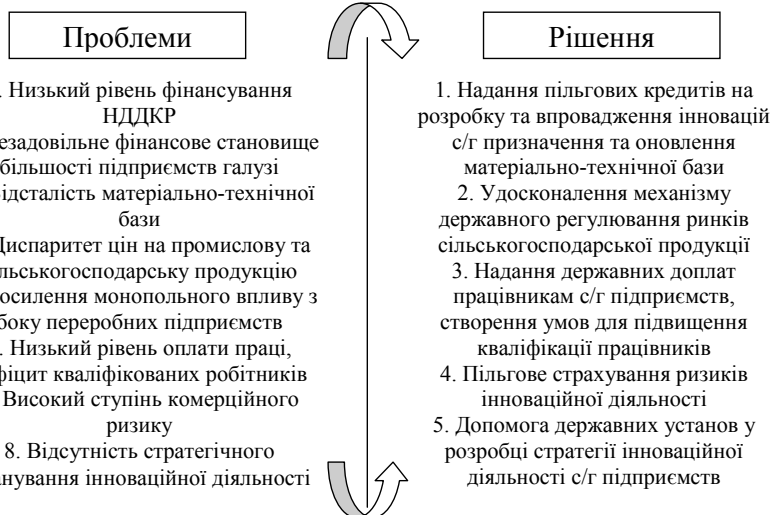


Рис. 1. Проблеми інноваційної діяльності с/г підприємств та пропозиції щодо їх вирішення (Авторська розробка)

син, О.В. Горбачева. — Симферополь: ДиАйПи, 2009. — 333 с.

9. Сіренко Н.М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України: монографія / Н.М. Сіренко. — Миколаїв, 2010. — 416 с.

10. United Nations Environment programme. Environment for Development [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.unep.org/PDF/ABOUT_UNEP_ENGLISH.pdf

11. What is Sustainable Development? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.iisd.org/sd/>

References:

1. Andriichuk V.G. Agropromislovi formuvannya novogo tipu v konteksti strategii rozvitku vitchiznyanogo sil's kogo gospodarstva / V. G. Andriichuk // Ekonomika APK. — 2013. — № 1. — P. 3—15.
2. Zakon Ukraini "Pro innovaciynu diyal'nist'" [Elektronni resurs]. — Rezhim dotupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
3. Zyan'ko V.V. Innovaciine pidpriemnictvo v Ukraini: problemi stanovlennya i rozvitku: monografiya. — Vinnicya: UNIVERSUM, 2005. — 263 s.
4. Innovaciina diyal'nist' v agrarnii sferi: institucional' nii aspekt: monografiya / [Sabluk P.T., SHpikulyak O.G., Kurilo L.I. ta in.] — K.: NNC IAE, 2010. — 706 s.
5. Koval'chuk V.M. Strukturna perebudova nacional' noi ekonomiki v konteksti innovaciinogo rozvitku / V.M. Koval'chuk — K.: НАН України; Об'єднаний ін-т економіки, 2005. — 240 s.
6. Kulaec` M.M. Strategiya innovaciinogo rozvitku sil's kogospodars' kix pidpriemstv / M.M. Kulaec` , L.O. Kucekon` // Ekonomika APK. — 2009. — № 7. — P. 75—80.
7. Krisal`nii O.V. Organizaciino-ekonomichni osoblivosti innovaciinoi diyal'nosti / O.V. Krisal`nii // Ekonomika APK. — 2005. — № 8. — P. 10—13.
8. Plaksin V. I. Osnovy sistemy innovacionnoi deyatel'nosti predpriyatiya: monografiya / V.I. Plaksin, O.V. Gorbacheva. — Simferopol: DiAiPi, 2009. — 333 s.
9. Sirenko N.M. Upravlinnya strategiyeyu innovaciinogo rozvitku agrarnogo sektora ekonomiki Ukraini: monografiya / N.M. Sirenko. — Mikolaiv, 2010. — 416 s.
10. United Nations Environment programme. Environment for Development [Elektronni resurs]. — Rezhim dostupu: http://www.unep.org/PDF/ABOUT_UNEP_ENGLISH.pdf
11. What is Sustainable Development? [Elektronni resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.iisd.org/sd/>

Стаття надійшла до редакції 15.04.2013 р.

И. В. Маров,
аспирант, Донецкий государственный университет управления

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

I. Marov,
graduate student, Donetsk state university of management

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF TRANSPORT POTENTIAL OF DONETSK REGION

В статье сделан анализ транспортного потенциала Донецкой области. Выделены недостатки, которые препятствуют его дальнейшему развитию. Определены основные пути решения проблем АТК области.

The analysis of transient potential is made in the article. Disadvantages which block its further development are shown. The main ways of solving problems of ATC of a region are defined.

Ключевые слова: Донецкая область, транспортный потенциал, автотранспортный комплекс, транспортная инфраструктура.

Key words: Donetsk region, transient potential, autotransport complex, transport infrastructure.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В условиях глобализации экономики необходимость дальнейшего развития транспортного потенциала Украины не вызывает сомнений. Одним из важнейших направлений деятельности в этом аспекте можно считать координацию транспортной политики на региональном и национальном уровне. Повышение значения регионов в предоставлении транспортно-логистических услуг объясняется несколькими факторами.

Во-первых, это рост промышленного производства в регионах, который требует расширения экспортно-импортных операций.

Во-вторых, активная деятельность зарубежных торговых компаний, туристических фирм, вышедшая за пределы г. Киева и получившая распространение в регионах. Поддержание этой тенденции требует развития транспортной инфраструктуры, т.е. увеличения количества центров складирования, таможенного оформления грузов, улучшения показателей обслуживания пассажиров, улучшения условий работы пунктов пропуска пассажиров на приграничных участках дороги.

ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Учитывая существенное значение региональных особенностей развития автотранспортного комплекса (АТК) для повышения эффективности транзитного потенциала Украины, казалось целесообразным изучить роль в этом процессе Донецкой области как одной из наиболее промышленно развитых территорий страны.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Разнообразие и обилие месторождений полезных ископаемых, выгодное экономико-географическое положение способствовали формированию в Донецкой области промышленного комплекса со сложной отраслевой структурой, первостепенные места в которой занимают добывающая, металлургическая, машиностроительная, химическая отрасли. Промышленный потенциал области составляет основу хозяйственного комплекса страны. На протяжении многих лет вклад Донецкой области в валовый внутренний продукт

Украины составляет около 12 % (второе место после г. Киева среди всех административных образований страны). Структура ВРП Украины и Донецкой области в 2009 году представлена в таблице 1.

Длительное развитие предприятий так называемых "грязных" отраслей промышленности обусловило высокий уровень техногенной нагрузки на территорию, в 6 раз превышающий аналогичный показатель по Европе [1]. Решение экологических проблем, необходимость возрождения малых монопрофильных городов Донецкой области ставит вопрос о трансформации ее промышленной инфраструктуры. Одним из направлений, предусмотренным "Схемой планирования территории Донецкой области" [2], является создание современной транспортно-логистической инфраструктуры.

Очевидно, что создание современной транспортно-логистической инфраструктуры в Донецкой области не придется начинать с чистого листа. Сегодня транспортный комплекс региона представлен автомобильным, железнодорожным, авиационным и морским транспортом. Транспортная система региона включает 1606 км эксплуатируемой длины железнодорожного полотна, 8100 км автомобильных дорог, из них 8035 км — с твердым покрытием, 595 км троллейбусных и 511 км трамвайных путей [3]. Достаточно широко представлена в Донечком регионе автотранспортная отрасль (24 % предприятий относятся к данной сфере деятельности). Ее развитию способствуют различные факторы.

Во-первых, это географическое положение области, которая граничит с территориями с высокой степенью экономического развития.

Во-вторых, через территорию Донецкой области проходят международные, европейские и национальные транспортные коридоры.

В-третьих, технико-экономический потенциал автодорог Донецкой области позволяет осуществлять значительный объем пассажирских и грузовых перевозок. Согласно данных Главного управления статистики, в Донецкой области автомобили обеспечивают около 61 % всех транспортных перевозок региона (табл. 2).

Что касается общеукраинских показателей, то удельный вес пассажирских перевозок автомобильным транспортом от общего количества таковых по Украине составляет 13 %, а грузоперевозок — 12 % [4].

Важными показателями при оценке уровня развития АТК являются следующие:

- соотношение пассажирских и грузовых перевозок;
- уровень развития транспортной инфраструктуры региона;
- коэффициенты Энгеля и Успенского;
- коэффициент транспортной специализации;
- уровень развития инфраструктуры региона и степень ее использования.

Соотношение пассажирских и грузовых перевозок характеризует фокус хозяйственной системы региона: если показатель превышает 1, то автомобильные перевозки в области ориентированы в большей степени на грузы, если меньше 1, то они ориентированы на пассажиров. Как свидетельствуют данные таблицы 3, за период 2008—2011 гг. для Донецкой области характерно существенное преобладание грузовых перевозок над пассажирскими.

Подобное соотношение обуславливает необходимость дальнейшего развития в регионе системы складирования, пунктов погрузки-выгрузки товаров и выделение этих составляющих в качестве приоритетных среди остальных видов транспортной инфраструктуры.

Для сравнения можно привести аналогичные показатели для некоторых стран и регионов мира. В США соотношение пассажирских и грузовых перевозок равно 1,2; в Японии — 1,1; в РФ — 7,8; в странах Восточной Европы — 3,53; в развивающихся странах — от 0,4 в наименее развитых странах до 2,5 в странах Северной Африки.

Для характеристики уровня развития транспортной инфраструктуры региона используют такой показатель, как плотность автомобильных дорог с твердым покрытием. Этот показатель в среднем по Донецкой области составляет 303,4 км/1000 км² (по Украине — 275,6 км/1000 км²), что обеспечивает региону по данному показателю 7 место в стране. В то же время по сравнению с европейскими аналогами, Донецкая область имеет существенное отставание развития. К основным недостаткам можно отнести качество дорожного покрытия (разрушение покрытия, ямы и выбоины на дорогах, загрязнения), недостаточное количество оборудованных стоянок, наличие "диких" съездов и т.п. [5].

Расчет уровня обеспеченности сетью автомобильных дорог проводился с использованием коэффициентов Энгеля и Успенского. Сопоставление полученных для нашей области данных с соответствующими показателями для Украины (рис. 1) позволило сделать следующие выводы. Коэффициент Энгеля для Донецкой области составил в 2011 г. 0,02344, в то время как для Украины он равняется 0,03154. Такое соотношение, несмотря на устойчивую тенденцию к росту данного показателя, свидетельствует об отставании области от общеукраинского уровня обеспечения населения транспортными услугами.

Для коэффициента Успенского в Украине за период 2000—2011 гг. характерен нисходящий тренд со снижением величины показателя с 0,001975 до 0,001419 с некоторым подъемом в 2009 г. до 0,001493 (рис. 2). Для области в 2011 г. коэффициент Успенского равен 0,002868. Несмотря на положительную по сравнению с общеукраинской характеристику обеспеченности потребностей региональной экономики, перенос украинских тенденций на областные показатели приведет к снижению пропускной способности. При учете тенденции роста ВРП Донецкой области такая ситуация грозит серьезными негативными последствиями.

В целом к проблемам, которые препятствуют более эффективной реализации транзитного потенциала Донецкой области, можно отнести:

Таблица 1. Структура валового регионального продукта в разрезе видов экономической деятельности, %

Наименование видов деятельности	Украина	Донецкая область
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	7,8	3,4
Рыболовство, рыбоводство	0,01	0,01
Добыча полезных ископаемых	4,8	10,2
Обрабатывающие отрасли	16,7	29,9
Производство и распределение электроэнергии, газа, воды	3,8	5,2
Строительство	2,5	1,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	15,3	14,7
Гостиницы и рестораны	0,9	0,7
Транспорт и связь	11,5	8,3
Финансовая деятельность	7,9	6,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	11,3	7,3
Образование	5,8	4,4
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	4,1	3,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2,0	1,4
Итого	100	100

Таблица 2. Перевозка грузов по видам транспорта в Донецкой области, млн т

	1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011
Транспорт	837,5	314,2	244,6	280,6	219,5	245,0	269,1
Наземный	829,5	311,1	224,3	280,6	219,3	244,7	268,8
железнодорожный	254,6	99,3	99,0	110,1	87,6	94,9	102,5
автомобильный	574,9	211,8	125,3	170,5	131,7	149,8	166,3
Морской	8,0	3,1	0,3	-	0,2	0,3	0,3
Авиационный	...	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Таблица 3. Соотношение пассажирских и грузовых перевозок

Тип перевозок	2008	2009	2010	2011
Грузовые перевозки	532,0	533,6	531,8	521,1
Пассажирские перевозки	174,9	131,7	149,8	165,9
Соотношение пассажирских и грузовых перевозок	3,041738	4,051632	3,550067	3,141049

— неудовлетворительное состояние дорог общего пользования, ухудшающее показатели как национального, так и трансграничного грузо- и пассажиропотока;

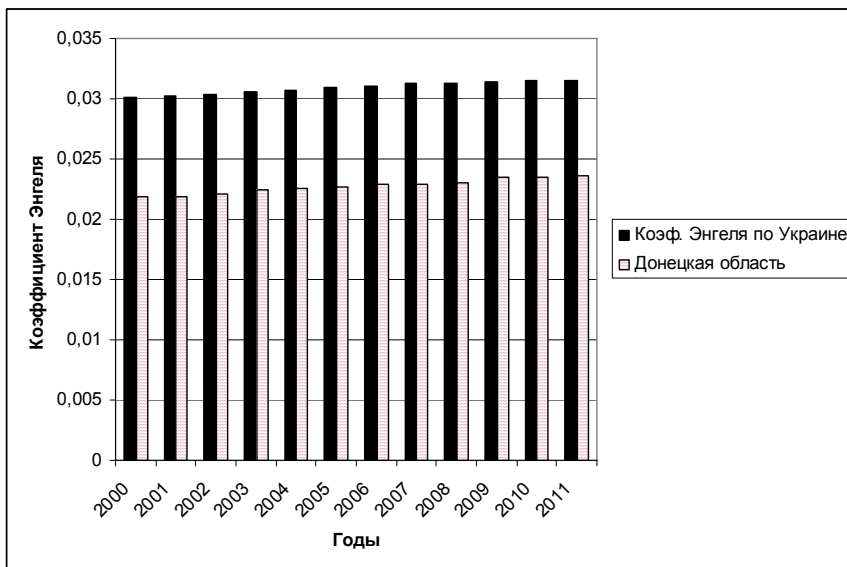


Рис. 1. Динамика изменения коэффициента Энгеля для Украины и Донецкой области за 2000—2011 гг.

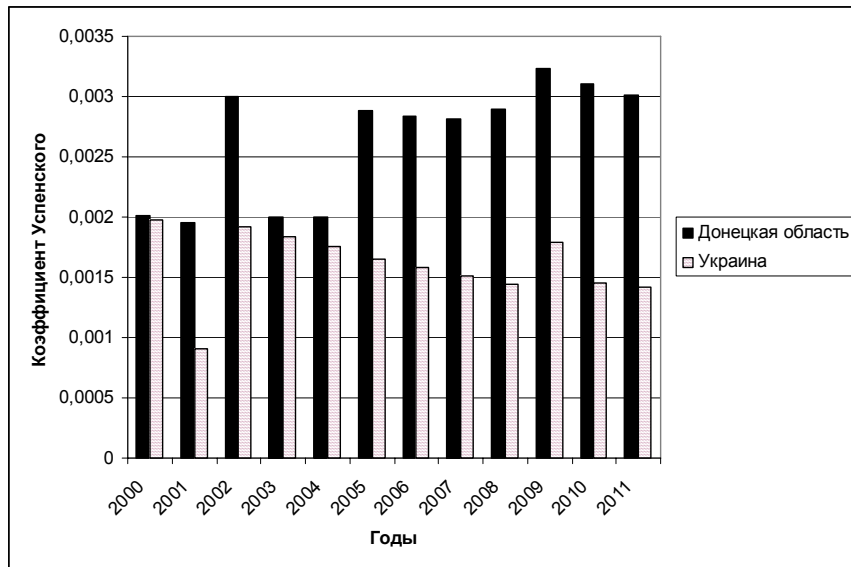


Рис. 2. Динамика изменения коэффициента Успенского для Украины и Донецкой области за 2000–2011 гг.

— высокий уровень аварийности на крупных автомагистралях, что также во многом объясняется неудовлетворительным состоянием дорожного покрытия;

— недостаточное количество и неудовлетворительная пропускная способность пунктов пропуска, их несоответствие европейским требованиям, что ведет к снижению трансконтинентального грузо- и пассажирооборота;

— неэффективная система управления транспортной отраслью области;

— недостаточное развитие транспортной инфраструктуры (зон сервисного обслуживания транспортных средств, транспортно-логистических терминалов, автозаправочных станций, пунктов питания и т.д.) как в местах пунктов пропуска, так и на протяжении всего маршрута;

— низкая пропускная способность транспортных перекрестков, находящихся в одном уровне автомобильных дорог Знаменка — Луганск — Изварино, Славянск — Донецк — Мариуполь и Ясиноватая — Авдеевка на подъезде к г. Донецку в районе г. Ясиноватая. Интенсивность движения транспортных средств в этих местах составляет свыше 40 тыс. автомобилей в сутки. Пропускная способность перекрестков исчерпана, что ведет к увеличению времени простоя транспорта и ухудшению экологического состояния территории;

— неравномерная транспортная обеспеченность территории области: высокая нагрузка на областной центр и промышленно-городские центры, недостаточный уровень транспортной обеспеченности для удаленных от центра населенных пунктов, низкое качество дорожного покрытия, практическое отсутствие дорожной инфраструктуры, недостаточное количество автобусных маршрутов и сверхнормативный износ автомобильного парка, осуществляющего сообщение как внутри области, так и на международных рейсах.

Следует отметить также недостаточный объем капитальных вложений в инфраструктуру транспорта. Инвестиции в деятельность наземного транспорта, согласно статистическим данным [6], составляют в среднем 4,0–6,1 % от общей суммы инвестиционных вкладов в основной капитал.

Т.о. можно утверждать, что сегодня наблюдается ряд отрицательных тенденций в организации и реализации грузо- и пассажирских перевозок. Основным препятствием, сдерживающим реализацию транзитного потенциала Украины в Донецком регионе, является отсутствие качественной инфраструктуры, позволяющей предоставлять комплексное транспортно-логистическое обслуживание; низкое качество дорог; недостаточная пропускная способность; несбалансированность потоков.

В соответствии с выделенными недостатками были определены основные пути решения проблем АТК области. К ним относятся:

— совершенствование режима транзитных перевозок грузов и пассажиров на основе международных договоров;

— использование методов транспортной логистики, в т.ч. обеспечение и усовершенствование системы взаимодействия различных видов транспорта региона в интермодальной и мультимодальной сети, развитие транспортно-логистической инфраструктуры в области и в пунктах пропуска;

— повышение эффективности функционирования пограничных переходов;

— развитие информационного обеспечения;

— увеличение пропускных способностей автомобильных дорог за счет расширения и модернизации транспортной инфраструктуры (строительство новых и реконструкция действующих автомобильных дорог, связывающих между собой главные центры области и отдаленные районы, приведение дорожного полотна в надлежащее качество в соответствии с автомобильным потоком, развитие сервисного дорожного обслуживания);

— модернизация транспортной системы, формирование сети международных магистралей с интеграцией их в европейскую систему международных коридоров.

ВЫВОД

Модернизация транспортной инфраструктуры области, реализация насеченных положений позволит улучшить экономические показатели региона, повысит эффективность транзитного потенциала региона, будет способствовать возрождению депрессивных территорий.

Литература:

1. Земля тривоги нашої. За матеріалами доповіді про стан навколишнього природного середовища в Донецькій області у 2010 р. / Під ред. С.В. Третьякова. — Донецьк, 2011. — 108 с.
2. Схема планирования территории Донецкой области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.architecture-design-project.kiev.ua
3. Гриценко С.І. Стратегія випередженого розвитку транспортно-логістичних кластерів в Україні / С.І. Гриценко // Маркетинг в Україні. — 2007. — № 2. — С. 56–60.
4. Мищенко Г.І. Развитие транспортной инфраструктуры [Электронный ресурс] / Г.І. Мищенко, И.П. Энглези, В.І. Поддубняк. — Режим доступа: http://www.transport_econ.pdf
5. Мищенко Г.І. Механізми державного управління розвитком транспортного обслуговування населення в регіоні: дис. ... канд. наук з держ. упр.: спец.: 25.00.02 "Механізми державного управління" / Г.І. Мищенко. — Донецьк, 2009. — 256 с.
6. Статистичний щорічник України за 2011 рік; за ред. О.Г. Осауленка / Держкомстат України. — К.: Консультант, 2012. — 552 с.

References:

1. Zemlya trivogi nashoi. Za materialami dopovidi pro stan navkolishn`ogo prirodnoho seredovischa v Donec`kii oblasti u 2010 r. / Pid red. S.V. Tretyakova. — Donec`k, 2011. — 108 s.
2. Sxema planirovaniya territorii Doneckoi oblasti [Elektronnyi resurs]. — Rezhim dostupa: www.architecture-design-project.kiev.ua
3. Gricenko S.I. Strategiya viperedzhenogo rozvitku transportno-logistichnix klasteriv v Ukraini / S.I. Gricenko // Marketing v Ukraini. — 2007. — № 2. — S. 56–60.
4. Mischenko G.I. Razvitie transportnoi infrastruktury [Elektronnyi resurs] / G.I. Mischenko, I.P. Englezi, V.J. Poddubnyak. — Rezhim dostupa: http://www.transport_econ.pdf
5. Mischenko G.I. Mexanizmi derzhavnogo upravlinnya rozvitkom transportnogo obslugovuvannya naseleण्या v regioni: dis. ... kand. nauk z derzh. upr.: spec.: 25.00.02 "Mexanizmi derzhavnogo upravlinnya" / G.I. Mischenko. — Donec`k, 2009. — 256 s.
6. Statistichnii schorichnik Ukraini za 2011 rik; za red. O.G. Osaulenka / Derzhkomstat Ukraini. — K.: Konsul`tant, 2012. — 552 s.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2013 р.

*І. П. Панасюк,
аспірант кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Інститут економіки та менеджменту Національного авіаційного університету, м. Київ*

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАКОМПАНІЇ

I. Panasyuk,
Ph.D student of the Department of Finance and Accounting
The Institute of Economics and Management The National University of Aviation, Kyiv

MANAGEMENT CHARGES AS A DOMINANT FACTOR OF EFFECTIVE ACTIVITY OF THE AIRLINE

У статті досліджено та проаналізовано основні функції та завдання управління витратами. Розглянуто особливості витрат в авіації та їх вплив на діяльність авіакомпанії. Запропоновано механізм управління витратами, спрямований на часову домінанту та стратегічні цілі авіакомпанії.

In the article there are analyzed and investigated the basic functions and tasks of management charges. The features of the charges in aircraft and their influence are considered on activity of the airline. It offered the mechanism of charge management, sent on the sentinal dominant and strategic aims of the airline.

Ключові слова: управління витратами, авіакомпанія, експлуатаційні витрати, стратегічні цілі авіакомпанії.

Key words: management charges, airline, running charges, strategic aims of airline.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В період трансформації економіки України підвищення конкурентоспроможності вітчизняних авіакомпаній є стимулом до пошуку ефективних методів управління витратами, що проявляються у зміщенні акцентів з контролю минулого на якісний аналіз та моделювання майбутнього. Показником успішної роботи авіакомпанії є наявність прибутку, зростання обсягів пасажирообороту та забезпечення конкурентоспроможності на ринку повітряних перевезень. Внутрішнім чинником успішної фінансової діяльності авіакомпанії є зменшення витрат.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

За останні роки вітчизняна наукова література поповнилась багатьма цікавими дослідженнями у сфері управління витрат. Головні акценти авторами, зокрема С.Ф. Голови, А.С. Льченко, О.І. Горобець, О.І. Тимкова, Г.В. Жаворонкова, Т.М. Салій, М.П. Висоцька, О.М. Кириленко, О. Бучовська, А.Я. Ясінська, О.Т. Полторацька, А.В. Березова, І.Ю. Боднар, М.В. Жовнірова, Й.М. Петрович, Г.М. Захарчин, В.Р. Лещій та ін., розставлені на висвітленні сутності та класифікації витрат, аспектів обліку та методів управління витратами, формуванні, розподілі та перерозподілі витрат.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Традиційні підходи у вивченні проблематики, пов'язаної із витратами авіакомпаній, не мають прикладного спрямування, оскільки, як правило, не надають конкретного механізму управління витратами, що, безумовно, обмежує можливості системного дослідження цієї проблеми. З огляду на зазначене, в сучасних умовах важливим аспектом є формування економічно ефективного механізму управління витратами, що стане головною передумовою оптимізації рівня витрат.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є викладення результатів дослідження механізму управління витратами, спрямованому на часову домінанту та стратегічні цілі авіакомпанії.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Управління витратами слід віднести до однієї з найважливіших проблем економіки. Сьогодні існує об'єктивна необхідність адаптування методів управління витратами авіакомпаніями, оскільки забезпечити ефективний розвиток авіапідприємства неможливо без наскрізного управління його витратами. Адже через надвисоку собівартість різко знижується конкурентоспроможність, що спонукає до пошуку причин та резервів зниження витрат [1, с. 174—176].

Однією із важливих проблем ефективного функціонування авіакомпанії в ринкових умовах є систематичний контроль за витратами як домінуючого засобу здійснення економічно ефективної діяльності. Вирішенню цього питання повинна сприяти якісна система управління витратами. Стабільність і розвиток будь-якого суб'єкта підприємництва на конкурентному ринку залежатиме насамперед від створення ефективною системи управління витратами [2]. Складові системи управління витратами та їх взаємозв'язок з основними функціями управління розглянуто на рис. 1.

Виконання всіх функцій управління по всіх складових — це ефективна взаємодія керуючої підсистеми на керовану підсистему, тобто керівників, менеджерів на витрати [2].

Головними принципами управління витратами є:

- системний підхід до управління витратами;
- активний взаємозв'язок окремих складових підсистем із завданнями системи загалом;
- відповідність системи обліку завданням управління витратами;
- детальний аналіз та застосування альтернативних шляхів досягнення мети;
- повний обсяг та детальний аналіз рівня витрат;
- впровадження ефективних методів щодо зниження витрат;
- мотивоване стимулювання працівників до зменшення витрат;
- об'єктивна оцінка та постійний контроль результатів діяльності підрозділів;
- забезпечення реалізації досягнень науки та практики для подальшого удосконалення.

Видатки або собівартість продукції авіакомпанії є основними показниками для економічної оцінки цільової необхідності і ефективності роботи галузі в цілому і кожної авіакомпанії зокрема. У цивільній авіації видатки експлуатаційних підприємств по виконанню авіаперевезень, що розглядаються в певний період, називаються експлуатаційними.

Планування, облік та аналіз зазначених видатків здійснюється в двох основних аспектах по економічних елементах та по калькуляційних статтях витрат. Це забезпечує об'єктивність, повноту і правильність обліку та планування видатків.

Центральним аспектом формування ціни є визначення собівартості продукції. Для калькуляції собівартості перевезень важливе значення має групування експлуатаційних витрат по окремих ознаках (рис. 2).

З розвитком конкуренції на ринку та зниженням прибутку перспективи розвитку авіакомпанії значною мірою залежні від поведінки витрат та управління ними. Вміння плановірно та раціонально керувати витратами в періоди погіршення кон'юнктури ринку підвищує шанси на виживання.

Сучасна система управління витратами має поєднувати в собі оптимальний комплекс функцій управління всіма бізнес-процесами підприємства; управляти виробничим процесом та безперервно контролювати його параметри та відхилення від допустимих значень; реалізовувати управління витратами та центрами витрат.

Основний принцип калькуляції видатків по авіалініях полягає у виділенні прямих витрат, що безпосередньо відносяться до видатків по типах ПС на конкретній авіалінії, і розподілу решти видатків, що розглядаються як дотичні, на основі різних вимірювань. Видатки авіаційного підприємства з експлуатації ПС



Рис. 1. Основні елементи системи управління витратами

на авіалінії розглядаються зазвичай в складі польотних видатків і витрат на літако-вильоти (рис. 3, табл. 1).

Подальша диференціація інших експлуатаційних витрат авіаційного підприємства по окремих елементах та оплата праці наземного складу з певними відрахуваннями безпосередньо пов'язані з розрахунками по різних складових собівартості літако-вильотів з використанням методів прямого розрахунку,

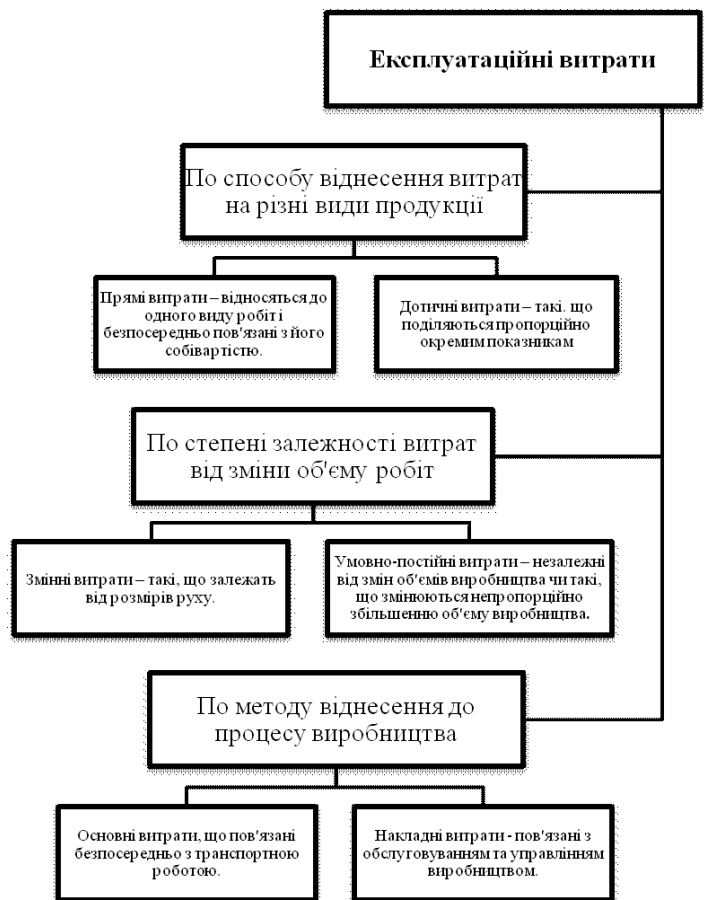


Рис. 2. Групування експлуатаційних витрат (за окремими ознаками)

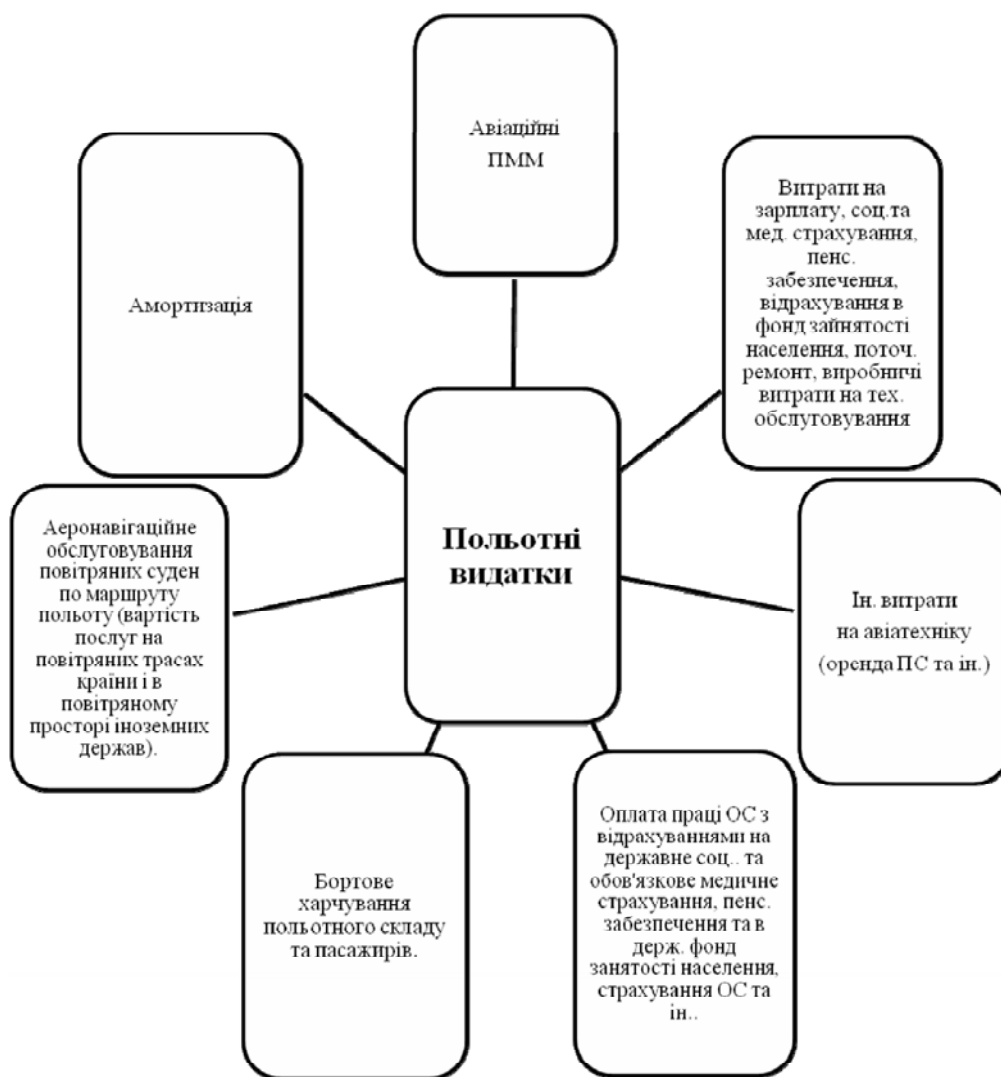


Рис. 3. Структура польотних витрат

розподілу витрат та в окремих випадках, виділення витрат.

Метод прямого розрахунку застосовується для визначення всіх польотних витрат і частини витрат на літако-вильоти та відправлення [3, с. 379—410]:

— витрати на авіаційне паливо — виходячи з частки використаного палива та об'ємів заправок в аеропортах по ділянках маршрутів рейсу та цін на авіаційне паливо в базових та транзитних аеропортах;

— амортизаційні витрати, вартість капітального ремонту, страхування ПС, витрати на авіатехніку, оплата праці ОС з відрахуваннями на державне, соціальне та обов'язкове медичне страхування, пенсійне забезпечення та в державний фонд зайнятості населення, спецодяг, страхування польотного складу та інші польотні

витрати багатьох факторів, що зумовлюють їх формування. Варто зазначити, що ці фактори пов'язані із внутрішнім та зовнішнім середовищем авіакомпанії. Тому детальне вивчення цих факторів дасть змогу економічно ефективно управляти витратами авіакомпанії.

Головним критерієм економічності витрат є мінімізація рівня витратомісткості операційної діяльності, що є основою стабільної роботи авіакомпанії та підвищення її конкурентоспроможності.

У процесі управління витратами авіакомпанії провідне місце належить механізму управління, який необхідно пов'язувати до часу та мети (рис. 4). Як видно із рис. 4, із віддаленістю часового проміжку ускладнюється постановка процесу управління витратами.

Варто зазначити, що наявність багатьох чинників, серед яких нестабільність економіки, ускладнення системи управління авіакомпанією тощо, активізують пошук шляхів покращення дієвої раціоналізації витрат [4, с. 23—26].

Отже, механізм управління витратами визначається метою управління та спрямовується не лише на зменшення витрат, але й на підвищення їх віддачі.

Таблиця 1. Витрати авіапідприємства на літако-вильоти

Витрати авіаційного підприємства на літако-вильоти	<p>➤ Витрати на оплату праці, відрахування на державне соціальне та обов'язкове медичне страхування, пенсійне забезпечення і державний фонд зайнятості населення, поточний ремонт, загальнопромислові витрати, що відносяться до оперативних форм технічного обслуговування ПС.</p>
	<p>➤ Оплата праці залишкового наземного складу з відрахуваннями на державне соціальне та обов'язкове медичне страхування, пенсійне забезпечення і відрахування в державний фонд зайнятості населення.</p>
	<p>➤ Інші виробничі витрати, включаючи вартість робіт і послуг (без витрат, що включені в польотні, і ті, що відносяться на неавіаційну ті інші діяльності підприємства, та ін.).</p>

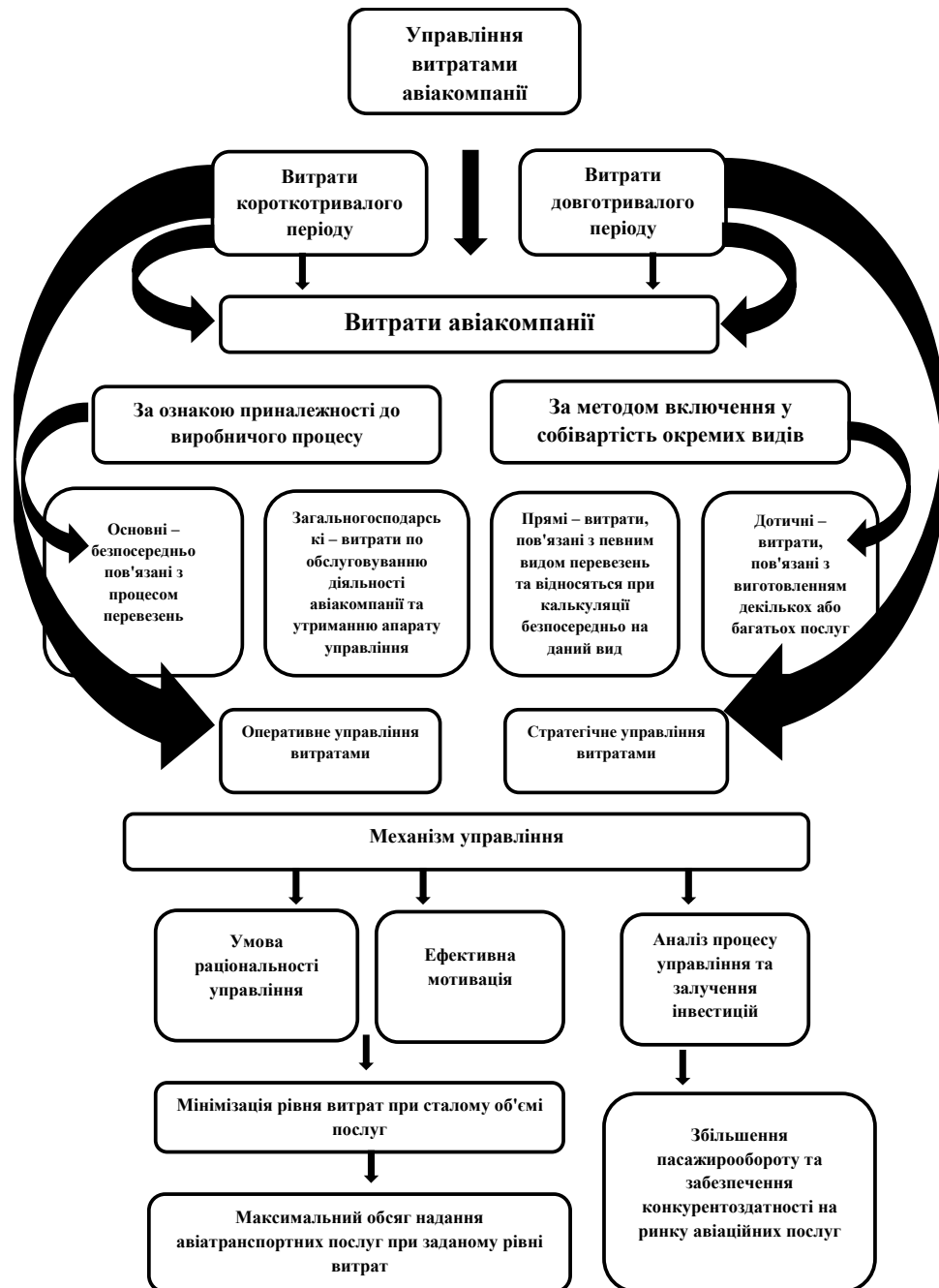


Рис. 4. Механізм управління витратами, спрямований на часову домінанту

ВИСНОВКИ ТА НАПРЯМИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Система управління витратами є максимально ефективною за умови, якщо вона допомагає досягнути поставлених цілей авіакомпанією при мінімальних витратах. В умовах обмеженого попиту або висококонкурентного ринку питання управління витратами стає пріоритетним.

Система управління витратами ґрунтується на описі та аналізі якостей продукту. Зазначений опис має враховувати життєвий цикл продукту, необхідність у його модернізації або заміні. Саме тому слід розглядати не тільки споживчі якості, а також ті, що, можливо, будуть задіяні в майбутньому.

Усі властивості послуг необхідно оцінювати з урахуванням необхідних для його створення витрат. Правильна організація системи управління витратами в авіакомпанії дозволяє ефективно та оперативно управляти її витратами та прибутками і покращувати її діяльність в цілому [5, с. 210—265].

Важливим інструментом для досягнення стійкості на оперативному рівні є стратегія зниження витрат, яка забезпечується при організаційно-технічному удосконаленні виробничих процесів. Проте, для забезпечення цього процесу необхідно здійснювати детальний аналіз та необхідне коригування всіх виробничих операцій авіакомпанії в усіх сферах її діяльності (рис. 5).

Отже, подальшим напрямом досліджень слід вважати детальний аналіз витрат авіакомпанії як важливої складової тарифу. Адже, ефективна та гнучка тарифна політика авіакомпанії є запорукою збільшення попиту на послуги та конкурентоспроможності на ринку повітряних перевезень.

Особливість ефективного функціонування авіакомпанії полягає у вагомій капіталоємності процесу організації перевезення та значним тиском на внутрішніх та зовнішніх ринках. Отже, при даних умовах господарювання існує гостра необхідність у застосуванні ряду заходів, що забезпечать ефективну організацію рейсів та допоможуть авіакомпанії вистояти в умовах кризи.

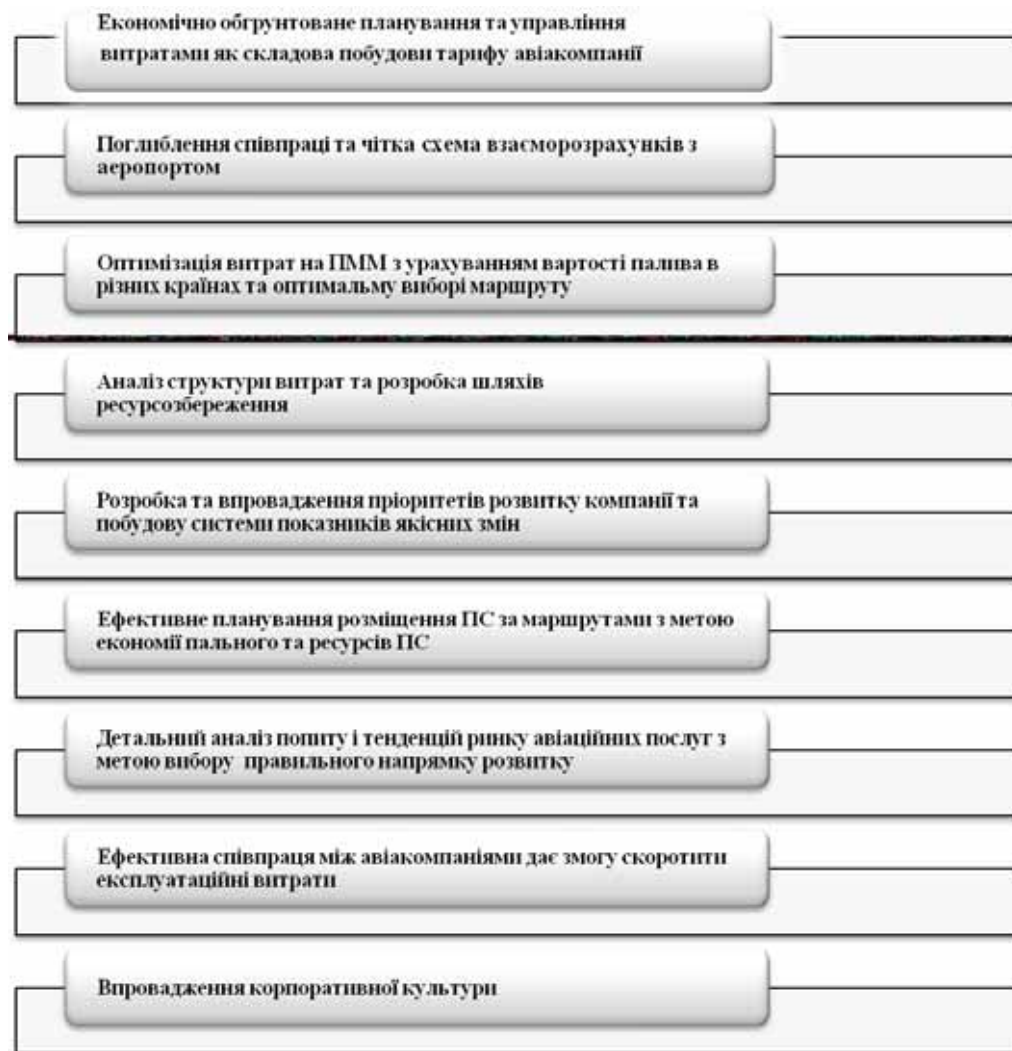


Рис. 5. Чинники впливу на якість організації та зв'язки між складовими виробничої системи авіакомпанії

Найважливішою метою господарської діяльності будь-якого підприємства є максимальне збільшення прибутку. Зазначена ціль досягається через максимізацію ринкової вартості підприємства при забезпеченні фінансово-економічної рівноваги. Процес управління структурою капіталу авіакомпанії забезпечує її безперервне функціонування. Саме тому управління структурою капіталу авіакомпанії є першочерговим завданням. Важливим фактором для забезпечення ефективності управління структурою капіталу авіакомпанії є фінансова стабільність авіакомпанії, що є однією з найважливіших характеристик фінансового стану авіакомпанії [6, с. 358—359].

Література:

1. Жаворонкова Г.В., Салій Т.М. Система управління витратами як фактор підвищення ефективності діяльності авіакомпанії // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — №2, Т. 3. — С. 173—176.
2. Петрович Й.М., Захарчин Г.М. Технологія управління витратами [Електронний ресурс] / Й.М. Петрович, Г.М. Захарчин // Проблеми управління-2004. — Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9577/1/02.pdf>
3. Кулаев Ю.Ф. Економіка гражданской авиации Украины: Моногр. — К.: Феникс. 2004. — 667 с.
4. Лисенко В.П. Системний підхід до процесу управління операційними витратами торговельних підприємств // Економіка, фінанси, право. — 2003. — №4. — С. 23—27.
5. Полянська Н.Є. Организация коммерческой работы на воздушном транспорте: Моногр. — 2-е изд., перераб и доп. — К.: НАУ, 2006. — 396 с.

6. Ясінська А.І. Сутність управління витратами на вітчизняних підприємствах / А.І. Ясінська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" "Логістика". — Львів: Вид. Нац. ун-ту "Львівська політехніка". — 2007. — № 594. — С. 357—360.

References:

1. Zhavoronkova G.V., Saliy T.M. Sistema upravlinnya vitratami yak faktor pidvishchennya effektivnosti diyal`nosti aviakompanii // Visnik Xmel`nic`kogo nacional`nogo universitetu. — 2010. — №2, T. 3. — S. 173—176.
2. Petrovich J.M., Zaxarchin G.M. Tekhnologiya upravlinnya vitratami [Elektronniy resurs] / J.M. Petrovich, G.M. Zaxarchin // Problemi upravlinnya-2004. — Rezhim dostupu: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9577/1/02.pdf>
3. Kulaev Yu.F. Ekonomika grazhdanskoj aviacii Ukrainy: Monogr. — K.: Feniks. 2004. — 667 s.
4. Lisenko V.P. Sistemniy pidxid do procesu upravlinnya operaciinimi vitratami torgovel`nix pidpriemstv // Ekonomika, finansi, pravo. — 2003. — №4. — S. 23—27.
5. Polyans`ka N.E. Organizaciya kommercheskoj raboty na vozdushnom transporte: Monogr. — 2-e izd., pererab i dop. — K.: NAU, 2006. — 396 s.
6. YAsins`ka A.I. Sutnist` upravlinnya vitratami na vitchiznyanix pidpriemstvax / A.I. YAsins`ka // Visnik Nacional`nogo universitetu "L`vivs`ka politexnika" "Logistika". — L`viv: Vid. Nac. un-tu "L`vivs`ka politexnika". — 2007. — № 594. — S. 357—360.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2013 р.

*В. М. Пердейчук,
старший викладач кафедри фінансів, ПВНЗ "Буковинський Університет" м. Чернівці*

РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У ФОРМУВАННІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ІНСТИТУТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

V. Perdeychuk,
Senior Lecturer, Department of Finance, PVNZ "Bukovina University" Chernivtsi

THE ROLE OF GOVERNMENT REGULATION IN SHAPING THE INFORMATION OF FINANCIAL MARKET INSTITUTIONS

У статті досліджено роль державного регулювання у формуванні інформаційних інститутів фінансового ринку. Визначено, що сучасний фінансовий ринок як комунікативна система не може існувати без інформаційних інститутів. Вони закладають основу поведінки економічних агентів, координують і узгоджують їх дії. Доведено, що держава може бути регулятором функціонування інформаційних інститутів на рівні базових інститутів, інституційних форм та інфраструктури.

This paper investigates the role of government regulation in shaping the information of financial market institutions. Determined that the current financial market as a communicative system can not exist without information institutions. They lay the groundwork behavior of economic agents, co-ordinate and harmonize their actions. It is shown that the state may control operation of information institutions at the level of basic institutions, institutional forms and infrastructure.

*Ключові слова: інформаційно-інституційне середовище, державне регулювання, фінансові ринки.
Key words: information and institutional environment, government regulation of financial markets.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Інформація на фінансових безпосередньо є об'єктом державного регулювання. Інформаційне забезпечення фінансових ринків не формується як хаотична сукупність потоків інформації та інформаційних ресурсів. Процеси продукування та обробки інформації підпорядковуються певним правилам, відбуваються в рамках певних інформаційних інститутів. Тому й державне регулювання спрямовується на формування та завдання певних напрямів розвитку зазначених інститутів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Однією з найбільш значимих теоретичних і практичних проблем розвитку економіки України в XXI столітті є забезпечення динамічного розвитку фінансових ринків, які б відповідали потребам економіки та суспільства. Інформаційне забезпечення фінансового ринку є найбільш важливим для залучення інвестицій та кредитних ресурсів в економіку країни та окремих регіонів. Але на сучасному етапі розвитку фінансових ринків стає зрозуміло, що формування відповідного інформаційного забезпечення під дією лише ринкового механізму відбувається надто повільно. Інформаційні аспекти функціонування фінансових ринків вже трива-

лий час привертають увагу науковців. Роль інформації у функціонуванні фінансових ринків досліджувалася в працях Ж. Сапіра, Т. Скитовські (Scitovsky), О. Михайловської та інших. Дослідженню інформаційних асиметрій на ринках присвячені праці Дж. Акерлофа, Дж. Стігліца, Т. Козачок, І. Кривцун та інших.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження ролі державного регулювання у формуванні інформаційних інститутів фінансового ринку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Завичай регулювання визначається як цілеспрямований вплив на певний об'єкт або режим його функціонування з метою приведення його у відповідність до певного бажаного (з позиції суб'єкта, що здійснює регулювання) стану [1]. У законі України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12 липня 2001 року № 2664-III (п. 10, ч. 1, ст. 1) надається визначення державного регулювання ринків фінансових послуг як здійснення державою комплексу заходів щодо регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг з метою захисту інтересів споживачів

фінансових послуг та запобігання кризовим явищам [2]. Беручи це визначення як базове, державне регулювання інформаційного забезпечення фінансових ринків доцільно визначити як систему заходів щодо регулювання та нагляду за діяльністю інформаційних інститутів фінансового ринку з метою захисту інтересів суб'єктів, які функціонують на ринку та запобігання кризовим явищам.

Державне регулювання, на нашу думку логічно визначити як систему заходів, а не просто як комплекс. Адже система передбачає узгодженість заходів та синхронність і кооперування дій суб'єктів, які їх здійснюють. Тому система заходів є більш ефективною з позиції приведення певного процесу до бажаного стану.

В економіку поняття "інституту" прийшло із соціальних наук, зокрема із соціології. Т. Веблен, був одним з перших, хто вжив термін "інститут" у соціологічній теорії. Під інститутом він розумів "звичний образ мислення, який має тенденцію продовжувати своє існування невизначено довго". Тобто, Т. Веблен відносив до інститутів різні правила і стереотипи поведінки суб'єктів у соціумі. Подібне визначення інститутів дають і сучасні дослідники. Так, Д. Норт визначає соціальний інститут як "правила гри в суспільстві, або, більш формально, це обмеження, сконструйовані людьми, щоб надавати форму людській взаємодії" [3, с. 3]. Таким чином у своєму визначенні Д. Норт фактично вказує на подвійну роль інститутів — вони і формують взаємодію, задаючи "правила гри", і обмежують цю ж саму взаємодію. Аналогічну позицію щодо подвійності інститутів займає й такий відомий інституціоналіст, як Дж. Коммонс.

Щоб окреслити сутність інформаційних інститутів, необхідно враховувати ще один їхній аспект — координаційний, який досліджується в рамках неінституціоналізму [4, с. 31], де роль інститутів і їх вплив на економічну систему розглядаються на основі принципів раціональності і методологічного індивідуалізму [5, с. 27].

Принцип методологічного індивідуалізму в поясненні інститутів через інтереси і поведінку індивідів, які їх використовують для координації своїх дій. Виходячи з зазначеного принципу, інститути існують виключно у діяльності і через діяльність людей. Вони структурують взаємодію між людьми і таким чином забезпечують взаємоузгодженість очікувань, тобто координацію [6, с. 51].

Що стосується раціональності, то неінституціоналісти не характеризують людську поведінку повною (всеохоплюючою) раціональністю, її найважливішими характеристиками є обмежена раціональність [7]. Обмежена раціональність особливо проявляється на фінансових ринках, коли в ряді випадків поведінка економічних агентів, наприклад інвесторів, регулюється неформальними правилами інвестування, які вже можуть не відображати адекватно поточну ситуацію і "виштовхують" з "дозволеної зони" об'єкти та галузі, інвестиції в які були б доцільними виходячи з позиції абсолютної раціональності [8]. Вказані вище неформальні правила є де-факто неформальними інститутами, тому, виходячи з принципу обмеженої раціональності, економічний агент, координуючий свої дії з іншими агентами в рамках інституту, вважає, що він чинить раціонально, хоча з часом може виявитися, що його поведінка була далека від цього.

Важливим для розуміння суті інститутів, особливо інформаційних, є усвідомлення та врахування того, що обмін в економічній системі завжди здійснюється з особливим видом витрат, які виникають в процесі координації — так званими трансакційними витратами. Поняття трансакційних витрат було введено Нобелівським лауреатом Р. Коузом в 30-ті роки в його статті "Природа фірми" та розвинуте в більш пізніх роботах [9]. Воно було використане для пояснення існування таких протилежних ринку неринкових ієрархічних структур, як фірми. Утворення останніх Р. Коуз пов'язував з їх відносними перевагами в плані економії на трансакційних витратах [10, с. 42].

Плідний підхід у даному напрямі започатковано Г. Кирдіною, яка розрізняє базові інститути та інституційні форми. Поняття "базового інституту" в її розумінні характеризує історично стійкі, інваріантні по відношенню до дій окремих акторів соціальні відносини, що постійно відтворюються в практиці [10]. Очевидно, "що один і той самий базис ... завдяки нескінченно різним емпіричним обставинам, природним умовам, расовим відносинам, історичним впливам, що діють ззовні, і так далі — може виявляти в своєму прояві нескінченні варіації і градації, які можливо зрозуміти лише за допомогою аналізу цих емпірично даних обставин". Ці градації й проявляються у формі інституційних форм. На відміну від базових інститутів, що зберігають свій зміст, інституційні форми мобільні, пластичні, мінливі. Г. Кирдіна вказує, що вони є конкретними встановленими зразками, способами, організаціями, в яких виявляється порядок взаємодії соціальних суб'єктів [10]. До них авторка відносить законодавчі акти, системи організації праці, форми господарських зв'язків, політичні процедури і тому подібне. З вищевказаного можна зрозуміти, що інституційні форми — це прямий або опосередкований зовнішній вираз базових інститутів.

Таким чином, одна з головних функцій, яку інформаційні інститути виконують на фінансовому ринку, полягає в зменшенні невизначеності, а, отже, і в економії трансакційних витрат. У цьому, на нашу думку, виявляється економічна суть інформаційних інститутів, а соціальна суть полягає в мотивації і стимулюванні економічних суб'єктів фінансового ринку до взаємодії. Інформаційні інститути, забезпечуючи економічних агентів необхідною інформацією, сприяють формуванню сумісних один з одним очікувань та дій, що обумовлюють, у свою чергу, координацію дій і досягнення взаємовигідного результату. Система інформаційних інститутів на всіх рівнях формує інформаційне забезпечення фінансових ринків. У зазначеній системі інститутів генеруються, обробляється, спрямовуються до споживачів інформація, необхідна для їх функціонування на фінансових ринках.

Однак в Україні на фінансових ринках склалася особлива ситуація, яка зумовлює необхідність посиленої участі держави у формуванні інформаційного забезпечення на зазначених ринках. Особливість ситуації в тому, що фінансові ринки в країні потребують прискореного розвитку. Сучасний стан розвитку всіх сегментів характеризується як такий, що не відповідає потребам і запитам економіки та суспільства. До того ж, фахівцями неодноразово зазначається, що в Україні існують суттєві регіональні диспропорції в розвитку кредитного та інвестиційного ринку. Дане твердження можна прийняти як гіпотезу.

Однак для прискорення розвитку фінансових ринків, необхідно, щоб сформувалося й адекватне інформаційне забезпечення. В умовах нерозвинутого ринку, попит на інформацію відносно незначний, оскільки кількість суб'єктів, які вступають у фінансові взаємовідносини та частота взаємодій на фінансовому ринку в Україні, є низькою порівняно з розвинутими ринками. Так, кількість угод, які укладаються на біржах, обсяги кредитування на одиницю населення, є набагато меншими, ніж в розвинутих країнах. Проте, щоб збільшилася кількість учасників відносин на фінансових ринках та число угод, необхідно достатньо розвинути інформаційне забезпечення. Утворюється своєрідне замкнуте коло: щоб прискорено формувалося інформаційне забезпечення, потрібно зростання кількості угод на фінансових ринках, але останнє можливо лише у випадку вже наявного високого рівня інформаційного забезпечення. Вийти за нетривалий час із зазначеного кола за рахунок ринкових чинників неможливо. Тому логічно зробити висновок, що в умовах нерозвинутого фінансових ринків державне регулювання інформаційного забезпе-

чення має суттєво більше значення для розвитку фінансових ринків, ніж у розвинутих країнах.

Об'єктом регулювання в цьому випадку є система інформаційних інститутів фінансового ринку. Держава активно бере участь у регулюванні інформаційних інститутів фінансового ринку на всіх рівнях:

— на рівні базових інститутів: нормативно визначаючи правила дій суб'єктів щодо зниження трансакційних витрат (наприклад, нормативно встановлюються правила розкриття інформації емітентів цінних паперів, підходи до класифікації кредитоспроможності та інші, встановлюється заборона на поширення неправдивої інформації суб'єктами, що діють на фінансових ринках);

— на рівні інституційних форм (наприклад, нормативно затверджуються необхідність аудиторського висновку при певних діях на фінансовому ринку, перелік інформації, яка підлягає обов'язковому розкриттю та ін.);

— на рівні інформаційної інфраструктури — створюються спеціальні державні органи, або ж існуючі передаються відповідні функції щодо реалізації інституційних форм. Якщо організаційно елементи інформаційної інфраструктури не підпорядковуються державним органам, то вони в своїй діяльності зобов'язані дотримуватися певних вимог, встановлених державою.

Базові інститути є загальнонаціональними. Проте можливі відмінності на регіональному рівні в реалізації інституційних форм базових інститутів і особливо інформаційної інфраструктури. Тому, державне регулювання повинно включати і загальнонаціональний (базові інститути) і регіональний (інституційні форми, інституційна інфраструктура) рівні.

Дифузія інститутів відбувається спонтанно і часто повільно. Тому в практиці суб'єктів, які управляють соціально-економічними системами (як правило урядами), для розвитку інституційного середовища застосовується цілеспрямоване (директивне) впровадження інститутів на всіх трьох рівнях.

ВИСНОВКИ

Сучасний фінансовий ринок як комунікативна система не може існувати без інформаційних інститутів. Вони закладають основу поведінки економічних агентів, координують і узгоджують їх дії. Держава може бути регулятором функціонування інформаційних інститутів на рівні базових інститутів, інституційних форм та інфраструктури. Періодичні кризи, а на фінансових інститутах вони напевно є найбільш частими в порівнянні з іншими ринками, вказують, що оптимальний набір інформаційних інститутів ще не сформовано навіть на розвинутих фінансових ринках. Тим більш складно сформувати такий набір в ринках, де процес впровадження базових інститутів, їх інституційних форм та елементів інфраструктури має нетривалу історію, а їх розвиток гальмується нерозвинутістю фінансових ринків. У такому випадку логічним є більш активне включення держави в процес регулювання інформаційних інститутів не лише на рівні задання нормативних обмежень на рівні базових інститутів та інституційних форм їх реалізації, а й безпосередня участь у процесах розбудови інституційної інфраструктури.

Література:

1. Іваницька О.М. Державне регулювання розвитку фінансової інфраструктури: Монографія / О.М. Іваницька. — К.: Вид-во НАДУ, 2005. — 276 с.
2. Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12 липня 2001 року № 2664-III [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
3. Аксюхина Н.В. Формирование региональных бюро кредитных историй как метод снижения кредитных рисков / Н.В. Аксюхина // Финансы и кредит. — 2009. — № 6. — С. 9—13.

4. Ананьин Ю.А. Концепция экономической трансформации постсоветского общества (некоторые методологические уроки) / Ю.А. Ананьин // Мировая экономика и международные отношения. — 1996. — № 6. — С. 15—18.

5. Олейник А. В поисках институциональной теории переходного общества / А. Олейник // Вопросы экономики. — 1997. — № 10. — С. 58—59.

6. Шаститко А. Фридрих Хайек и неoinституционализм / А. Шаститко // Вопросы экономики. — 1999. — № 6. — С. 51.

7. Индекси [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://pfts.com/uk/indexes/>

8. Михайловська О.В. Роль інформації в процесах самоорганізації на прикладі інноваційно-інвестиційного процесу в умовах глобалізації / О.В. Михайловська // Зовнішня торгівля: право та економіка. — Київ, 2008. — № 5. — С. 34—44.

9. Коренева Н.О. Статистичне забезпечення аналізу інвестиційної привабливості регіонів України: дис. канд. екон. наук: 08.00.10 / Н.О. Коренева; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К., 2008. — 209 с.

10. Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов [Електронний ресурс] / К. Дж. Эрроу // THESIS — 1993. — Вып. 2. — С. 53—68. — Режим доступу: http://igiti.hse.ru/data/151/314/1234/2_1_3Arrow.pdf

11. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за січень-червень 2012 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

References:

1. Ivanic`ka O.M. Derzhavne reguluvannya rozvitku finansovoi infrastrukturi: Monografiya / O.M. Ivanic`ka. — K.: Vid-vo NADU, 2005. — 276 s.
2. Zakon Ukraini "Pro finansovi poslugi ta derzhavne reguluvannya rinkiv finansovix poslug" vid 12 lipnya 2001 roku № 2664-III [Elektronnii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
3. Aksyuxina N.V. Formirovanie regional`nyx byuro kreditnyx istorii kak metod snizheniya kreditnyx riskov / N.V. Aksyuxina // Finansy i kredit. — 2009. — № 6. — S. 9—13.
4. Anan`in Yu.A. Konceptsiya ekonomicheskoi transformacii postsovetского obschestva (nekotorye metodologicheskie uroki) / Yu.A. Anan`in // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. — 1996. — № 6. — S. 15—18.
5. Oleinik A.V poiskax institucional`noi teorii perexodnogo obschestva / A. Oleinik // Voprosy ekonomiki. — 1997. — № 10. — S. 58—59.
6. SHastitko A. Fridrix Xaiek i neoinstitutionalizm / A. Shastitko // Voprosy ekonomiki. — 1999. — № 6. — S. 51.
7. Indeksi [Elektronnii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://pfts.com/uk/indexes/>
8. Mixailovs`ka O.V. Rol` informacii v procesax samoorganizacii na prikladi innovaciino-investiciinogo procesu v umovax globalizacii / O.V. Mixailovs`ka // Zovnishnya torgivlya: pravo ta ekonomika. — Kiiiv, 2008. — № 5. — S. 34—44.
9. Koreneva N.O. Statistichne zabezpechennya analizu investiciinoi privablivosti regioniv Ukraini: dis. kand. ekon. nauk: 08.00.10 / N.O. Koreneva; Kiiiv. nac. un-t im. T. Shevchenka. — K., 2008. — 209 s.
10. Errou K. Dzh. Vozmozhnosti i predely rynka kak mexanizma raspredeleniya resursov [Elektronnii resurs] / K.Dzh. Errou // THESIS — 1993. — Vyp. 2. — S. 53—68. — Rezhim dostupu: http://igiti.hse.ru/data/151/314/1234/2_1_3Arrow.pdf
11. Kapital`ni investicii za dzherelami finansuvannya za sichen`-cherven` 2012 roku [Elektronnii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://ukrstat.gov.ua/>

Стаття надійшла до редакції 17.04.2013 р.

*В. І. Мойсей,
асистент, ЧТЕІ КНТЕУ*

ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

V. Moses,
assistant, CHTEI KNTEU

THE ECONOMIC EFFECTS OF GOVERNMENT REGULATION OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION IN UKRAINE

У статті досліджено економічні ефекти державного регулювання міжнародної трудової міграції в Україні. Визначено, що держава має економічні стимули щодо впливу на міжнародну міграцію в частині підвищення частки міжнародних трудових мігрантів, які матимуть легальний статус. Доведено, що необхідно утворити відповідну систему інститутів: бюро по закордонному працевлаштуванню, регіональні інформаційно-консультаційні центри, запровадити посаду аташе по працевлаштуванню у країнах зі значною кількістю українців, які працюють нелегально (Росія, Польща, Чехія, Португалія та Іспанія), створити фонд соціального захисту трудових мігрантів.

This paper investigates the economic effects of government regulation of international labor migration in Ukraine. Determined that the state has incentive to influence international migration in terms of increasing the share of international migrant workers who have legal status. It is shown that it is necessary to create an adequate system of institutions: Bureau of foreign employment, regional information and counseling centers to establish the position of officer to work in the country with a significant number of Ukrainian citizens working illegally (Russia, Poland, Czech Republic, Portugal and Spain) to create the social protection of migrant workers.

Ключові слова: державне регулювання, міжнародна трудова міграція, економічний ефект, позиціонування країн.

Key words: government regulation, international labor migration, economic impact, positioning countries.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У зв'язку з наростанням глобалізованості всіх сфер міжнародної діяльності, в тому числі й сфери обміну трудовими ресурсами, вплив міжнародної трудової міграції на економічні процеси буде посилюватися. Як свідчить досвід деяких країн світу і, на жаль, також України, нехтування міграційними процесами зумовлює "вимивання" кращих трудових ресурсів, включення країни в систему нелегальної трудової міграції, зниження науково-інтелектуального потенціалу нації. Водночас, досвід інших країн вказує, що правильно побудована міграційна політика дозволяє знизити негативні ефекти міжнародної міграції робочої сили та максимізувати її позитивний вплив на національні економіки. Тому однією з найбільш значимих теоретичних і практичних проблем розвитку економіки України в

XXI столітті є забезпечення ефективної інтеграції трудового потенціалу в процеси міжнародної трудової міграції з максимальним використанням її позитивних ефектів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Актуальні проблеми геополітичного та економічного позиціонування країн у контексті впливу міжнародної міграції досліджувалися Ю. Пахомовим, С. Пирожковим, В. Орешкіним, Т. Ромащенко, С. Гринкевич та іншими фахівцями. Окремі аспекти впливу міжнародної трудової міграції на національні ринки праці країн-донорів та реципієнтів робочої сили знайшли висвітлення в працях Дж. Боріаса (Borjas), С. Брю, К. МакКоннела, Д. Макферсона, П. Стокера, Є. Лібанової, І. Ольшевської, А. Корчевської та інших вчених.

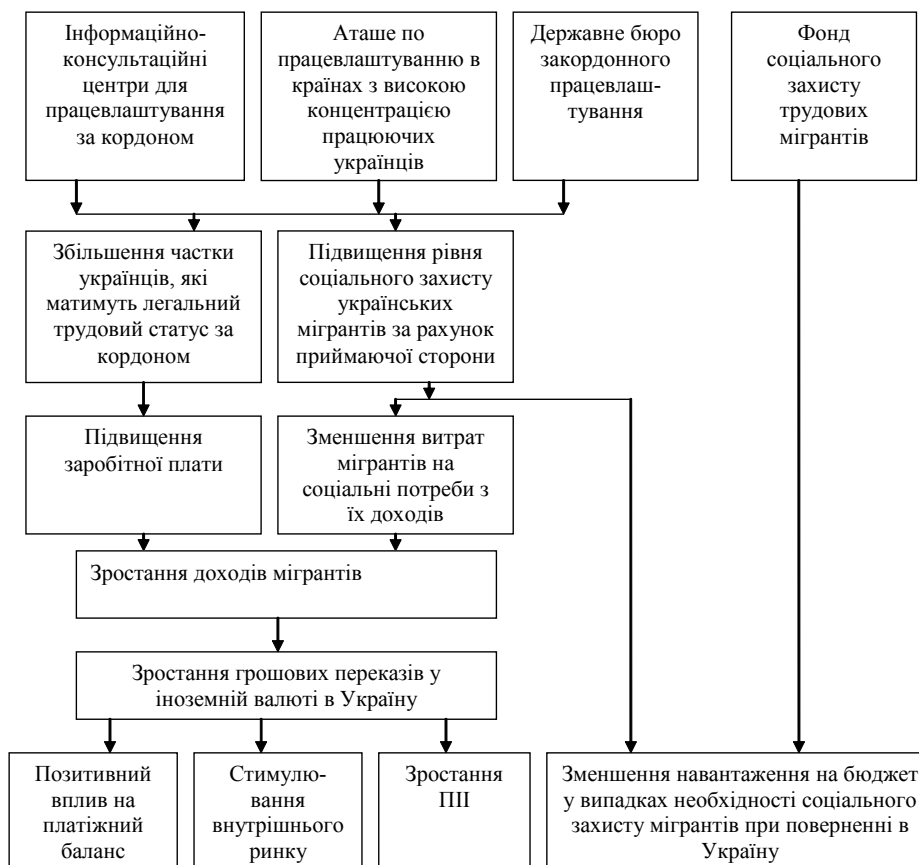


Рис. 1. Сутність економічних ефектів державного регулювання міжнародної трудової міграції в Україні

Джерело: розроблено автором.

Роль мігрантів у забезпеченні економічного зростання країн-імпортерів робочої сили досліджувалася Дж. Тейлором, О. Старком, Г. О. Ровенчак, Г. Глуценко та іними фахівцями.

Необхідність управління зовнішньою міграцією обґрунтовувалася в роботах О.А. Малиновської, А. Гайдуцького, О. Поліщук, С. Метелева, І. Серової та інших фахівців.

Незважаючи на значну кількість наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених, комплекс теоретичних і науково-практичних проблем, пов'язаних із економічними ефектами міжнародної трудової міграції в

країнах-донорах та країнах реципієнтах робочої сили, залишається дослідженим недостатньо.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження державного регулювання міжнародної трудової міграції в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Окремого дослідження потребує економічна доцільність та обґрунтованість пропонуваніх заходів у рамках державного регулювання міжнародної

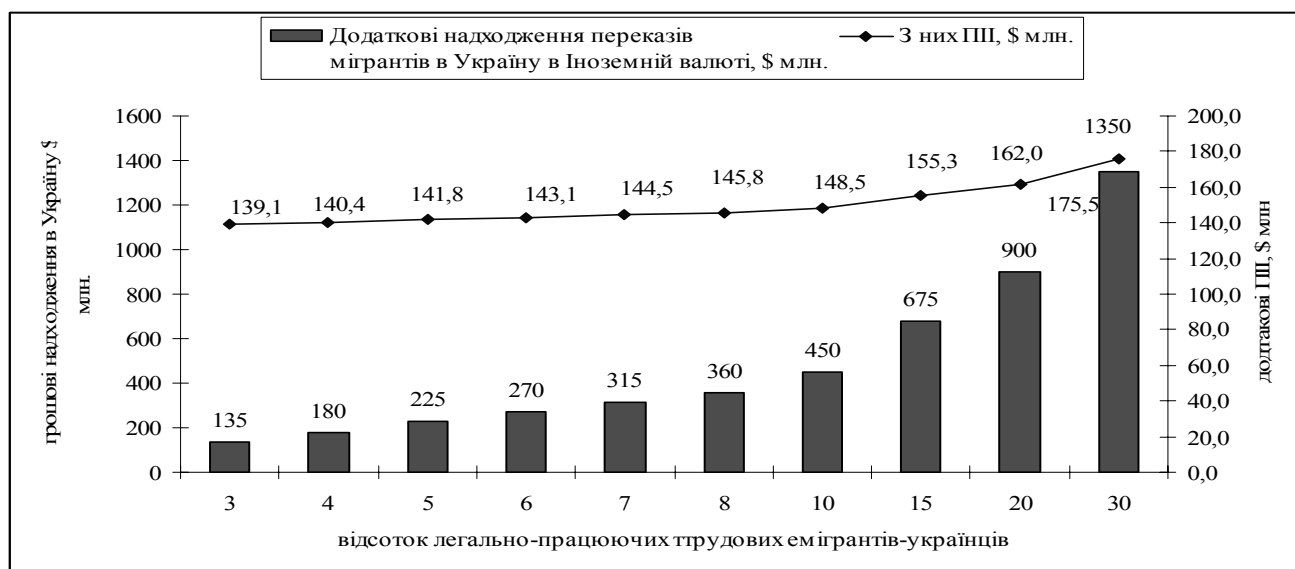


Рис. 2. Величина переказів мігрантів в Україну залежно від питомої ваги легально працевлаштованих міжнародних трудових мігрантів у їх загальній кількості

Джерело: розраховано та побудовано автором.

міграції. Адже, хоча низку заходів уряд країни може забезпечити за рахунок фінансування МОМ та МОП, однак все одно держава буде витратити ресурси — людські та матеріальні на пропоновані заходи. Основні економічні ефекти здійснення пропонованих заходів у рамках регулювання міжнародної міграції наведені на рис. 1.

Коротко схема отримання додаткових економічних вигід для держави у випадку регулювання міжнародної трудової міграції може бути подана наступним чином. Регіональні інформаційно-консультаційні центри (РІКЦ), атакше по працевлаштуванню (АПП) та Державне бюро по закордонному працевлаштуванню (ДБЗП) сприятимуть зростанню частки українських мігрантів, які матимуть легальний трудовий статус. Адже, як уже було вказано вище, проблемою для України є висока тінізація міжнародної трудової міграції, коли частка легальної міграції не перевищує 5—10%. Легалізація трудових мігрантів сприятиме покращанню умов їх праці, а також рівня її оплати та соціального захисту.

Цьому ж безпосередньо сприятиме маркетингова та регулююча діяльність ДБЗП. Підвищення частки мігрантів, які працюватимуть за кордоном легально, зумовить зростання їх доходів (за оцінками, легально працюючи іноземні робітники в результаті вищої заробітної плати та рівня соціального захисту можуть залишати в своєму розпорядженні на 50% більше доходів, ніж нелегальні трудові мігранти) [1]. Тому логічно очікувати зростання грошових переказів мігрантів в Україну. Це позитивно впливатиме на платіжний баланс країни, стимулювання внутрішнього ринку та в меншій мірі на зростання ПІІ.

Економічні ефекти державного регулювання міжнародної трудової міграції в Україні є зменшення навантаження на бюджет за рахунок функціонування фонду соціального захисту трудових мігрантів (ФСЗТМ), функціонування якого разом з підвищенням соціального захисту за рахунок приймаючої сторони та поліпшенням умов праці дозволить перенести значну частку витрат на соціальний захист працюючих трудових мігрантів на бюджети приймаючої сторони та самих мігрантів у рамках соціального страхування.

Для коректної оцінки числових значень вищезазначених ефектів існують певні складнощі. Адже величина зазначених ефектів залежить від ефективності функціонування наведених на рис. 1 інститутів, зокрема від кількості мігрантів, які отримають легальний трудовий статус. На рис. 2 наведено залежність величини переказів мігрантів в Україну від зростання питомої ваги легально працевлаштованих міжнародних трудових мігрантів у їх загальній кількості.

При отриманні результатів використано такі вихідні дані: кількість мігрантів, що нелегально працюють за межами України, — 3 млн, сума переказів на одного мігранта — 1,5 тис. дол. США на рік (загальна сума 4,5 млрд на рік); сума переказів легально працевлаштованого мігранта в 2 рази вища — 3 тис. дол. США на рік, загальна кількість мігрантів приймалася постійною. Суттєві економічні ефекти від регулювання міжнародної трудової міграції отримуються у випадку, якщо вдасться легалізувати за рахунок функціонування пропонованих інституцій 10—20% всіх українців, які працюють за кордоном. Однак існують і додаткові ефекти, які також вказують на необхідність посилення регулюючої ролі держави в міжнародній трудовій міграції. Насамперед — це обов'язок держави дбати про своїх громадян, де б вони не перебували — в Україні чи за кордоном. Додатково також потрібно зазначити, що легальний статус українських міжнародних трудових мігрантів підвищить частоту їх поїздок в Україну, що підвищить частоту комунікацій між ними та родичами, що позитивно впливатиме на інтегрованість українського су-

спільства в глобальній інформаційній та культурній просторі [2; 3].

ВИСНОВОК

Диспозиція України в міжнародній трудовій міграції характеризується суттєвою включеністю її в систему потоків робочої сили, насамперед як донора. Хоча статистичні дані міжнародних організацій вказують на наявність в Україні значної кількості осіб, що народилися за її межами, однак така ситуація зумовлена історичною специфікою (перебуванням тривалий час у складі СРСР), а не власне трудовими мотивами. Характерною особливістю міжнародної трудової еміграції з України є те, що в сегменті висококваліфікованої робочої сили міграція має переважно постійний характер. Це означає безповоротну втрату країною інтелектуального потенціалу. Однак заходи по нейтралізації такої тенденції мають полягати у загальній макроекономічній та соціальній політиці, зокрема в зростанні оплати праці кваліфікованих працівників та спеціалістів. Особливістю міграції з України низько кваліфікованих працівників є її майже повна тінізація, що суттєво знижує доходи та соціальний захист українців, які працюють нелегально переважно в Росії, Польщі, Чехії, Португалії та Іспанії. Держава має економічні стимули впливу на міжнародну міграцію в частині підвищення частки міжнародних трудових мігрантів, які матимуть легальний статус. Для цього потрібно утворити відповідну систему інститутів: бюро по закордонному працевлаштуванню, регіональні інформаційно-консультаційні центри, запровадити посаду атакше по працевлаштуванню у країнах зі значною кількістю українців, які працюють нелегально (Росія, Польща, Чехія, Португалія та Іспанія), створити фонд соціального захисту трудових мігрантів. При ефективно налагодженій роботі зазначених організацій можна очікувати додаткового зростання переказів мігрантів на величину до 1,3 млрд дол. США (у тому числі ПІІ — до 175 млн дол. США) та зменшення бюджетних витрат на соціальний захист міжнародних нелегальних трудових мігрантів, які при настанні непрацездатності повертаються в Україну.

Література:

1. World Migration Report 2010 [Електронний ресурс]. — International Organization for Migration. — 2011. — Режим доступу: http://publications.iom.int/bookstore/free/WMR_2010_ENGLISH.pdf
2. Дженкова В.І. Внутрішні та зовнішні виміри регулювання міграційних процесів / В.І. Дженкова, Л.М. Левченко, І.Є. Реліна // Економічний простір. — 2009. — № 24. — С. 23—30.
3. Малиновська О.А. Мігранти, міграція та Українська держава: аналіз управління зовнішніми міграціями / О.А. Малиновська; Національна академія держ. управління при Президентові України. — К.: Видавництво НАДУ, 2004. — 235 с.

References:

1. World Migration Report 2010 [Elektronni resurs]. — International Organization for Migration. — 2011. — Rezhim dostupu: http://publications.iom.int/bookstore/free/WMR_2010_ENGLISH.pdf
2. Dzhenkova V.I. Vnutrishni ta zovnishni vimiri reguluvannya migraciinix procesiv / V.I. Dzhenkova, L.M. Levchenko, I.E. Relina // Ekonomichnii prostir. — 2009. — № 24. — S. 23—30.
3. Malinovs`ka O.A. Migranti, migraciya ta Ukrain's`ka derzhava: analiz upravlinnya zovnishnimi migracijami / O.A. Malinovs`ka; Nacional`na akademiya derzh. upravlinnya pri Prezidentovi Ukraini. — K.: Vidavnicтво NADU, 2004. — 235 s.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2013 р.

*В. М. Пилявець,
Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ В ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЄЖИРОВОГО КОМПЛЕКСУ

V. Pyliavets,
Vinnitsia Institute of Economics of Ternopil National Economic University

PECULIARITIES OF THE CLUSTER APPROACH IMPLEMENTATION IN ENTERPRISES' ACTIVITY OF OIL AND FAT COMPLEX

У статті розглядаються особливості застосування кластерного підходу в діяльність олієжирових підприємств, пропонуються модель побудови екологічного кластеру.

In this article peculiarities of the cluster approach applying into the activity of oil and fat enterprises are discussed, the models of building up the ecological cluster are offered.

*Ключові слова: кластерний підхід, концепція кластеру, галузь, інновації.
Key words: the cluster approach, the cluster concept, the industry, innovations.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах для ефективного господарювання виробничим підприємствам недостатньо здійснювати діяльність в рамках окремих виробничих систем, і перспективним напрямком є їх об'єднання у певні групи за галузевою, територіальною чи іншою ознакою.

Тому зараз відбувається пошук нових форм організації виробничих відносин. Перспективним у цьому напрямку є розвиток системи кластерів, які зараз вважаються однією з найефективніших форм організації виробничих процесів.

Кластерний підхід передбачає ефективні інструменти для економічного розвитку території: збільшення зайнятості у регіоні, збільшення відрахувань у бюджеті різних рівнів, підвищення заробітної плати, підвищення стійкості та конкурентоспроможності регіональної промисловості.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Кластерний підхід знаходиться в центрі уваги сучасних досліджень та є актуальним об'єктом вивчення багатьох вітчизняних та закордонних вчених: Захарченко В., Дубницького В., Меркулова Н.М., Попова Р., Портера М., Цал-Цалко Ю.С., Степанова Н.М. та інших.

МЕТА СТАТТІ

Метою цієї публікації є вивчення можливості впровадження кластерної моделі розвитку в діяльність олієжирової галузі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Сьогодні конкурентоспроможність української промислової продукції є недостатньою як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках: повільно розвиваються та недостатньо фінансуються наукоємні виробництва, у структурі експорту домінує продукція сировинного характеру, обробні галузі промисловості відстають від рівня індустріально розвинутих країн світу.

З метою створення ефективної стратегії подальшого розвитку необхідне ефективне управління процесами підвищення конкурентоспроможності, що стане важливою умовою подальшого існування вітчизняної економіки.

Підвищення конкурентоспроможності економіки можливе за умови використання трьох основних інструментів реалізації стратегічного розвитку території, які нині успішно використовують усі країни світу: цільові програми розвитку національних кластерів, програми розвитку державно-приватного партнерства. Але незважаючи на це, Україна має досвід у створенні інноваційних кластерних моделей.

Досвід розвитку перших кластерних ініціатив на Поділлі, в Прикарпатті, Поліссі, Криму, а також у інших регіонах свідчить про те, що утворення сучасних партнерських відносин між місцевою владою, діловими колами, а також підтримуючими виробництвами, місцевими освітянськими центрами є комплексним та непростим процесом.

З цією метою необхідно впроваджувати заходи, направлені, в першу чергу, на стимулювання внутрішнього та зовнішнього попиту на продукцію, доцільно використовуючи дешево робочу силу, освоїти виробництво конкурентної продукції.

Діяльність по створенню національних кластерів повинна здійснюватись за визначеними стратегічними напрямками та мати інноваційний характер: шляхом створення та забезпечення функціонування єдиного інформаційного простору учасників; розробки та реалізації науково-технічних, інноваційних та інвестиційних проєктів; створення нових видів продукції.

Найважливішим показником діяльності кластерів є їх висока конкурентоспроможність на світовому ринку. Кластери можуть впливати на конкурентоспроможність у трьох напрямках.

Напрямок 1: кластери підвищують продуктивність фірм і галузей за рахунок: ефективної спеціалізації / поділу праці; появи більш вимогливих споживачів; доступу до технологій, постачальників, кваліфікованої робочої сили, інформації, бізнес-послуг; удосконалення логістичних ланцюжків, а також співробітництва й навчання (покращення) кластера; поліпшення інфраструктури професійних, фінансових та інших послуг.

Напрямок 2: кластери створюють можливості для інноваційного й виробничого зростання; створюють канали для ефективного співробітництва потенційно нових ресурсів для інновацій; забезпечують раннє визначення й прогнозування технологічних тенденцій; формують середовище, яке сприяє появі комбінацій раніше не відомих кваліфікацій (здатностей); утворюють сприятливі передумови для розподілу ризиків.

Напрямок 3: кластери стимулюють і полегшують формування нового бізнесу, що підтримує інновації й розширення кластера: використання венчурного капіталу й розвиток компаній, що швидко зростають; зв'язок усередині кластера сприяє появі взаємодоповнюючих навичок, технологій, субсидій, що дає змогу брати участь у більших угодах, де індивідуальні компанії не конкурентоспроможні; підтримка появи нових учасників; зміцнення соціальних та інших неформальних зв'язків, що сприяють появі нових ідей і бізнесу; більші інформаційні потоки всередині кластера [3, с. 32].

Інноваційний кластер — цілісна система підприємств і організацій по виробництву готового інноваційного продукту, що включає в себе весь інноваційний ланцюжок від розвитку фундаментальної наукової ідеї до виробництва та дистрибуції готової продукції. Він створюється на базі наявних і діючих підприємств і організацій через реорганізацію й нове структурування. Інноваційний кластер формує певну систему поширення нових знань і технологій, забезпечує прискорення процесу трансформації винаходів в інновації, а інновації у конкурентні переваги, розвиток якісних стійких зв'язків між всіма його учасниками. Виникнення таких кластерів — закономірний процес при наявності спільної наукової та виробничої бази [4].

Перевагами функціонування інноваційних кластерів на регіональному рівні є такі аспекти функціонування економіки:

1) регіональні інноваційні кластери ґрунтуються на стійкій системі розповсюдження нових технологій, знань, продукції, тобто на так званій технологічній мережі, що має значну наукову базу;

2) інноваційні кластери забезпечують для малих фірм високий ступінь спеціалізації при обслуговуванні конкретної підприємницької ніші; оскільки при цьому полегшено доступ до капіталу промислового підприємства, а також активно здійснюється обмін ідеями та передача знань від спеціалістів до підприємців, то вони є дуже важливими для розвитку малого підприємства;

3) наявність у підприємств кластера додаткових переваг за рахунок можливості здійснювати внутрішню

спеціалізацію та стандартизацію, мінімізувати витрати на впровадження інновацій;

4) наявність у структурі інноваційних кластерів малих підприємств, які сприяють формуванню інноваційних точок зростання економіки регіону, і є їх особливістю.

Причини виникнення кластерів безпосередньо пов'язані з детермінантами національної переваги і є проявом їхнього системного характеру. Дія системи детермінантів проявляється у нерівномірності розподілу конкуренто-спроможних секторів економіки, що пов'язані в "кластери" — пучки взаємозалежних галузей. Світовий та поки що невеликий український досвід демонструє низку переваг виробничих систем на кластерній моделі, що забезпечує поєднану у виробництві конкуренції з кооперацією та уособлює "колективну ефективність", створює "гнучку спеціалізацію".

Підтримуючи співробітництво, підприємства не перестають конкурувати між собою у зниженні витрат на виробництво та на поліпшенні якості продукції, пошуку кращих постачальників, формуванні нових каналів збуту власної продукції тощо. Завдяки цьому підвищується конкурентоспроможність не лише окремо взятого підприємства а певного географічного регіону й економіки країни загалом.

У світовій практиці кластерна модель виробництва набула значного поширення, оскільки забезпечує створення конкурентоспроможної, інноваційно та інвестиційно привабливої економіки, кінцевим результатом якої є підвищення рівня та якості життя населення. Класична наука і досвід світової економіки свідчать, що об'єднання трьох складових — підприємств-лідерів (їх визначають, як правило, за можливістю експортувати власну продукцію), постачальників сировини, матеріалів — забезпечує прорив у сфері, де створено кластер. Так, конкурентоспроможна галузь являє собою важливий чинник для галузі-постачальника. Водночас конкурентоспроможні постачальники сприяють розвитку в країні галузей, які споживають їхню продукцію, оскільки забезпечують їх технологіями і стимулюють розвиток нових виробників [2, с. 147].

Кластер стає засобом для усунення замкнутості на внутрішніх просторах, інертності, негнучкості та змов між учасниками, які можуть зменшити або повільно блокувати сприятливий вплив конкуренції й появу нових фірм, а національні галузі одержують можливість підтримати свою в конкурентній боротьбі. Підприємства взаємозалежних галузей кластеру інвестують спеціалізовані, родинні технології, інформацію, інфраструктуру, людські ресурси, що веде до виникнення нових переваг. Кластер в цілому сприяє великим капіталовкладенням і спеціалізації, впровадженню спільних проєктів, у яких беруть участь взаємозалежні підприємства з різних галузей.

Чим більше галузі орієнтовані на міжнародну конкуренцію, тим наочнішим стає утворення кластерів. Водночас національна конкурентоспроможність значною мірою залежить від рівня розвитку кластерів окремих галузей, що має важливе значення для формування стратегії компаній та урядової політики. В остаточному підсумку носієм високої конкурентоспроможності є не окреме підприємство, а група кластерів, і саме наявність у країні таких ефективно діючих співтовариств визначає конкурентоспроможність нації в цілому.

Кластери створюються з урахуванням потреб на основі використання наявних можливостей підприємств та скоординованих зусиль усіх заінтересованих сторін на різних рівнях бізнесу і громади за обов'язкової підтримки органів влади відповідно до соціальних та екологічних вимог. Ключовими чинниками формування кластерної моделі стали історичні обставини, зміни й жорсткі вимоги попиту, незадіяні ресурси ринку праці, пропозиції спеціалізованих видів матеріальних витрат,

Таблиця 1. Фактори формування кластерних переваг

Переваги кластерної взаємодії	
визначально-забезпечувальні	результативні
Взаємозв'язок підприємств, що забезпечує тісну системну взаємодію факторів виробництва та зумовлює виникнення явища емерджентності – появи нової якості, відмінної від властивостей всіх елементів об'єкта (поодиноких намагань)	Ефект синергії як результат орієнтації діяльності всіх суб'єктів системи на нестатки споживачів завдяки належному плануванню, координуванню й організації їхньої взаємодії у процесі спільного підприємництва та кооперування
Співробітництво на контрактних засадах; оптимізація інформаційної мережі й оперативність інформації системи, конкуренція на основі технологічних інновацій	Ефект масштабу виробництва – основу якого становлять ядро інноваційного кластера для виробництва визначеного виду продукції
Спільність і взаємовідповідальність діяльності; високий рівень ділової довіри і кадрового потенціалу; гнучкість виробничого потенціалу.	Ефект охоплення, що виникає за умови існування факторів виробництва, які використовуються одночасно для виробництва кількох видів продукції

наявності галузей-постачальників та взаємозв'язаних галузей, технологічні спилвери (перенасиченість продукцією та інноваціями), випадкові події.

Залежно від обставин можуть змінюватися й умови виникнення кластерів та траєкторії їх розвитку і конфігурації виробничої номенклатури. Так, кластери, що спеціалізуються на трудомістких видах виробництва, традиційно стикаються з серйозними загрозами з боку суперників, які активно вдосконалюють технологічні процеси. Якщо діяльність кластерів базується на експорті продукції, то їм загрожують можливі спади й кризи на відповідних ринках, що потенційно призводить до втрати ними міжнародної конкурентоспроможності та поступового згасання. Під впливом економічних або політичних катаклізмів підприємці застосовують стратегію диверсифікації виробництва, освоюють споріднені види бізнесу, аби найефективніше використовувати професійні навички, сформовані в умовах колишньої спеціалізації. З огляду на це кожний конкретний кластер відрізняєть-

ся від інших своїми специфічними особливостями, насамперед такими, як географічне положення, функції, виробництво продукції, види і форма міжнародних зв'язків.

Кластерна модель розвитку вигідна не лише бізнес-структурам. Для влади переваги кластерної економіки базуються на кращому використанні потенціалу окремих регіонів та територій, посиленні партнерського діалогу "бізнес — влада", диверсифікації регіональної економіки, зростанні кількості платників податків і бази оподаткування, зниженні залежності бюджету від окремих монопольних бізнес-формувань.

Викладене дає підстави для висновку, що кластер — це не концерн одного власника, а спільна робота незалежних структур, що працюють в одному руслі та навіть конкурують між собою, але співпраця приносить їм вигоду. Малі підприємства можуть об'єднатися довкола спільних постачальників й економити завдяки масштабу обсягів закупівлі товарів, спільно замовляти маркетингові дослідження ринку тощо. Учасники

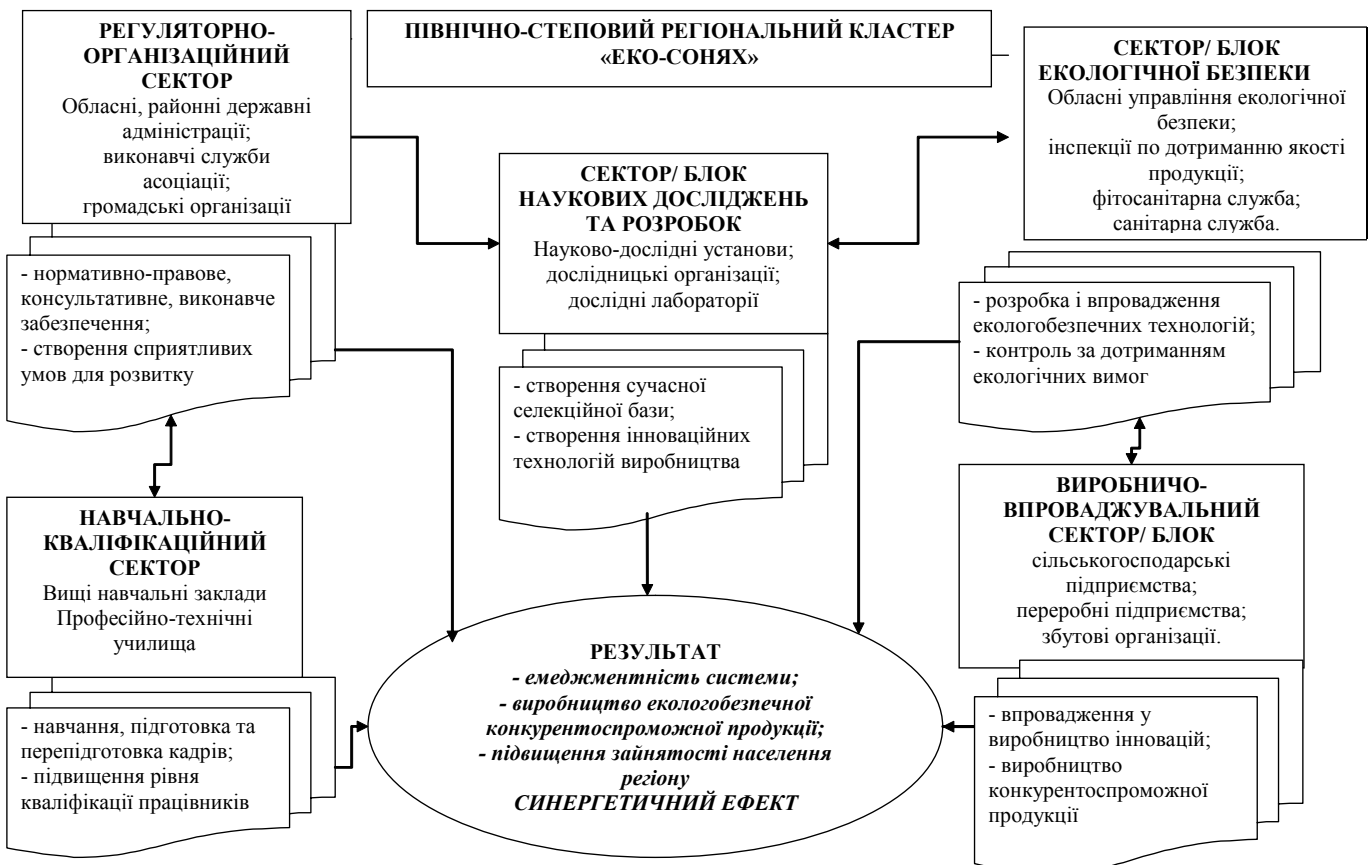


Рис. 1. Модель кластерного типу "ЕКО-СОНЯХ"

ринку послуг можуть разом проноуватися як комплекс. Кластер дає змогу підвищувати конкурентну спроможність його учасників та території в цілому, за всебічної підтримки влади реалізувати пріоритети її розвитку, забезпечити виконання соціально-економічних програм.

Переваги кластерів спеціалісти розділяють на "жорсткі" та "м'які". До "жорстких" переваг кластерів вони відносять ефективніші бізнес-транзакції, сприятливіші інвестиції, зменшені витрати на закупівлю матеріалів, послуг й інші показники (прибутковість, створення робочих місць). "М'які" переваги кластерів виходять з їхньої орієнтації на організацію навчання, бенчмаркінг, поширення знань серед учасників кластеру, удосконалення виробництва.

Хоча в багатьох випадках "м'які" переваги кластеризації являють собою непомітний актив, що опосередковано трансформується в баланс прибутків і витрат, потенційно вони більшою мірою впливають на результати діяльності кластера, ніж ефект дії "жорстких" переваг. Проте ефекти кластеризації важко розпізнати через аналіз звичайної урбанізації або інфраструктурних перетворень.

Важливим кроком на шляху запровадження кластерної моделі розвитку стало розроблення проекту Концепції створення кластерів в Україні, де виділено чотири їх види:

- виробничі, що включають підприємства сільськогосподарства і харчової промисловості;
- інформаційно-технологічні — для створення інноваційної продукції та надання послуг суб'єктам інноваційної діяльності;
- туристичні, які формуються на базі туристичних активів регіону і складаються з підприємств різних сфер;
- транспортно-логістичні, що включають комплекс інфраструктури та компанії, які спеціалізуються на зберіганні, супроводженні й доставці вантажів і пасажирів та розвиваються в регіонах зі значним транспортним потенціалом.

В інноваційній сфері відповідно до чинного законодавства України "кластер" підпадає під класифікацію "інноваційна структура". Порядок створення та функціонування інноваційних структур регламентується Постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів" від 22.05.1996 р. № 5492 [1].

Створення кластерів — складний і витратний процес. Щоб виявити існуючі й потенційні кластери, пріоритетні напрями кластерних ініціатив, провести ретельне оцінювання вибраних кластерів, здійснити розробку детальної програми дій по кожному з них та вийти на режим функціонування кластерів в окремих регіонах, потрібні спільні зусилля бізнесу, влади і науки.

Водночас практика функціонування кластерних організаційних структур свідчить про значні соціально-економічні вигоди, що забезпечуються визначальними чинниками формування кластерної моделі виробництва та різними видами одержаних ефектів, що впливають на прибутковість бізнес-одиниць кластерного об'єднання, підвищення рівня використання потенціалу підприємств, галузі, території й сприяють їхній інвестиційній привабливості (табл. 1).

Значні труднощі при формуванні кластерів створює також широкий діапазон форм і видів цих типово ринкових структур, різний ступінь взаємодії між підприємствами, які входять до них.

Перешкоди на шляху формування кластерів створюють відмінності у ментальності учасників обраної форми співробітництва, інституційну дистанцію між органами влади, іншими установами та організаціями регіонів, несистематизованість статистичної інформації, що

потребує проведення в цій сфері глибокої дослідницької роботи.

Створення організаційної структури управління за кластерним типом може бути здійснено шляхом поєднання інтересів учасників такого об'єднання більш тісному взаємозв'язку бізнесу та організацій інноваційної інфраструктури за рахунок зниження законодавчих бар'єрів й інфраструктурних обмежень.

З метою реалізації можливостей розвитку кластерів на територіальному рівні нами пропонується організаційна модель кластерного типу "ЕКО-СОНЯХ" для Південно-Степового регіону України (рис. 1).

Створення кластера у олієжировій промисловості є гострою необхідністю. Споживачами основної сировини та олієжирової продукції є вітчизняні та зарубіжні підприємства. Можна стверджувати, що програма створення кластерів у харчовій промисловості активно здійснюється, а співробітництво технічно пов'язаних галузей сприяло підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняної харчової продукції.

На базі кластерів можливе створення міжрайонних сільських консультативних центрів, функція яких полягатиме у формуванні інноваційних пропозицій у сільськогосподарському виробництві, координації інформаційно-консультативного обслуговування сільських товаровиробників, підготовці, перепідготовці та підвищенні кадрів, формуванні нормативної правової бази.

ВИСНОВКИ

Отже побудова кластерної моделі матиме позитивний вплив на прискорення виходу України на новий рівень економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності регіонів. Для запуску процесу формування та діяльності як інноваційної системи загалом, так і технологічних кластерів у сільськогосподарському виробництві необхідний відповідний імпульс, який спрямовує суб'єктів господарювання на реалізацію єдиної інноваційної стратегії.

Література:

1. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів" від 22.05.1996 р. № 5492.
2. Панкова М.О. Дефініції кластера в сучасній економічній літературі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2011_4/063-68.pdf
2. Россоха В.В. Кластерна модель організації виробничих систем / В.В. Россоха // Економіка АПК. — 2011. — № 10. — С. 146—152.
3. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів // Економіст. — 2008. — № 10. — С. 31—35.

References:

1. Postanova Kabinetu Ministriv Ukraini "Pro zatverdzhennya Polozhennya pro poryadok stvorennya i funkcionuvannya texnoparkiv ta innovaciinix struktur inshix tipiv" vid 22.05.1996 r. № 5492.
2. Pankova M.O. Definiciji klastera v suchasni ekonomichnii literaturi [Elektronni resurs]. — Rezhim dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2011_4/063-68.pdf
3. Rossoxa V.V. Klasterna model' organizacii virobnicnix sistem / V.V. Rossoxa // Ekonomika APK. — 2011. — № 10. — S. 146—152.
4. Sokolenko S. Problemi i perspektivi posilennya konkurentospromozhnosti ekonomiki Ukraini na osnovi klasteriv // Ekonomist. — 2008. — № 10. — S. 31—35.

Стаття надійшла до редакції 21.04.2013 р.

С. І. Прокопчук,
асистент кафедри економіки будівництва,
Київський національний університет будівництва та архітектури

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЕМПІРИЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ЗАВОДІВ ЗБК УКРАЇНИ ЗА ДОПОМОГОЮ НОРМАТИВНИХ ПІДХОДІВ ТА ПІДХОДУ, ОСНОВАНОГО НА ІМІТАЦІЙНОМУ МОДЕЛЮВАННІ

S. Prokopchuk,
assistant in the department of construction economy, Kiev National University of Construction and Architecture

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE EMPIRICAL RESULTS OF BANKRUPTCY PREDICTION CONCRETE PLANTS OF UKRAINE WITH THE REGULATORY APPROACHES AND THE APPROACH BASED ON SIMULATIONS

Емпірично досліджено ефективність прогнозування банкрутства нормативними підходами на прикладі ПАТ "Білоцерківський завод залізобетонних конструкцій" за 6 років з 2005—2010 рр., проведено компаративний аналіз точності прогнозування банкрутства основними нормативними підходами та підходом автора статті.

Empirically investigated the effectiveness of bankruptcy prediction regulatory approaches on the example of "Belayatserkov concrete structures" for 6 years from 2005—2010., Conducted comparative analysis of the accuracy of forecasting bankruptcy basic regulatory approaches and the approach of the author.

Ключові слова: банкрутство, прогнозування банкрутства, нормативні підходи до прогнозування банкрутства, імітаційне моделювання, критерій банкрутства.

Key words: bankruptcy prediction, regulatory approaches to prediction of bankruptcy, simulation, criterion for bankruptcy.

ВСТУП

На сучасному етапі проблема прогнозування банкрутства гостро актуалізується у зв'язку зі світовою економічною кризою, яка є наслідком світових тенденцій глобального економічного розвитку. На будь-якому рівні господарювання: на мікрорівні (окреме підприємство), на мезорівні (галузь економіки) чи на макрорівні (країна в цілому) — є потреба у використанні оптимального підходу до прогнозування банкрутства, що дозволить контролювати фінансовий стан та раціональне використання фінансових ресурсів, запобігати банкрутству, а отже уникати і його негативних наслідків як для окремого суб'єкта підприємництва, так і для країни в цілому.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасній науковій економічній літературі при прогнозуванні банкрутства домінуючими є підходи, основані на дискримінантному аналізі (моделі Е. Альтмана [1—4], Р. Ліса [7], Г. Спрінгейта [8], О. Терещенка [9]), та підходи, основані на методі аналізу фінансових коефіцієнтів — коефіцієнти В.Бівера [5—6]. У зарубіжній та українській економічній літературі для прогнозування банкрутства підхід, оснований на методі імітаційного моделювання, не використовувався, що робить проблему прогнозування банкрутства цим підходом актуальною.

МЕТА СТАТТІ

Мета роботи: 1) емпірично дослідити можливості прогнозування банкрутства нормативними підходами (дискримінантний аналіз: моделі Альтмана, Терещенка, Ліса, Спрінгейта та метод коефіцієнтів — коефіцієнт Бівера) на прикладі 20 підприємств ЗБК за 6 років з 2005—2010 рр. (розрахунки за кожен рік окремо); 2) системно проаналізувати основні типові помилки в прогнозуванні банкрутства нормативними підходами; 3) провести компаративний аналіз точності прогнозування банкрутства основними нормативними підходами та підходом автора.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Недоліки та обмеження нормативних підходів у прогнозуванні банкрутства в умовах України для підприємств ЗБК зумовили необхідність запропонувати автору статті новий комплексний підхід до прогнозування банкрутства, який передбачає використання іншого, ніж в нормативних підходах методу — методу імітаційного моделювання Монте-Карло, та розробленого автором статті інструментарію: власна шкала та новий власний інтегративний критерій ризику банкрутства — рентабельність інвестицій.

Обґрунтований автором статті новий підхід до прогнозування банкрутства позбавлений недоліків

Таблиця 1. Компаративний аналіз точності прогнозування банкрутства основними нормативними методами (діють у США, Європі, Росії, Україні) та підходом автора статті

Підхід	Z- модель Альтмана*	Z- модель Терещенко**	Z- модель Ліса***	Z- модель Спрінгейта****	Бівера Коэф.*****	Імітаційне моделювання критерію ризику банкрутства - рентабельності інвестицій ROI % *****		
						Макс. вар.	Сер. вар.	Мін. вар.
Рік								
2005	НБ (2,86)	НБ (1,7)	ПБ (0,030)	НБ (1,13)	НБ (0,354)	НБ (14,99)	НБ (14,07)	НБ (13,67)
2006	НБ (3,28)	НВ (-0,169)	НБ (0,0378)	НБ (1,30)	НБ (0,46)	НБ (12,85)	НБ (12,14)	НБ (11,53)
2007	НБ (4,94)	НВ (0,39)	НБ (0,0537)	НБ (2,60)	НБ (1,042)	НБ (28,21)	НБ (27,35)	НБ (26,8)
2008	НБ (4,64)	НВ (0,0146)	НБ (0,0548)	НБ (2,37)	НБ (0,79)	НБ (25,9)	НБ (24,6)	НБ (23,8)
2009	НБ (1,69)	ПБ (-0,58)	НБ (0,0422)	ПБ (0,42)	НБ (0,253)	РБ (0,63)	РБ (0,61)	РБ (0,60)
2010	НБ (1,77)	ПБ (-0,564)	ПБ (0,0357)	ПБ (0,64)	ПБ (0,133)	ПБ (-8,2)	ПБ (-7,33)	ПБ (-7,19)

Умовні позначення:

* >1,23 НБ — не банкрут, <1,23 ПБ — потенційний банкрут.

** >0,55 НБ — не банкрут, <0,55 НВ — фін. стан невизначений, < -0,55 ПБ — потенційний банкрут.

*** > 0,037 НБ — не банкрут, < 0,037 ПБ — потенційний банкрут.

**** >0,862 НБ — не банкрут, < 0,862 ПБ — потенційний банкрут.

***** >0,2 НБ — не банкрут, < 0,2 ПБ — потенційний банкрут.

***** >5% НБ — не банкрут, < 5% РБ — є ризик банкрутства, < 0% ПБ — потенційний банкрут.

нормативних підходів, оскільки має зовсім інші принципи дії: не потребує великої вибірки підприємств, не залежить від типу розподілу значень досліджуваних фінансових показників, дозволяє враховувати вплив стохастичних випадкових зовнішніх чинників на ризик банкрутства підприємств ЗБК, комплексно розглядає діяльність трьох сфер діяльності підприємства з акцентом на інвестиційній сфері, а головне дає можливість досліджувати на теоретичному та прикладному рівні нові, не вирішені раніше аспекти проблеми прогнозування банкрутства, зокрема прогнозувати імовірні причини банкрутства та виражати їх в кількісному вимірі.

Усі елементи авторського підходу до прогнозування банкрутства емпірично перевірені на спеціально відібраній вибірці (з однаковою КВЕД) із 20 заводів ЗБВ за 6 років з 2005 по 2010 рр. (розрахунки на основі бухгалтерської звітності по кожному заводу окремо).

Розглянемо точність діагностування банкрутства 5 нормативних підходів (4 різновиди дискримінантного аналізу: моделі Альтмана, Терещенка, Ліса, Спрінгейта та метод аналізу коефіцієнтів — коефіцієнт Бівера) та підходу автора статті щодо прогнозування банкрутства, аналіз по кожному підходу окремо за 6 років (2005—2010 рр.)

Як приклад в таблиці 1 наведено показники підприємства — ПАТ "Білоцерківський завод залізобетонних конструкцій" за 2005—2010 рр. Результати прогнозування банкрутства перевірялися на основі бухгалтерської звітності цього заводу.

Як видно з даних таблиці 1, підхід оснований на дискримінантній моделі Альтмана у 2005—2010 рр., помилково вказував на "стійкий фінансовий стан" підприємства (>1,23 — не банкрут). Проте згідно з бухгалтерською звітністю, підприємство у 2010 р. мало збиток —1211 тис. грн. та дефіцит власних обігових коштів — 761 тис. грн. Тобто в період 2005—2010 рр. підхід, оснований на дискримінантній моделі Альтмана, весь час давав необґрунтовано оптимістичний прогноз фінансового стану підприємства, вчасно не зафіксував погіршення реальної фінансової стану підприємства в період економічної кризи 2009—2010 рр.

Підхід, оснований на дискримінантній моделі Терещенка, у 2006—2008 рр., помилково вказував на "невизначений фінансовий стан" підприємства (< 0,55 — невизначений), хоча насправді у цей період згідно бухгалтерської звітності ризику банкрутства не було, підприємство стабільно розвивалося і отримувало прибуток. Чистий прибуток за 2006—2008 рр. зріс в 3,45 раз з 918 до 3172 тис. грн. Тобто у 2006—2008 рр. підхід, оснований на дискримінантній моделі Терещенка, не зміг чітко діагностувати реальний фінансовий стан підприємства в цей період. У 2009 р. підхід,

оснований на дискримінантній моделі Терещенка, помилково визначив фінансовий стан підприємства як "потенційне банкрутство" (-0,58 < -0,55), замість ризику банкрутства. Згідно бухгалтерської звітності, підприємство у 2009 р. не було банкрутом. Воно отримало чистий прибуток 91 тис. грн., мало власні обігові кошти 45 тис. грн. Проте ризик банкрутства все ж таки був, оскільки порівняно з 2008 р. чистий прибуток зменшився в 34,85 раз, з 3172 до 91 тис. грн., а власні обігові кошти зменшилися в 13,17 раз, з 593 до 45 тис. грн. Тобто у 2009 р. підхід, оснований на дискримінантній моделі Терещенка, давав спотворений погіршений прогноз фінансового стану підприємства, вказуючи на більш важку стадію банкрутства.

Підхід, оснований на дискримінантній моделі Ліса, у 2005 р. помилково вказував на "потенційне банкрутство" підприємства (0,030 < 0,037 — потенційний банкрут). Згідно бухгалтерської звітності підприємство у 2005 р. не було банкрутом. Воно отримало чистий прибуток 881,5 тис. грн., мало власні обігові кошти 264,2 тис. грн. Тобто у 2005 р. підхід, оснований на дискримінантній моделі Ліса, давав спотворений погіршений прогноз фінансового стану підприємства, штучно занижуючи реальний фінансовий стан підприємства в цей період. У 2009 р. підхід, оснований на дискримінантній моделі Ліса, помилково визначив фінансовий стан підприємства як "стійкий" (0,0422 > 0,037), замість "ризик банкрутства". Згідно бухгалтерської звітності, підприємство у 2009 р. не було банкрутом. Воно отримало чистий прибуток 91 тис. грн., мало власні обігові кошти 45 тис. грн.

Проте ризик банкрутства все ж був, оскільки порівняно з 2008 р. чистий прибуток зменшився в 34,85 раз з 3172 до 91 тис. грн., а власні обігові кошти зменшилися в 13,17 раз з 593 до 45 тис. грн. Тобто у 2009 р. підхід, оснований на дискримінантній моделі Ліса, давав більш оптимістичний прогноз фінансового стану підприємства, та не зафіксував початок тенденції погіршення реального фінансового стану підприємства в цей період.

У 2009 р. підхід, оснований на дискримінантній моделі Спрінгейта, помилково визначив фінансовий стан підприємства як "потенційне банкрутство" ($0,42 < 0,862$), замість "ризик банкрутства". Згідно бухгалтерської звітності підприємство у 2009 р. не було банкрутом. Воно отримало чистий прибуток 91 тис. грн., мало власні обігові кошти 45 тис. грн. Проте ризик банкрутства все ж був, оскільки порівняно з 2008 р. чистий прибуток зменшився в 34,85 раз з 3172 до 91 тис. грн., а власні обігові кошти зменшилися в 13,17 раз з 593 до 45 тис. грн. Тобто у 2009 р. підхід, оснований на дискримінантній моделі Спрінгейта, давав штучно погіршений прогноз фінансового стану підприємства, помилково вказуючи на більш важку стадію кризи, що не відобразило реальний фінансовий стан підприємства в цей період.

У 2009 р. підхід, оснований на методі аналізу коефіцієнтів — коефіцієнті Бівера, помилково визначив фінансовий стан підприємства як "стійкий" ($0,253 > 0,2$), замість ризику банкрутства. Згідно бухгалтерської звітності, підприємство у 2009 р. не було банкрутом. Воно отримало чистий прибуток 91 тис. грн., мало власні обігові кошти 45 тис. грн. Проте ризик банкрутства все ж був, оскільки порівняно з 2008 р. чистий прибуток зменшився в 34,85 раз з 3172 до 91 тис. грн., а власні обігові кошти зменшилися в 13,17 раз з 593 до 45 тис. грн. Тобто у 2009 р. підхід, оснований на методі аналізу коефіцієнтів — коефіцієнті Бівера, давав більш оптимістичний прогноз фінансового стану підприємства, та не зміг відобразити початок тенденції погіршення реального фінансового стану підприємства в цей період.

На відміну від нормативних (традиційних) підходів, лише комплексний підхід щодо прогнозування банкрутства, запропонований автором статті, однією зі складових якого є використання імітаційного моделювання авторського інтегрального критерію ризику банкрутства (рентабельності інвестицій) та авторської шкали ризику банкрутства (з найменшою похибкою) більш точно діагностував реальний фінансовий стан підприємства як "стійкий" (рентабельність інвестицій більше $> 10\%$) за період 2005—2008 рр.; у 2009 р. визначив "ризик банкрутства" (рентабельність інвестицій менше $< 5\%$), у 2010 р. визначив "потенційне банкрутство" (рентабельність інвестицій менше $0\% <$). Результати, отримані підходом автора статті, емпірично підтвержені розрахунками фінансових коефіцієнтів за бухгалтерською звітністю по заводу ПАТ "Білоцерківський завод залізобетонних конструкцій" за 2005—2010 рр.

ВИСНОВКИ

Компаративний аналіз емпіричних результатів прогнозування банкрутства нормативними підходами та підходом, запропонованим автором статті, демонструє наступне.

1. У стабільні роки економічного зростання будівельної галузі 2005—2008 рр. не всі традиційні нормативні підходи виявилися ефективними у прогнозуванні банкрутства. Підходи, оснований на дискримінантних моделях Альтмана, Спрінгейта та коефіцієнті Бівера, правильно визначили реальний фінансовий стан підприємства ЗБК за цей період. Підхід, оснований на дискримінантній моделі Ліса, у 2005 р. помилково встановив "банкрутство", але правильно діагностував як "стійкий" фінансовий стан підприємства у 2006—2008 рр. Підхід, оснований на дискримінантній моделі Терещенка, лише

один раз у 2005 році правильно визначив фінансовий стан підприємства як "стійкий", але в подальші 2006—2008 рр. постійно помилково встановлював "ризик банкрутства" підприємства. Таким чином, у період економічного піднесення не всі нормативні підходи доцільно використовувати для прогнозування банкрутства. Проте в кризові для будівельної галузі 2009—2010 рр. всі традиційні нормативні підходи, оснований на дискримінантних моделях Альтмана, Ліса, Спрінгейта, Терещенка та коефіцієнті Бівера, мали ще більше складнощів в діагностуванні реального фінансового стану підприємств ЗБК в цей період. У розпал економічної кризи 2009 р. в будівельній галузі підходи, оснований на дискримінантних моделях Альтмана, Ліса та коефіцієнті Бівера, не відрегулювали на погіршення фінансової ситуації підприємства ЗБК і продовжували помилково констатувати "стійкий" фінансовий стан заводу. Підходи, оснований на дискримінантних моделях Спрінгейта, Терещенка, у 2009 р., навпаки, діагностували більш важку стадію — "банкрутство", — порівняно з реальним фінансовим становищем підприємства. Таким чином, у кризовий 2009 р. всі нормативні підходи дали спотворені результати у прогнозуванні банкрутства: Альтман, Ліс, Бівер у бік покращення, а Спрінгейт, Терещенко в бік погіршення справжнього економічного стану підприємства. У 2010 р., коли наслідки економічної кризи стали очевидними, нормативні підходи, оснований на дискримінантних моделях Ліса, Спрінгейта, Терещенка та коефіцієнті Бівера, дали пізню діагностику банкрутства. Лише підхід, оснований на дискримінантній моделі Альтмана, продовжував не реагувати на погіршення фінансових показників діяльності підприємства і помилково констатував "стійкий" фінансовий стан заводу ЗБК.

Отже, традиційні нормативні підходи, оснований на дискримінантних моделях Альтмана, Ліса, Спрінгейта, Терещенка та коефіцієнті Бівера, через велику кількість помилок у прогнозуванні банкрутства не є ефективними для прогнозування банкрутства в будівельній галузі України та зокрема заводів ЗБК.

Лише підхід автора статті, оснований на імітаційному моделюванні інтегрального критерію ризику банкрутства (рентабельності інвестицій) як в роки економічного зростання будівельної галузі України у 2005—2008 рр., так і в роки економічної кризи в будівельній галузі у 2009—2010 рр. безпомилково діагностував реальний фінансовий стан підприємства ЗБК у періоди, що аналізувалися.

2. Здебільшого нормативні підходи, оснований на використанні дискримінантного аналізу моделі Ліса, Спрінгейта, та аналізі коефіцієнтів — коефіцієнті Бівера, вказують лише на діаметрально протилежні позиції фінансового стану підприємства: "банкрут" чи "не банкрут" без урахування проміжних станів — тобто "ризик банкрутства". В деяких нормативних підходах, зокрема оснований на використанні дискримінантного аналізу (моделі Альтмана, Терещенка) більш деталізована шкала допускає виділення проміжного фінансового стану підприємства, як то — "ризик банкрутства", що теоретично дозволяє проводити ранню діагностику ризику банкрутства. Проте на практиці в умовах України підходи, оснований на моделях Альтмана, Терещенка, не здатні гнучко реагувати на початок негативних фінансових тенденцій, тому не працюють на попередження та ранню діагностику ризику банкрутства, а фіксують лише пізню стадію банкрутства. Крім того підхід, оснований на моделі Терещенка, вказує на хибний "ризик банкрутства" навіть в роки економічного зростання підприємства 2006—2008 рр.

3. Причина помилок у прогнозуванні банкрутства нормативними традиційними підходами, оснований на дискримінантному аналізі (моделі Альтмана, Ліса, Спрінгейта, Терещенка) та коефіцієнті Бівера криються як в принципах дії самих методів, так і у виборі індикаторів, які використовували в своїх підходах кожен

із цих дослідників. Нормативні підходи, основані на дискримінантному аналізі, мають спільний недолік, що пов'язаний з принципом дії методу: а) вони потребують відсутності мультиколінеарності та гетероскедастичності; б) вагові коефіцієнти в дискримінантній функції повинні раз в 10 років переглядатися та коригуватися у відповідності до змін макроекономічних умов країни. Нормативні підходи, основані на іноземних дискримінантних моделях Альтмана, Ліса, Спрінгейта та інші, не можуть використовуватися в умовах України. Оскільки вагові коефіцієнти в дискримінантних моделях Альтмана, Ліса, Спрінгейта розроблені на основі статистичної звітності вибірки іноземних підприємств у 70-ті роки ХХ ст. Тому через різницю в стандартах бухгалтерського обліку, різних макроекономічних умов, різної структури активів та пасивів ці підходи не можуть повноцінно використовуватися для прогнозування ризику банкрутства в будівельній галузі України і зокрема заводів ЗБК. Підхід, оснований на дискримінантній моделі Терещенка, хоча і розроблений на статистичній вибірці українських підприємств, проте теж має свої недоліки. По-перше, вагові коефіцієнти в дискримінантній моделі Терещенка зміщені в бік банкрутства, що створює загрозу помилки в діагностуванні ризику банкрутства підприємств, оскільки модель Терещенка автоматично дає більш важку стадію банкрутства підприємств, які знаходяться на більш легкій початковій стадії ризику банкрутства. По-друге, вагові коефіцієнти в дискримінантній моделі Терещенка розроблені на основі універсальної вибірки українських підприємств з різних галузей економіки, тобто не враховують специфіку діяльності будівельної галузі і, зокрема, вибірки українських підприємств ЗБК. Нормативні традиційні підходи, основані на дискримінантному аналізі (моделі Альтмана, Ліса, Спрінгейта, Терещенка) та коефіцієнти Бівера, містять в якості індикаторів фінансові показники, що призводять до помилок у прогнозуванні банкрутства. У нормативних підходах, основаних на дискримінантному аналізі (моделі Альтмана, Ліса), — це коефіцієнт фінансової стабільності, що спричинив помилки у прогнозуванні банкрутства у 2009—2010 рр. В нормативному підході, основаному на дискримінантному аналізі використанні моделі Спрінгейта, — це коефіцієнт співвідношення робочого капіталу до суми активів підприємства, що спричинив помилки у прогнозуванні банкрутства у 2009 р. У нормативному підході, основаному на дискримінантному аналізі використанні моделі Терещенка, — це коефіцієнт рентабельності за чистим грошовим потоком від операційної та інвестиційної сфер діяльності, що спричинив помилки у прогнозуванні банкрутства у 2006—2009 рр. У нормативному підході, основаному на коефіцієнті Бівера, — це показник амортизація, що спричинив помилки у прогнозуванні банкрутства у 2009 р.

4. На відміну від традиційних підходів до прогнозування банкрутства, підхід автора статті, оснований на імітаційному моделюванні інтегрального критерію ризику банкрутства рентабельності інвестицій ROI, демонструє суттєві переваги:

— має більшу точність прогнозування банкрутства за рік до настання події, що виражається в більшій кількості передбачених заводів потенційних банкрутів у порівнянні з традиційними, нормативними методами, основаними на використанні дискримінантного аналізу (моделі Альтмана, Терещенка, Ліса, Спрінгейта), методі аналізу коефіцієнтів — коефіцієнті Бівера;

— вказує не лише на крайні позиції "банкрут чи не банкрут", але і на три проміжні фінансові стани підприємства між банкрутством та небанкрутством: високий, середній, низький "ризик банкрутства". Тобто дає можливість проводити ранню діагностику банкрутства, коли симптоми банкрутства ще не з'явилися в явному вигляді;

— адаптований до економічних умов України, апробований на українських підприємствах ЗБК, відповідно є спеціалізованим для прогнозування ризику банкрутства в будівельній галузі України, зокрема для заводів ЗБК.

Література:

1. Altman E. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy // The Journal of Finance. — 1968. — № 23(4). — P. 589—609.
2. Altman E.I., Saunders A. Credit risk measurement: developments over the last 20 years. // Journal of Banking and Finance. — December 1997. — № 21 (11—12). — P. 1721—1742.
3. Altman E., Haldeman R., Narayanan P. Zeta analysis: A new model to identify bankruptcy risk of corporations // Journal of Banking and Finance. — 1977. — № 1. — P. 29—51.
4. Altman E. Bankruptcy, Credit Risk and High Yield Junk Bonds. — Wiley-Blackwell, 2002. — 540 page.
5. Beaver W. Financial ratios as predictors of failure // Journal of Accounting Research. — 1966. — № 5. — P. 71—111.
6. Beaver, William H., McNichols, Maureen F. and Rhie (deceased), Jung-Wu, Have Financial Statements Become Less Informative? Evidence from the Ability of Financial Ratios to Predict Bankruptcy (December 2004). — Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=634921>, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.634921>
7. Измайлова К.В. Финансовый анализ в строительстве. навч. посібник / К.В. Измайлова. — К.: Кондор-2007. — С. 327.
8. Springate G.L.V. Predicting the possibility of failure in a Canadian firm // Unpublished M.B.A. Research Project Simon Fraser University, January In: INSOLVENCY PREDICTION, E. Sands & Associates Inc. — 1978.
9. Терещенко О.О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О.О. Терещенко // Економіка України. — 2003. — № 8. — С. 38—44.

References:

1. Altman E. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy // The Journal of Finance. — 1968. — № 23(4). — P. 589—609.
2. Altman E.I., Saunders A. Credit risk measurement: developments over the last 20 years. // Journal of Banking and Finance. — December 1997. — № 21 (11—12). — P. 1721—1742.
3. Altman E., Haldeman R., Narayanan P. Zeta analysis: A new model to identify bankruptcy risk of corporations // Journal of Banking and Finance. — 1977. — № 1. — P. 29—51.
4. Altman E. Bankruptcy, Credit Risk and High Yield Junk Bonds. — Wiley-Blackwell, 2002. — 540 page.
5. Beaver W. Financial ratios as predictors of failure // Journal of Accounting Research. — 1966. — № 5. — P. 71—111.
6. Beaver, William H., McNichols, Maureen F. and Rhie (deceased), Jung-Wu, Have Financial Statements Become Less Informative? Evidence from the Ability of Financial Ratios to Predict Bankruptcy (December 2004). — Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=634921>, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.634921>
7. Izmailova K.V. Finansovii analiz v budivnictvi. navch. posibnik / K.V. Izmailova. — K.: Kondor-2007. — S. 327.
8. Springate G.L.V. Predicting the possibility of failure in a Canadian firm // Unpublished M.B.A. Research Project Simon Fraser University, January In: INSOLVENCY PREDICTION, E. Sands & Associates Inc. — 1978.
9. Tereschenko O.O. Diskriminantna model' integral'noi ocinki finansovogo stanu pidpriemstva / O.O. Tereschenko // Ekonomika Ukraini. — 2003. — № 8. — S. 38—44.

Стаття надійшла до редакції 23.04.2013 р.

Д. А. Бондаренко,
аспірант, НТУ "ХПИ"

ПРОБЛЕМЫ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ И ЕЕ УПРОЩЕНИЕ КАК ФАКТОР ОПТИМИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

D. Bondarenko,
graduate student, NTU "HPI"

PROBLEMS OF FISCAL POLICY AND ITS EASIER AS A FACTOR IN OPTIMIZATION OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN UKRAINE

В статье произведен анализ налоговой политики, проводимой в Украине по отношению к малым и средним предприятиям промышленности, с целью выявить существующие проблемы в этой сфере. Выявлены налоговые барьеры, мешающие эффективному развитию малых и средних предприятий и обуславливающая уход большинства из них в теневой сектор экономики, в частности: высокие ставки налогов, большое количество налогов, запутанность налогового администрирования и другие. Как возможный вариант решения существующих проблем предложена взвешенная система налогообложения, учитывающая как доходную, так и затратную часть хозяйственной деятельности малых и средних предприятий. Суть предлагаемых изменений в системе налогообложения заключается в развитии упрощенных режимов налогообложения, в основу которых будет положен принцип единого налога с дифференцированной по отраслям ставкой.

In the article the analysis of tax policies in Ukraine in relation to small and medium-sized industrial enterprises in order to identify the existing problems in this area. Identified tax barriers to the effective development of small and medium enterprises causing care of most of them in the informal sector of the economy, such as: high tax rates, a large number of tax complexity of tax administration and others. As a possible solution to the problems proposed balanced tax system that takes into account both the revenue and costly part of the economic activity of small and medium enterprises. The essence of the proposed changes in the tax system is the development of simplified taxation regime which will be based on the principle of the single tax on industries with differentiated rates.

*Ключевые слова: налоги, малые и средние предприятия, налоговое давление, теневая экономика.
Key words: taxes, small and medium-sized enterprises, the tax pressure, the underground economy.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Важным инструментом в государственном регулировании деятельности малых и средних предприятий (далее — МСП) любого высокоразвитого государства является налоговая политика. В условиях грамотного использования она способна стать своего рода поддержкой МСП в кризисные периоды их существования, а также позволяет стимулировать деятельность МСП в тех сферах, которые бы оказывали благоприятное воздействие на социально-экономическое развитие страны в целом.

На современном этапе социально-экономического развития Украины налоговая политика является существенным барьером в развитии МСП, оказывая большое, часто необоснованное фискальное давление на законно работающие предприятия. Это приводит к росту теневого сектора экономики и, как следствие, — к дефициту бюджетных средств у государства. Поэтому до тех пор, пока в Украине налоговая политика, проводимая в сфере МСП, будет находиться в стадии формирования и неустойчивости, вопрос о влиянии фискальной политики на деятельность МСП будет оставаться актуальным.

АНАЛИЗ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Изучению влияния налоговой политики, проводимой в Украине, на хозяйственную деятельность предприятий посвящены работы таких отечественных авторов, как Ю.Б. Иванов, О.М. Тищенко, К.В. Давискиба, И.А. Серова, Г.Ю. Исаншина, Л.Н. Карпов, В.В. Карпова, А.В. Кендюхов, А.Н. Ярым-Агаев [6; 7; 8; 9; 10] и другие, но они не раскрывают в полной мере особенностей налоговой системы в отношении промышленных МСП, поэтому данный вопрос нуждается в дальнейшем исследовании. С этой целью был проведен анализ законодательных и нормативно-правовых актов, регулирующих данный вопрос в Украине [11; 12; 13; 14; 15; 16], изучены отчеты о результатах деятельности Государственного комитета Украины по вопросам регуляторной политики и предпринимательства (далее — Госкомпредпринимательство) [17; 18], а также проанализированы исследования, проводимые Международной финансовой корпорацией (далее — МФК) касательно вопросов налоговой политики в Украине [19; 20; 21; 22; 23; 24].

ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Цель статьи: проанализировать современную налоговую систему в Украине и выявить существующие барьеры препятствующие эффективной деятельности МСП.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

В Украине, как считают, в частности, ученые А. Кендюхов и А. Ярым-Агаев, налоговая нагрузка слишком велика как для страны с развивающейся экономикой [1]. С этим мнением согласны и мы, ведь по данным Государственной службы статистики Украины за период с 2005 по 2009 годы соотношение налогов и ВВП в Украине находится в интервале от 35,1% до 38,9% (табл. 1), а это подтверждает то, что в последние годы фискальное давление было большим для многих МСП.

Современное налогообложение является одним из основных факторов возникновения рисков в управлении предприятия. При этом в результате анализа специальной литературы, касающейся рисков менеджмента, связанных с налогообложением [6; 7; 8; 9; 10], было выявлено, что не всегда у управляющего звена МСП есть возможность влиять на возникающие налоговые риски на уровне предприятия, так как некоторые из них можно устранить (либо уменьшить вероятность их появления) лишь на уровне государства.

Такие риски зачастую связаны с отсутствием ясного понимания законодательства, вследствие чего могут возникнуть противоречивые толкования нормативов со стороны предприятия и со стороны налоговых органов.

Причиной возникновения рисков могут также послужить отсутствие необходимых разъяснений в случае возникновения налоговой неопределенности, отсутствие необходимой квалификации для решения данного вопроса, а также многие другие факторы. Поэтому весьма важно участие представителей МСП непосредственно в формировании налоговой политики.

Наиболее удачным решением в налоговой политике Украины, по нашему мнению, является введение упрощенных режимов налогообложения, которые позволяют налогам выполнять стимулирующую функцию, создавая тем самым благоприятную возможность для создания эффективного механизма поддержки и развития МСП со стороны государства. Так, согласно Указу Президента Украины № 727 от 03.07.98 г. [15], у МСП появилась возможность перехода на упрощенную систему налогообложения при ставках единого налога в размере 10% или в размере 6%, если предприятие является плательщиком НДС. Численность плательщиков единого налога в 2010 была больше почти в 14 раз, чем по состоянию на 1999 год. Увеличивались и поступления в бюджет от уплаты единого налога, которые за период с 1999 года по 2009 год выросли в 32 раза и составили 4100 млн грн. [17, с. 113].

С целью устранения имеющихся барьеров в государственной налоговой политике парламентом были предприняты шаги в реформировании системы налогообложения. Одним из таких шагов явилось принятие Закона Украины "О сборе и учете единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование" [12]. Благодаря ему у МСП с начала 2011 года появилась возможность уплаты единого социального взноса на общеобязательное государственное страхование вместо четырех. До принятия данного Закона МСП суммарно по четырем фондам уплачивали в среднем 37% от заработной платы работников, после — размер единого социального взноса стал варьироваться от 36,6% до 49,7% в зависимости от квалификации по профессиональной степени риска производства (общее число таких степеней составляет 67).

Также важным шагом в реформировании системы налогообложения стало принятие в конце 2010 года Налогового кодекса Украины [11] (далее — НКУ), который с момента принятия подвергался различным изменениям через вносимые поправки, так как изначальная редакция содержала множество противоречий.

В частности, в самом начале действия НКУ была временно исключена глава, посвященная упрощенной системе налогообложения, так как принятие норм, содержащихся в этой главе, практически означало бы отмену упрощенной системы налогообложения в Украине. Данная глава вызвала волну протеста со стороны предприятий накануне принятия Кодекса ВР, и 21.10.2010 г. был проведен ми-

Таблица 1. Доля налогов и других обязательных платежей в валовом внутреннем продукте Украины за 2005—2009 гг.

Показатели	Годы				
	2005	2006	2007	2008	2009
ВВП Украины в фактических ценах, млн грн.	441452	544153	720731	948056	913345
Доля налоговых поступлений в ВВП, в %	22,2	23,1	22,3	23,4	22,8
Доля обязательных отчислений в государственные социальные фонды в ВВП, в %	14,6	13,9	12,8	14,5	13,9
Доля налоговых поступлений и обязательных отчислений в государственные социальные фонды в ВВП, в %	36,8	37	35,1	38,9	36,7

тинг представителей бизнеса, в том числе МСП, с целью не допустить принятия этих норм. Данные действия свидетельствуют о том, что при разработке таких законопроектов в Украине с мнением представителей бизнеса считаются в последнюю очередь, что приводит лишь к тенезации МСП.

Если бы была ликвидирована упрощенная система налогообложения, то с переходом на обычную систему МСП были бы вынуждены перечислять в бюджет с учетом НДС около 50% своего дохода, что привело бы к росту стоимости товаров и услуг, а для многих обернулось бы банкротством, что вызвало бы всплеск безработицы и общий рост цен в стране.

С учетом массовой волны протеста со стороны бизнеса, 20.10.2011 г. был установлен фактически новый единый налог [13]. Основными нововведениями относительно единого налога для МСП стало повышение предельного объема дохода, при котором предприятия имеют возможность применять упрощенную систему налогообложения, с 1 млн грн. до 5 млн грн. Налоговые ставки составили 3% от дохода в случае отдельной уплаты НДС и 5% в случае, если НДС включается в состав единого налога.

В общем же, в течение 2011 года в НКУ вносились изменения 16-ю законами. Но и сам НКУ внес значительные изменения в налоговое законодательство, в числе которых можно отметить следующие:

- был существенно изменен налог на прибыль — произошло снижение ставки, но, как считают специалисты, в значительной степени усложнился сам налоговый учет, а через механизм льгот усилилось неравенство условий для ведения бизнеса. Да и снижение ставки будет происходить постепенно — в течение 4 лет: с апреля 2011 г. ставка стала 23%, с начала 2012 г. — 21%, в 2013 году будет 19% и в 2014 г. планируется снижение до 16% [27];

- вводятся в практику "налоговые каникулы" сроком до 01.01.2020 г. для некоторых категорий представителей малого и среднего бизнеса. Однако использовать данный вид льгот появилась возможность лишь у таких не очень типичных и не очень массовых МСП, как производители электрической, топливной энергии, биотоплива, судостроения, самолетостроения, легкой промышленности и т.д.;

- освобождаются от уплаты НДС определенные категории операций, в частности операции, связанные с поставкой товара и предоставлением услуг общественными организациями и предприятиями инвалидов, издательская деятельность и др. Также запланировано снижение ставки НДС до 17%, начиная с 01.01.2014 года;

- установлена обязательная налоговая отчетность для средних и крупных предприятий;

- обозначен налог на недвижимость и введен экологический налог;

- многое другое.

Также в 2011 году были проведены и другие нововведения в системе налогообложения Украины. Так, например, в связи с проводимой пенсионной реформой Президентом был подписан Закон Украины "О мероприятиях относительно законодательного обеспечения реформирования пенсионной системы" от 08.07.2011 № 3668-VI [14], который вносит изменения в 22 Закона, в частности — была увеличена максимальная база для начисления единого социального взноса, а также введены другие изменения.

Поэтому можно сказать, что 2011 год был весьма насыщен различными новшествами и нововведениями, что вно-

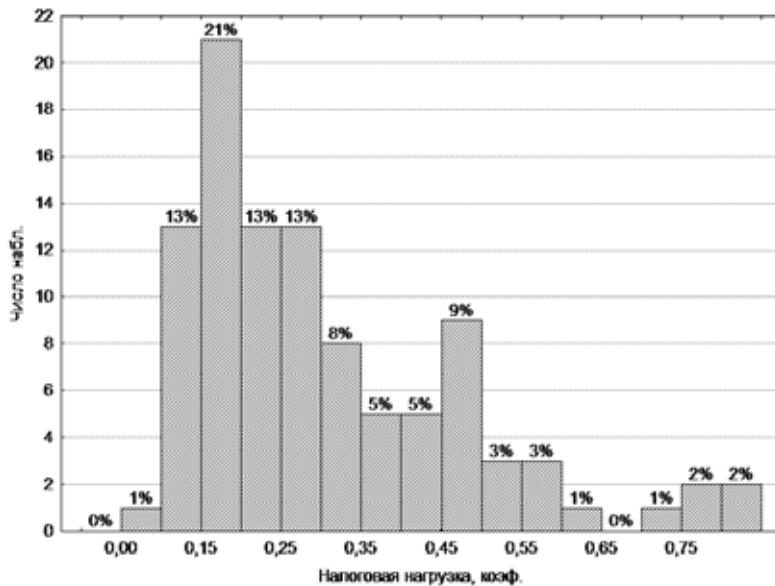


Рис. 1. Налоговая нагрузка на оборотные средства МСП по статистическим данным предприятий Харьковской области за 2006–2010 гг., %.

сило изрядную путаницу в налоговый учет во времена, и так не легкие для МСП.

В июле 2012 года Государственной налоговой службой (далее — ГНС) было предложено провести еще одну весьма масштабную налоговую реформу с целью уменьшения налогового бремени и либерализации законодательных норм, ключевые моменты которой отображены в проекте "Концептуальные изменения налоговой системы" (далее — КИНС) [30]. Основными новшествами, предлагаемыми в КИНС, являются изменения налоговой политики в отношении системы налогообложения фонда заработной платы и НДС.

Так как основной причиной существования заработной платы "в конвертах" остается высокое налоговое бремя, то предлагается уменьшить ставку единого социального взноса до 18,6%. Данное изменение, по мнению ГНС, будет способствовать росту показателя заработной платы "по-белому" и принесет дополнительно около 22 млрд грн. в бюджетные фонды.

Планируется ввести уплату единого социального взноса со всей суммы заработной платы и ликвидировать существующую льготу, на основании которой начисление единого социального взноса не осуществлялось на сумму заработной платы, превышающую девять минимальных заработных плат. Данные изменения, по мнению ГНС, принесут бюджету около 4 млрд грн. дополнительно.

Насколько достоверными окажутся прогнозы ГНС, покажет время. По нашему же мнению, для того чтобы предприятия поверили государству, потребуется какое-то время, поэтому быстрого перехода от теневого варианта "зарплаты в конвертах" к официальной уплате официально всей суммы заработной платы лучше не надеяться. Рассчитывать на большие поступления в бюджет за счет ликвидации льгот тоже не следует, скорее это приведет лишь к еще большей тенезации бизнеса.

В КИНС для того, чтобы налогообложение заработных плат было социально справедливым, предложено дифференцировать подоходный налог по трем уровням: 10%, 15% и 20%. Также в проекте рекомендуется установить размер минимальной заработной платы не менее 2000 грн. и сократить допустимое количество работников, работающих неполный рабочий день, до 10%.

Касательно НДС в КИНС предлагается изменить размер его ставки до 7% при внутренних операциях и до 12% при импорте всех товаров/услуг, относящихся к естественным монополиям. Данное изменение может привести к проблемам в отношениях Украины с Всемирной торговой организацией, так как генеральное соглашение о тарифах и торговли предусматривает, что для товаров, производимых на территории Украины, не должно быть привилегий по сравнению с импортными. Но с другой стороны, данное нововведение будет эффективно для поддержки МСП, занима-

ющихся производством, так как это изменение будет способствовать защите национального производителя.

Говоря о проекте КИНС в целом, можно отметить, что обсуждение и дальнейшее внедрение планируемых реформ в рамках данного проекта еще может продолжаться долго, и насколько эффективными окажутся эти меры, пока неясно. Фактически остается лишь то, что в Украине — несмотря на изменения в виде последних реформ — налоговое давление на МСП по-прежнему остается большим.

Данные приведенной выше таблицы 1 показывают средний уровень налоговой нагрузки на предприятия в Украине. Данный показатель является, несомненно, важным, однако он не дает полной информации об экономической эффективности налоговой системы Украины. Ведь в Украине, в отличие от развитых стран, большой процент вновь созданной стоимости уходит в теневую экономику. Так, согласно исследованию МФК, Украина занимает 145 место среди 162 стран по размерам теневой экономики, а средний показатель теневой экономики в Украине составляет 54,9% [28]. Это существенным образом влияет на формирование ВВП и налоговой политики в целом.

Также общий показатель налоговой нагрузки по стране в целом еще не отображает уровень нагрузки на отдельные предприятия, в том числе на МСП. Под налоговой нагрузкой на предприятие понимается отношение суммы налогов и других обязательных отчислений в страховые фонды, реальным плательщиком которых является данное предприятие к его общей выручке. Существует фактическая налоговая нагрузка и номинальная. Номинальная включает в себя налоги и обязательные платежи, которые МСП должно уплатить в бюджет в случае полного соблюдения законодательных норм, а фактическая — учитывает те платежи, которые в реальности уплачивает предприятие. Разница между номинальной и фактической нагрузкой показывает степень уклонения от уплаты налогов.

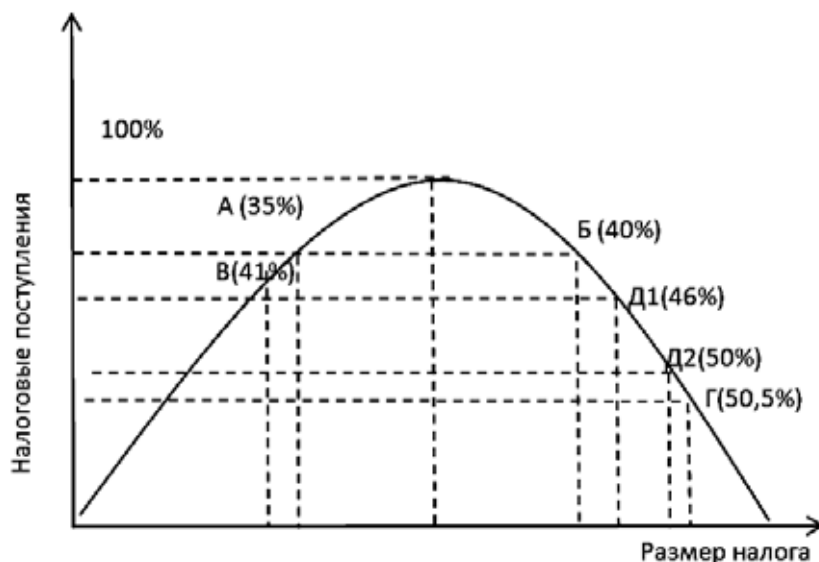
При этом очевидно, что чем выше номинальная нагрузка, тем больше вероятность того, что предприятия будут уклоняться от налогообложения. Однозначного мнения о критическом размере эффективной ставки, при которой вероятность фактической нагрузки максимальна, а вероятность массового уклонения становится минимальной, среди ученых и практиков не сложилось. Однако является достаточно общепринятой концепция американского экономиста А. Лаффера, согласно которой точка, при которой фактические налоговые поступления максимальны, находится в интервале 35—40%. Произведем оценку налоговой нагрузки на украинские МСП, а затем сравним ее уровень с эффективной ставкой Лаффера.

Анализ статистических данных для определения налогового давления на оборотные средства МСП, которое включает в себя налог на прибыль, НДС, налог с дохода физических лиц, отчисления по единому социальному взносу и другие платежи, показал, что по уплате налогов за период с 2006 г. по 2010 г. лишь 5% налоговых платежей МСП попадают в диапазон эффективной ставки Лаффера (рис. 2). У одних они меньше, у других больше, а это говорит об отсутствии равных условий для ведения бизнеса. Разная налоговая нагрузка показывает, что нынешняя система налоговых ставок несовершенна и находится за пределами эффективных значений из-за высокого разброса, а это указывает на необходимость перехода от действующей системы налогообложения к непосредственно налогообложению оборота.

Рассмотрим величину налогового давления на такие элементы финансово-хозяйственной деятельности, как оборот, прибыль и заработная плата. При этом предположим, что деятельность данных МСП не связана с производством подакцизных товаров, и допустим, что они не занимаются внешнеэкономической деятельностью. Мелкими и местными платежами/сборами/взносами также в расчетах будем пренебрегать — как несущественными.

Налоговое давление на прибыль включает в себя 21% изнутри (согласно новой ставке НКУ) и 20% НДС снаружи, а суммарный коэффициент составляет:

$$\frac{21\%+20\%}{100\%+20\%} = 0,342.$$



А и Б - интервал оптимума эффективной налоговой нагрузки;
В - суммарная налоговая нагрузка на прибыль в Украине;
Г - суммарная налоговая нагрузка на заработную плату в Украине;
Д1-Д2 - интервал общей налоговой нагрузки на добавленную стоимость в Украине.

Рис. 2. Налоговая нагрузка на прибыль и заработную плату в соотношении с эффективной ставкой А. Лаффера

Налоговое давление на зарплату включает в себя 15% изнутри (налог на доход с физических лиц) + 43,2% снаружи (единый социальный взнос в среднем по классификатору) + 20% НДС снаружи, а суммарно коэффициент налоговой нагрузки на заработную плату составляет:

$$\left[\left(15\% + 43,2\% \times \frac{100\% + 20\%}{100\%} \right) + 20\% \right] + \left[(100\% + 43,2\%) \times \frac{100\% + 20\%}{100\%} \right] = 86,84\% + 171,84\% = 0,505$$

Даже при равных размерах зарплаты и прибыли среднее налоговое давление на добавленную стоимость составило бы $0,34 \cdot 0,5 + 0,505 \cdot 0,5 = 0,424$, что уже выше оптимального по Лафферу; с учетом же того, что зарплата почти всегда у МСП значительно больше прибыли, реальная налоговая нагрузка должна составлять $0,46 - 0,50$, т.е. быть еще выше и еще дальше от приемлемых значений.

Если же делить налоги на оставшуюся после них часть, имеем и вовсе значительно больше:

$$\text{для прибыли } \frac{21\% + 20\%}{100\% - 21\%} = 0,519$$

$$\text{для заработной платы } \frac{(15\% + 43,2\% \times \frac{100\% + 20\%}{100\%}) + 20\%}{100\% - 15\%} = 1,022,$$

то есть по заработной плате в налоги уходит больше, чем остается чистыми.

Таким образом получается, что в Украине действующие налоговые ставки по своим размерам не соответствуют эффективной ставке Лаффера (рис. 2), особенно — налоговая нагрузка на заработную плату, которая в значительной мере превосходит максимальный порог, рекомендуемый Лаффером. А это, в свою очередь, говорит о том, что государственный бюджет недополучает значительную сумму средств, что также подтверждают данные исследования МФК "Стоимость выполнения налогового законодательства в Украине", согласно которым около 18% заработной платы выплачивается неофициально [24, с. 97].

Также хотелось бы обратить внимание на то, что данные цифры налоговой нагрузки не включают расходов, связанных с расчетами налогов, хотя существенное давление на МСП оказывают и высокие трудозатраты, связанные с таким расчетом, которые в конечном счете выливаются в дополнительную денежную нагрузку для предприятий. Тем самым усиливается налоговое давление на предприятия, ведь по сути высокий уровень данных расходов эквивалентен повышению налоговых ставок для МСП, так как предприятию не особо важно, платить эти деньги в бюджет в виде

налогов либо относить их к затратам, связанным с администрированием налогов.

К таким затратам относятся расходы на содержание штата необходимых сотрудников (с учетом страховых платежей), прочие расходы, связанные с ведением и сдачей налоговой отчетности, прохождением проверок, приобретением специализированной литературы, бланков и форм для налогового учета, приобретением необходимого программного обеспечения, и многие другие расходы, непосредственно связанные с ведением налогового учета.

На основании данных исследования МФК "Стоимость выполнения налогового законодательства в Украине" можно сделать вывод, что затраты, связанные с администрированием налогов в Украине, колеблются в интервале от 826 до 5519 человеко-часов в год, в зависимости от размеров предприятия. Это в разы превосходит данные показатели в других странах. Например, данный показатель в Новой Зеландии для МСП составил менее 77 человеко-часов, в Южно-Африканской Республике 150—

260 человеко-часов. При этом данные исследования показали, что затраты времени предприятий, связанные с ведением налогового учета по единому налогу, в среднем составляют 65 часов в год, в то же время на налоговый учет НДС у предприятий уходит в среднем 650 часов, налога на прибыль — 280 часов в год.

Также исследование показало, что и суммы расходов, связанные с учетом отдельных видов налогов, по Украине разные. Так, на ведение налогового учета, связанного с НДС, предприятия суммарно тратят в год около 1900 млн грн., на налоговый учет налога на прибыль — 900 млн грн., и на единый налог — 85 млн грн. Это говорит о том, что упрощенная система налогообложения дает возможность предприятиям существенным образом уменьшить свои расходы, связанные с администрированием налогов, которые в среднем для всех предприятий составляет около 8% их годового дохода. [24, с. 9—11, 14, 17].

При таком общем налоговом давлении не является удивительным, что в Украине столь высокий удельный вес теневой экономики. Следовательно, необходимо уменьшать налоговую нагрузку. С другой стороны, не стоит ждать, что сразу произойдет выход предприятий из тени, так как кривая Лаффера "эффективно" работает только в одну сторону. Ведь уходят в тень намного быстрее, чем потом возвращаются, так как у МСП должно появиться доверие к государству.

Нужно учитывать и то, что снижение налоговой нагрузки за счет снижения налоговых ставок является, без сомнения, положительным явлением, но проводимые реформы должны восприниматься как выгодные самими предприятиями. А украинские МСП настолько разуверились в сотрудничестве бизнеса и власти, что простое снижение налоговых ставок будет восприниматься как формальность, так как государство все равно "возьмет" свое, ведь бюджетные планы поступлений не уменьшаются, а значит — будет жестче налоговое администрирование.

Данные расчетов Совета предпринимателей при КМУ [29] показывают, что предприятия отдадут предпочтение все-таки именно упрощению самой системы налогообложения. На основании данных этих расчетов можно сделать вывод — за простоту они даже готовы платить больше. Ведь получается, что в среднем сопоставимая (т.е. без учета НДС и отчислений на обязательное социальное страхование) налоговая нагрузка на общей системе налогообложения (1,8%) оказалась меньше, чем при едином налоге (3,44%). То есть предприятия готовы, переходя на единый налог, платить больше, так как упрощение самой системы налогообложения означает упрощение администрирования налогов через

Таблица 2. Выдержка из рейтинга экономик 183 стран мира "Рейтинг налоговых систем 2011"

Страна	Количество налогов	Время на налоговый учёт	Простота налоговой системы	Общая налоговая ставка
Китай	9	154	114	158
Великобритания	15	23	16	76
США	35	66	62	124
Япония	43	143	112	130
Германия	53	84	88	128
Россия	35	132	105	123
Белоруссия	181	178	183	173
Узбекистан	142	78	154	176
Украина	183	174	181	149

сокращение вмешательства контролирующих органов в деятельность предприятий, а соответственно — понадобится меньше расходов, будет меньше штрафов, проще налоговый учет, меньше налоговые риски и т.д.

Но пока что мероприятия, проводимые с целью совершенствования механизмов налоговой политики в Украине, явно не упрощают ни процедуру работы самих органов исполнительной власти на местах, ни деятельность МСП непосредственно, что не создает положительных тенденций для улучшения позиций Украины в мировых рейтингах. В рейтинге, составленном на основании данных исследования МФК "Рейтинг налоговых систем 2011", Украина по простоте налоговой системы занимает 181-е место из 183 возможных, по времени, затрачиваемому предприятиями на налоговый учет, — 174-е место, а по количеству налогов Украина занимает последнее — 183-е место (табл. 2).

Данные факты свидетельствуют о запутанности налогового законодательства, причем с каждым годом это проблема лишь усугубляется, и это не оказывает положительного воздействия на деятельность МСП, в особенности — промышленных, о чем пишет и Госкомпредпринимательство в своих отчетах: "Діюча на сьогодні податкова система внаслідок нестабільності законодавства перешкоджає зусиллям суб'єктів підприємництва у розвитку виробництва і підвищенні ефективності їх діяльності" [17, с. 134].

Считать, что низкий уровень экономического развития Украины — это следствие только несовершенства налогового законодательства, будет некорректно. Ведь наряду с проблемами в налоговом законодательстве существуют и другие факторы, оказывающие негативное воздействие на стабильное развитие украинской экономики. Но влияние налоговой политики на развитие коррупции, рост теневой экономики, неблагоприятные условия для инвестиционного климата очевидно.

ВЫВОД

Никакой налоговый менеджмент в современных условиях хозяйствования для МСП не будет эффективным, за исключением теневого, — пока вопросы, связанные с налоговой системой, не будут решены на государственном уровне. Для этого необходимо, во-первых, на уровне государства создать эффективную систему налогообложения с экономически обоснованными ставками налога, которые были бы выгодны государству и приемлемы для самих МСП, чтобы в конечном счете у них пропала необходимость уходить в тень. Такой системой может стать взвешенная система налогообложения, учитывающая как доходную, так и затратную часть хозяйственной деятельности МСП. А во-вторых, самим МСП необходимо принимать активное участие в решении вопросов, связанных с формированием налоговой политики, предлагать эффективные способы их решения и отстаивать свои интересы.

Литература:

1. Кендюхов А., Ярым-Агаев А. Какая налоговая реформа нужна Украине? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://kenduhov.in.ua/index.php?type=full&name=nstat/nstat_2.html
2. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Всемирная книга фактов [Электронный ресурс] / Материал Центрального разведывательного управления США.

— Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

4. Налоги в ЕС являются самыми низкими в Болгарии [Электронный ресурс] / Материал Инвестиционной компании "ЕВРОДИНК". — Режим доступа: <http://buy-sell-bulgaria.ru/info/?p=205>

5. Чабан Е. У Мексики самое низкое налоговое бремя [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://offshore.su/blog/archives/5636>

6. Десятнюк О.М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика: моногр. / О.М. Десятнюк. — Тернопіль: Видавництво ТНЕУ, 2009. — 312 с.

7. Иванов Ю.Б. Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів: наукове видання. Під ред. докт. екон. наук, професора Ю.Б. Іванова / [Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, К.В. Давискіба, І.А. Серова та ін.]. — Харків: ХНЕУ, 2006 — 240 с.

8. Ісаншина Г.Ю. Податковий менеджмент: [навч. посіб.] / Г.Ю. Ісаншина. — Київ: ЦУЛ, 2003. — 260 с.

9. Карпова В.В. Формування системи податкового планування на підприємстві: дис. ... канд. екон. наук. - Харків, 2005. — 192 с.

10. Карпов А.М. Методичні аспекти управління податковими ризиками на підприємстві / А.М. Карпов // Тенденції та перспективи розвитку податкової системи України: міжнар. наук.-практ. конф.: зб. тез допов. — Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2008.

11. Налоговый кодекс Украины от 02.12.2010 № 2755-VI [Электронный ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

12. Закон Украины от 08.07.2010 № 2464-VI "О сборе и учете единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование" [Электронный ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

13. Закон Украины от 07.07.2011 № 3609-VI "О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины и некоторые другие законодательные акты Украины об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности" [Электронный ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

14. Закон Украины от 08.07.2011 № 3668-VI "О мероприятиях относительно законодательного обеспечения реформирования пенсионной системы" [Электронный ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

15. Указ Президента Украины от 03.07.98 № 727 "Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства" [Электронный ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

16. Постановление Кабинета Министров Украины № 502 "О временных ограничениях относительно осуществления мероприятий государственного надзора (контроля) в сфере хозяйственной деятельности на период до 31 декабря 2010 года" [Электронный ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

17. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналії, В.Е. Воротін, В.М. Геєць, Е.М., Кужель О.В., Лібанова та ін. — К., Держкомпідприємство, 2008. — 226 с.

18. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні / Національна доповідь [Электронный ресурс] / Материал Федерації профспілок працівників малого та середнього підприємництва України. — Режим доступа: http://federation.org.ua/sites/default/files/ND_2010.rar

19. Бізнес-середовище в Україні, 2003 [Электронный ресурс] / Материал Международной Финансовой Корпорации. — Режим доступа: <http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMSurveysRU>

20. Бізнес-середовище в Україні, 2004 [Электронный ресурс] / Материал Международной Финансовой Корпорации. — Режим доступа: <http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMSurveysRU>

21. Бізнес-середовище в Україні, 2005 [Электронный ресурс] / Материал Международной Финансовой Корпорации. — Режим доступа: <http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMSurveysRU>

22. Бізнес-середовище в Україні, 2006—2007 [Электронный ресурс] / Материал Международной Финансовой Корпорации. — Режим доступа: <http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMSurveysRU>

23. Инвестиционный климат в Украине: каким его видит бизнес, 2011 [Электронный ресурс] / Материал Международной Финансовой Корпорации. — Режим доступа: <http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMSurveysRU>

24. Стоимость выполнения налогового законодательства в Украине [Электронный ресурс] / Материал Международной Финансовой Корпорации. — Режим доступа: <http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMSurveysRU>

25. Минимальная зарплата (Украина) [Электронный ресурс] / Материал Финансового портала "Минфин". — Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/salary/>

26. С нынешней структурой малого и среднего предпринимательства добиться серьезного повышения его доли в формировании ВВП Украины невозможно [Электронный ресурс] / Материал информационно-аналитического портала "УкрРудПром". — Режим доступа: http://www.ukrrudprom.ua/digest/16_ekonomiki_strani.html

27. Жога О. Новая прибыль: вступает в силу III Раздел Налогового [Электронный ресурс] / Материал информационно-коммуникационного портала ЮРЛИГА. — Режим доступа: <http://news.ligazakon.ua/news/2011/4/1/40731.htm>

28. Policy Research Working Paper 5356 Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007. Friedrich Schneider, Andreas Buehn, Claudio E. Montenegro. World Bank Development Research Group, July 2010.

29. Продан О. Лист до Віце-прем'єр-міністра України з питань економіки С.Тігіпка [Электронный ресурс] Материал Совета предпринимателей при КМУ. — Режим доступа: <http://old.radakmu.org.ua/file/List%20165%20dod%202.doc>

30. Концептуальные изменения налоговой системы [Электронный ресурс] / Материал ежедневной деловой газеты Коммерсант Украина. — Режим доступа: http://www.kommersant.ua/docs/2012/20120712_legislative_initiatives.pdf

References:

1. Kendyuxov A., YArum-Agaev A. Kakaya nalogovaya reforma nuzhna Ukraine? [Elektronnyi resurs]. — Rezhim dostupa: http://kendyuhov.in.ua/index.php?type=full&name=nstat/nstat_2.html

2. Gosudarstvennaya sluzhba statistiki Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Oficial'nyi sait. — Rezhim dostupa: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Vsemirnaya kniga faktov [Elektronnyi resurs] Material Central'nogo razvedyva-tel'nogo upravleniya SSHA. — Rezhim dostupa: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

4. Nalogi v ES yavlyayutsya samymi nizkimi v Bolgarii [Elektronnyi resurs] / Material Investicionnoi kompanii "EVROLINK". — Rezhim dostupa: <http://buy-sell-bulgaria.ru/info/?p=205>

5. SHaban E. U Meksiki samoe nizkoe nalogovoe bremya [Elektronnyi resurs] — Rezhim dostupa: <http://offshore.su/blog/archives/5636>

6. Desyatnyuk O.M. Monitoring podatkovix rizikov: teoriya ta praktika: monogr. / O.M. Desyatnyuk. — Ternopil': Vidavnicтво TNEU, 2009. — 312 s.

7. Ivanov YU.B. Problemi podatkovogo regulyuvannya i planuvannya podatkovix platezhiv: naukovе vidannya. Pid red. dokt. ekon. nauk, profesora YU.B. Ivanova / [YU.B. Ivanov, O.M. Tischenko, K.V. Daviskiba, I.A. Serova ta in.]. — Xarkiv: XNEU, 2006 — 240 s.

8. Isanshina G.YU. Podatkovii menedzhment: [navch. posib.] / G.YU. Isanshina. — Kiiv: CUL, 2003. — 260 s.

9. Karpova V.V. Formuvannya sistemi podatkovogo planuvannya na pidpriemstvi: dis. ... kand. ekon. nauk.- Xarkiv, 2005. — 192 s.

10. Karpov L.M. Metodichni aspekti upravlinnya podatkovimi rizikami na pidpriemstvi / L.M. Karpov // Tendencii ta perspektivi rozvitku podatkovoi sistemi Ukraini: mizhnar. nauk.-prakt. konf.: zb. tez dopov. — Irpin: Nacional'ni universitet DPS Ukraini, 2008.

11. Nalogovyi kodeks Ukrainy ot 02.12.2010 № 2755-VI [Elektronnii resurs] / Verhovna Rada Ukraini. — Rezhim dostupa: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

12. Zakon Ukrainy ot 08.07.2010 № 2464-VI "O sbore i uchete edinogo vzosna na obscheobyazatel'noe gosudarstvennoe social'noe straxovanie" [Elektronnii resurs] / Verhovna Rada Ukraini. — Rezhim dostupa: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

13. Zakon Ukrainy ot 07.07.2011 № 3609-VI "O vnesenii izmenenii v Nalogovyi kodeks Ukrainy i nekotorye drugie zakonodatel'nye akty Ukrainy ob uproschennoi sisteme nalogooblozheniya, ucheta i otchetnosti" [Elektronnii resurs] / Verhovna Rada Ukraini. — Rezhim dostupa: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

14. Zakon Ukrainy ot 08.07.2011 № 3668-VI "O meropriyatiyax odnositel'no zakonodatel'nogo obespecheniya reformirovaniya pensionnoi sistemy" [Elektronnyi resurs] / Verhovna Rada Ukrainy. — Rezhim dostupa: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

15. Ukaz Prezidenta Ukrainy ot 03.07.98 № 727 "Ob uproschennoi sisteme nalogooblozheniya, ucheta i otchetnosti subektov malogo predprinimatel'stva" [Elektronnii resurs] / Verhovna Rada Ukraini. — Rezhim dostupa: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

16. Postanovlenie Kabineta Ministrov Ukrainy № 502 "O vremennyx ogranicheniyax odnositel'no osuschestvleniya meropriyatii gosudarstvennogo nadzora (kontrolya) v sfere xozyaistvennoi deyatel'nosti na period do 31 dekabrya 2010 goda" [Elektronnii resurs] / Verhovna Rada Ukraini. — Rezhim dostupa: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

17. Pro stan ta perspektivi rozvitku pidpriemnictva v Ukraini: Nacional'na dopovid' / K.O. Vaschenko, Z.S. Varnalii, V.E. Vorotin, V.M. Geec', E.M., Kuzhel' O.V., Libanova ta in. — K., Derzhkompidualpriemnictvo, 2008. — 226 s.

18. Pro stan ta perspektivi rozvitku pidpriemnictva v Ukraini / Nacional'na dopovid' [Elektronnyi resurs] / Material Federacii profspilok pracivnikov malogo ta seredn'ogo pidpriemnictva Ukraini. — Rezhim dostupa: http://federation.org.ua/sites/default/files/ND_2010.rar

19. Biznes-seredovische v Ukraini, 2003 [Elektronnyi resurs] / Material Mezhdunarodnoi Finansovoi Korporacii. — Rezhim dostupa: <http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMSurveysRU>

20. Biznes-seredovische v Ukraini, 2004 [Elektronnyi resurs] / Material Mezhdunarodnoi Finansovoi Korporacii. — Rezhim dostupa: <http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMSurveysRU>

21. Biznes-seredovische v Ukraini, 2005 [Elektronnyi resurs] / Material Mezhdunarodnoi Finansovoi Korporacii. — Rezhim dostupa: <http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMSurveysRU>

22. Biznes-seredovische v Ukraini, 2006—2007 [Elektronnyi resurs] / Material Mezhdunarodnoi Finansovoi Korporacii. — Rezhim dostupa: <http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMSurveysRU>

23. Investicionnyi klimat v Ukraine: kakim ego vidit biznes, 2011 [Elektronnyi resurs] / Material Mezhdunarodnoi Finansovoi Korporacii. — Rezhim dostupa: <http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMSurveysRU>

24. Stoimost' vypolneniya nalogovogo zakonodatel'stva v Ukraine [Elektronnyi resurs] / Material Mezhdunarodnoi Finansovoi Korporacii. — Rezhim dostupa: <http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMSurveysRU>

25. Minimal'naya zarplata (Ukraina) [Elektronnyi resurs] / Material Finansovogo portala "Minfin". — Rezhim dostupa: <http://index.minfin.com.ua/index/salary/>

26. S nyneshnei strukturoi malogo i srednego predprinimatel'stva dobit'sya ser'eznogo povysheniya ego doli v formirovanii VVP Ukrainy nevozmozhno [Elektronnyi resurs] / Material informacii-analiticheskogo portala "UkrRudProm". — Rezhim dostupa: http://www.ukrrudprom.ua/digest/16_ekonomiki_strani.html

27. ZHoga O. Novaya pribyl': vstupuet v silu III Razdel Nalogovogo [Elektronnyi resurs] / Material informacii komunikacionnogo portala YURLIGA. — Rezhim dostupa: <http://news.ligazakon.ua/news/2011/4/1/40731.htm>

28. Policy Research Working Paper 5356 Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007. Friedrich Schneider, Andreas Buehn, Claudio E. Montenegro. World Bank Development Research Group, July 2010.

29. Prodан O. List do Vice-prem'єr-ministra Ukraini z pitan' ekonomiki S.Tigipka [Elektronnyi resurs] Material Soveta predprinimatelei pri KМУ. — Rezhim dostupa: <http://old.radakmu.org.ua/file/List%20165%20dod%202.doc>

30. Konceptual'nye izmeneniya nalogovoi sistemy [Elektronnyi resurs] / Material ezhednevnoi delovoi gazety Kommersant Ukraina. — Rezhim dostupa: http://www.kommersant.ua/docs/2012/20120712_legislative_initiatives.pdf

Стаття надійшла до редакції 28.04.2013 р.

О. В. Тур,
аспірант, Національний університет харчових технологій, м. Київ

РИНОК МІНЕРАЛЬНОЇ ВОДИ В УКРАЇНІ: ВИРОБНИЦТВО ТА СПОЖИВАННЯ

O. Tur,
postgraduate student, National University of Food Technologies, Kyiv

MINERAL WATER MARKET IN UKRAINE: PRODUCTION AND CONSUMPTION

Проаналізовано тенденції і трансформації на ринку мінеральних вод України, зокрема: динаміку підприємств і обсяги виробництва води за її видами; зрушення та сезонні коливання у темпах її видобування і розливу. Досліджено особливості й динаміку споживання води в Україні за регіонами та на душу населення у розрізі її видів, розкрито причини регіональних відмінностей та встановлено ключові чинники споживчого вибору, розроблено пропозиції, спрямовані на гармонізацію обсягів споживання різних видів води з урахуванням європейських норм, тенденцій і традицій.

Analysis of trends and transformations in the mineral water market of Ukraine: business dynamics and production of water for its species, seasonal changes and fluctuations in the rates of extraction and bottling. The features and dynamics of water consumption in Ukraine by region and per capita in terms of species, reveals the causes of regional differences and set the key factors in consumer choice, developed proposals for the harmonization of consumption of different types of water based on European standards, trends and traditions.

*Ключові слова: ринок мінеральних вод, виробництво та види вод, регіональні відмінності споживання вод.
Key words: the market mineral water, the production and water types, the regional differences in consumption of water.*

ВСТУП

Водні споживчі ресурси є одними з найважливіших видобувних природних ресурсів України. Їх ефективне використання не лише дозволяє забезпечити первинні потреби населення, але й підвищити експортний потенціал країни та сприяє формуванню її позитивного іміджу. В даний час Україна входить в групу світових лідерів за запасами мінеральної води: її ресурси значно перевищують внутрішні потреби. Вона також є однією з лідируючих європейських країн з видобутку мінеральних вод, їх розливу і реалізації. Асортимент мінеральних вод України дуже широкий: на її території виявлено понад 500 джерел різноманітних мінеральних вод, головним чином у межах Українських Карпат, Українського щита, Дніпровсько-Донецької западини.

Ринок мінеральної води доступний та прибутковий, мінеральна вода в надрах практично безкоштовна, природно чиста і корисна для здоров'я людини. Науково-технічний прогрес у сфері виробництва, дистрибуції та комунікацій призвів до того, що виготовляти якісні товари стало значно простіше, ніж їх реалізовувати і домогтися ринкового успіху. Нестабільність політичних умов, суперечливість і непослідовність економічних, соціальних і демографічних процесів гальмує розвиток ринку мінеральної води і не сприяє встановленню тісного співробітництва в сферах зовнішньої торгівлі та інвестиційної діяльності. Недосконала система аналізу споживчого попиту на ринках зарубіжних країн, сповільнені процеси та незначні обсяги залучення іноземного капіталу, нерегульована і мало прогнозована цінова політика функціонуючих підприємств, а також негатив-

ний вплив кризових явищ кінця 2000 років не дозволяють сформувати виважену стратегію розвитку вітчизняного ринку мінеральної води та реалізації продукції на ньому. Водночас, доречно зазначити, що нині на ньому представлено доволі широкий асортимент та із значними товарними запасами вибір продукції, але повсякчас відстежуються значні стрибки в об'ємах її реалізації. Ось чому доцільно провести аналіз тенденцій і зрушень на вітчизняному ринку мінеральних вод у розрізі виробництва і споживання та розробити заходи по його гармонізації і розвитку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Концептуальними засадами, проблемами та тенденціями розвитку ринку мінеральних вод займаються такі вчені, як: О.А. Круглова, О. Нікіпелова, О. Олесюк, В.А. Голян, І.О. Шаповалова, А.О. Заїнчковський, А.М. Кушніренко, Н.М. Обіюх, С.В. Фертюк, Л.Г. Рождественська [1—5]. Але недостатньо приділялося уваги аналізу зрушень на ринку мінеральної води в розрізі виробництва і споживання, що відбувалися в останні роки, та розробленню пропозицій по його оптимізації і гармонізації з європейськими нормами, тенденціями та уподобаннями.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Проаналізувати тенденції і трансформації, що відбувалися в 2000-ні роки на вітчизняному ринку мінеральних вод, виявити ключові фактори, які впливали на ці зрушення, та розробити пропозиції, реалізація яких сприятиме подоланню кризових явищ та оптимізації обсягів реалізації цієї продукції.

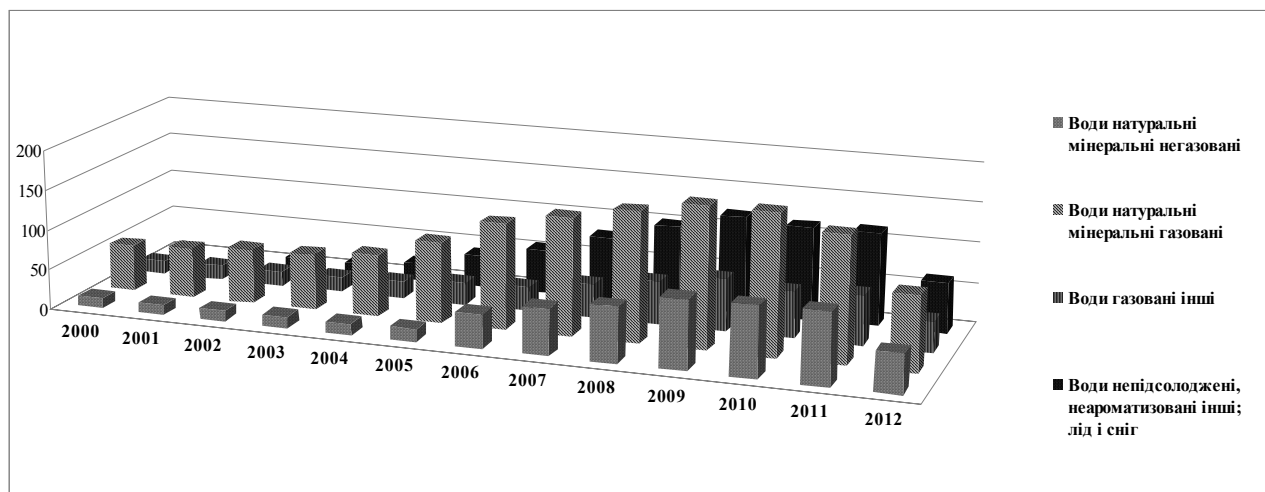


Рис. 1. Кількість підприємств, які виробляють мінеральні води в Україні за період 2000–2012 роки

Джерело: сформовано на основі [6; 7].

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

З 2000 р. спостерігається щорічне збільшення підприємств з розливу води, зокрема: 129 од. — 320 од. (2009 р.). Варто зазначити, що активне зростання кількості економічних одиниць, що здійснюють виробництво мінеральної води в Україні, почалося з 2005 року і продовжувалося до 2009 року в зв'язку із загальним піднесенням в українській економіці. Але починаючи з 2010 р., їх кількість зменшувалася, зокрема: 310 од. — 151 од. (2012 р.) (рис. 1). Скорочення кількості підприємств пояснюється рецесією та економічною нестабільністю в країні, а також, що особливо прикметно, присутністю в галузі великих компаній з виробництва води, які володіють новітніми технологіями й технологічним обладнанням видобування, розливу та бутелювання цієї продукції. Це їм дає можливість постійно нарощувати обсяги виробництва, а також проводити рекламні компанії, які спонукають населення споживати саме їхню продукцію. Такими способами витісняють дрібних продуцентів і виробників менш популярних брендів води. Отже, в цьому сегменті ринку існує велика конкуренція і тому підприємства, що використовують застаріле обладнання та технології, втрачають свої позиції на ринку мінеральних вод. Це призводить

до поглинання їх великими компаніями, або в гіршому випадку — до банкрутства.

У структурі підприємств щодо виробництва окремих видів мінеральної води найбільше потужностей сконцентровано у сегменті води натуральної мінералізованої газованої: у 2012 році тут нараховувалося 93 підприємства (61,6% від загальної кількості продуцентів по випуску мінеральних вод). На другому місці знаходиться виробництво води невідсолодженої, неароматизованої, льоду і снігу — 62 підприємства (41%: на третьому — виробництво води натуральної мінеральної негазованої — 49 од. (32,4%): на четвертому — виробництво води газованої — 39 підприємств (25,8%). Необхідно зауважити, що близько 90 підприємств випускають два або навіть три основних видів мінеральної води, що дозволяє їм забезпечити більш стабільну реалізацію продукції протягом року.

Загалом вітчизняний ринок мінеральної води консолідований: на ньому присутні потужні національні бренди, які включають п'ять найбільших виробників, що в сукупності займають близько 61% ринку. Лідером галузі є компанія IDS Group Ukraine, далі йдуть компанії Соса-Сола, "Оболонь", "Ерлан-Біола" і "Українські мінеральні води" [8].

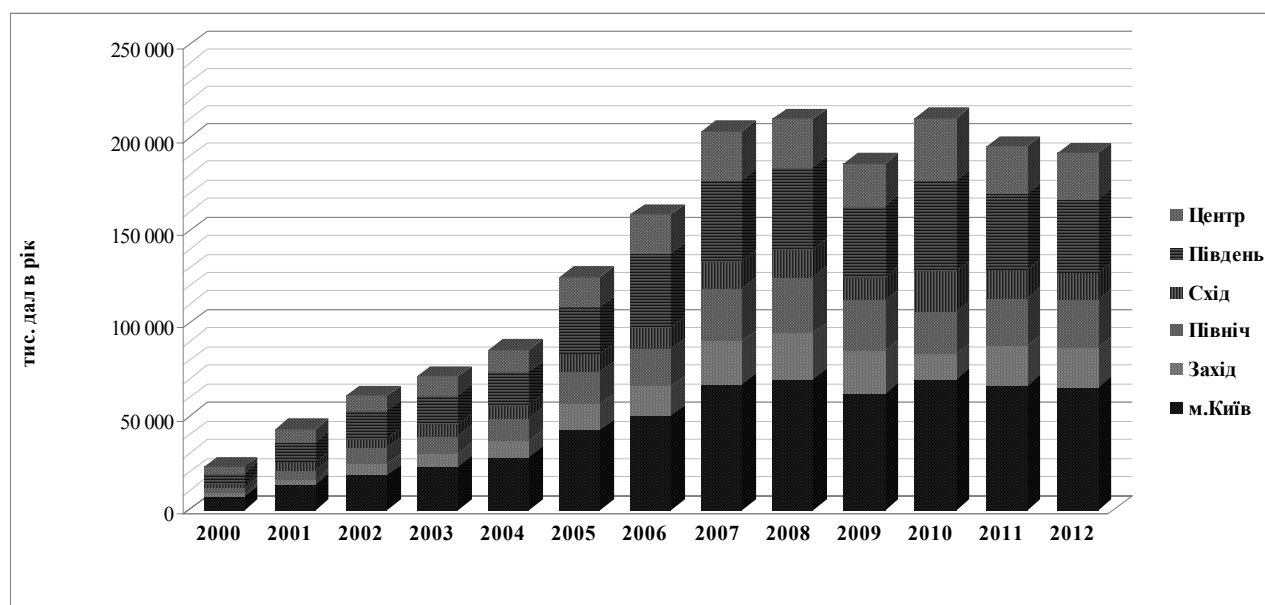


Рис. 2. Виробництво води в Україні по регіонах за період 2000–2012 роки

Джерело: сформовано на основі [6; 7].

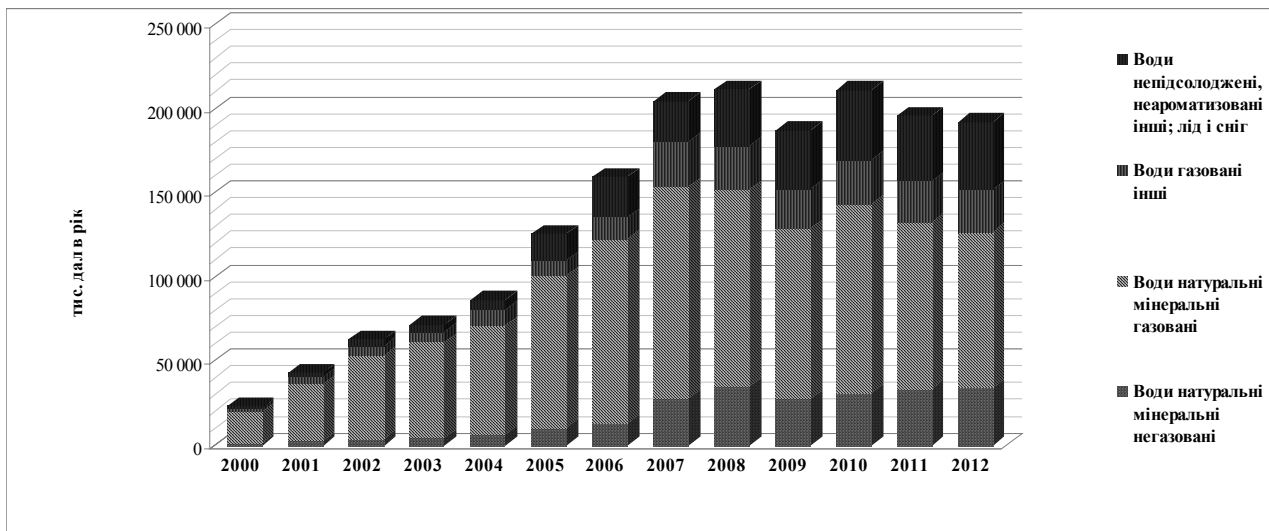


Рис. 3. Обсяги виробництва води в Україні за її видами протягом періоду 2000–2012 років

Джерело: сформовано на основі [6; 7].

У 2012 році об'єм виробництва води в Україні склав 192092 тис дал. Найбільше води виробляється у Києві — 66115 тис дал. (34,4% всього обсягу), у зв'язку із значним ринком збуту, рівнем урбанізації та інвестиційною привабливістю даного регіону (рис. 2). На другому місці знаходиться південні області України¹, де виробляється 39510 тис дал (20,6%). Далі йдуть центральні та північні області — 24775 і 25419 тис дал відповідно. Найменше води виробляється на Сході України — 14695 тис дал.

З 2000 по 2007 роки ринок мінеральної води демонстрував постійне зростання, що корелюється (рис. 1) із збільшенням кількості учасників ринку. Починаючи з 2008 року, обсяги виробництва мінеральних вод стабілізувалися, а серед учасників ринку відбувалося поглинання та злиття бізнесів, що було викликано посиленням конкуренції та погіршенням економічної кон'юнктури.

Якщо брати окремо виробництво води в Україні за її видами (рис. 3), то у 2012 році підприємствами було вироблено води натуральної мінеральної негазованої — 33937 тис. дал, води натуральної мінеральної газованої — 93014, води газованої іншої — 25214 і води невідсолоджені, неароматизованої, льоду і снігу — 40292 тис. дал. Тоді як у 2000 році обсяги виробництва склали: води натуральної мінеральної негазованої — 1481 тис. дал, води натуральної мінеральної газованої — 18590 тис. дал, води газованої іншої — 2139 тис. дал і води невідсолоджені, неароматизованої, льоду і снігу — 1302 тис. дал. Отже, за дванадцять років виробництво води натуральної мінеральної негазованої зросло майже у 23 рази, води натуральної мінеральної газованої — у п'ятеро, води газованої іншої — майже у 12 разів і води невідсолоджені, неароматизованої, льоду і снігу — у 31 раз.

При цьому за період 2000–2008 роки обсяги води, виробленої підприємствами України, зростали в середньорічному обчисленні відповідно: води натуральної мінеральної негазованої — на 48,5%, води натуральної мінеральної газованої — на 25,9%, води газованої іншої — на 36,8% і води невідсолоджені, неароматизованої, льоду і снігу — на 50,0% (рис. 4). Зазначимо, що у 2009–2012 роках середньорічні темпи приросту становили: води натуральної мінеральної негазованої — 7,2%, води натуральної мінеральної газованої — 3%, води газова-

ної іншої — 2,8% і води невідсолоджені, неароматизованої, льоду і снігу — 4,8%. Уповільнення темпів зростання виробництва води обумовлено насиченням ринку даною продукцією та погіршенням економічної кон'юнктури.

Також потрібно зазначити, що цьому сегменту притаманна сезонність виробництва (рис. 5). Це підтверджує те, що мінеральна вода є товаром, для якого характерні сезонні коливання, зокрема, залежність обсягів реалізації від клімату території, її положення на земному шарі. Загалом для України з її помірним кліматом пік продажів мінеральної води припадає на весняно-літній період — тоді відбувається збільшення попиту. Серед основних причин, з яких споживач купує мінеральну воду, 27% припадає на угамування спраги, чим і пояснюється зростання попиту на цей товар в спекотну пору року. Крім того, навесні, як правило, відбувається загострення шлунково-кишкових захворювань і 39% споживачів купують мінеральну воду саме для лікування. А мінімум споживання фіксується зимою (січень, лютий) [1]. Водночас, у 2012 році пік продажів був зафіксований у травні місяці — 24106 тис. дал або 13,2% від загального обсягу реалізації за рік. Загалом, за травень-серпень було спожито майже половину річного обсягу (48%). Мінімальний рівень споживання води було зафіксовано у 2012 році у січні-лютому — 19057 тис. дал. або лише 10% від річного обсягу.

Отже, доречно детальніше розглянути динаміку споживання води в Україні за її видами (рис. 6). Проведене дослідження вказує на популярність серед населення води натуральної мінеральної газованої. У 2012 році цього виду продукції було реалізовано 99455 літрів, або 51,8% від загального обсягу реалізації води мінеральної в Україні. Інша частина реалізації припадає на води натуральні мінеральні негазовані — 34084 літрів, води газовані інші — 25219 та води невідсолоджені, неароматизовані інші, лід і сніг — 34032 літрів. Варто зазначити, що у 2000 році частка води натуральної мінеральної газованої становила 81,4%. Активне розширення уподобань споживачів та диверсифікація ринку мінеральної води відбулися у 2005–2007 роках. Зокрема, у 2006 році в порівнянні із 2005 приріст споживання вод невідсолоджених, неароматизованих інших, льоду і снігу склав 197,7%. Одночасно у 2007 році порівняно із попереднім періодом абсолютний темп росту споживання

¹ Економіко-географічні утворення та області України: Схід (Харківська, Донецька та Луганська області); Південь (Запорізька, Херсонська, Одеська, Миколаївська області та Автономна республіка Крим); Північна (Житомирська, Київська, Сумська і Чернігівська області); Захід (Львівська, Івано-Франківська, Тернопільська, Волинська, Рівненська, Хмельницька, Чернівецька та Закарпатська області); Центр (Вінницька, Дніпропетровська, Кіровоградська, Полтавська, Черкаська області).

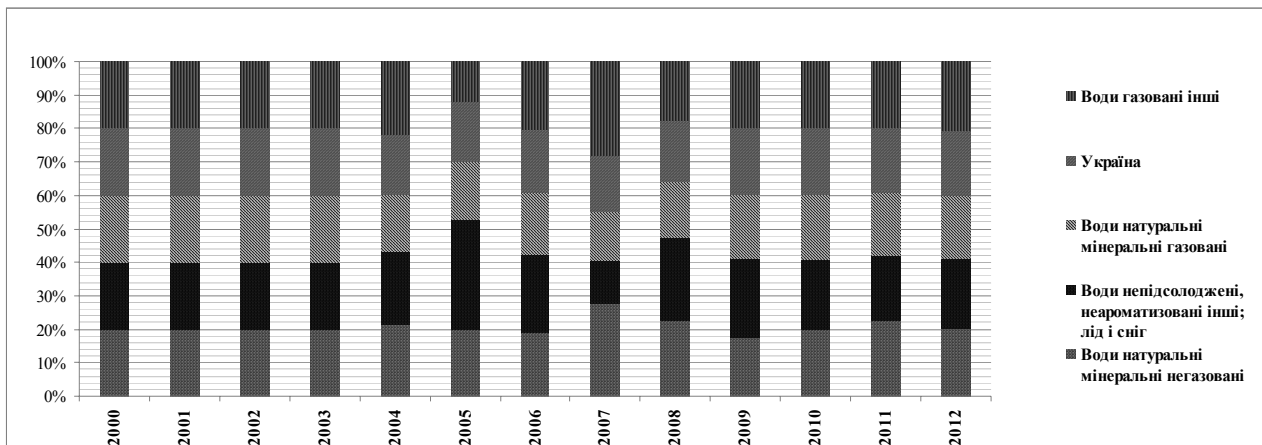


Рис. 4. Темпи росту/падіння виробництва води в Україні за період 2000–2012 роки

Джерело: сформовано на основі [6; 7].

вод натуральних мінеральних негазованих становив 2,134, тобто має місце подвоєння цього сегмента мінеральних вод.

Якщо ж брати окремо споживання води за регіонами України на душу населення, то знову ж таки перше місце займає місто Київ. У 2011 році в середньому один киянин придбав 237,7 літри, що в 5,5 разів вище аналогічного показника по Україні (рис. 7): тут найбільше було реалізовано води (табл. 1) і така закономірність зберігається по іншим регіонам. Така унікальна ситуація із споживанням води в Києві пояснюється комплексом причин, зокрема:

— в таблиці 1 наведена офіційна людинність столиці, але фактична чисельність споживачів додатково включає наступні групи: приїжджих на постійну роботу, але які офіційно не зареєстровані; жителів приміських поселень, які щоденно постійно доїжджають і працюють в столиці; транзитних пасажирів через транспортні вузли столиці; працівників торгівлі, що періодично привозять і реалізують вироблену власними силами продукцію; вітчизняних та іноземних туристів; сільських і міських жителів інших регіонів, що епізодично з різних причин відвідують столицю тощо. У результаті контингент споживачів мінеральної води в столиці, за експертними оцінками, в 2,5—4 рази перевищує офіційну чисельність жителів;

— середня заробітна плата в Києві лише офіційно у півтора рази перевищує середню по Україні, а з ураху-

ванням виплат "в конвертах" — не менше як удвічі, що, відповідно, підвищує витрати споживачів на придбання мінеральної води;

— вищий рівень культури харчування, який передбачає обов'язкове використання столових і лікувальних вод тощо.

Також вище середнього рівня споживання в країні використовується води мінеральної у північних та південних областях — відповідно 49,0 і 46,4 літрів. Нижче середнього рівня споживання води зафіксовано у західних, центральних та східних областях — відповідно 20,2 29,2 та 16 літрів на рік. Що ж стосується передумов та чинників, які за характером комплексного впливу сформували таку ситуацію, то в цьому випадку необхідно звернути увагу на такі найвпливовіші: висока частка сільського населення, яке майже не споживає бутильованої води; перебування частини жителів за межами території, на якій вони проживають (на заробітках та навчанні за кордоном і у великих містах в Україні); значно нижча середня оплата праці, ніж в Україні (в 1,2—1,5 рази); висока частка осіб в економічно активному віці, що перебувають у статусі безробітних (офіційних і прихованих); низька культура харчування тощо.

Загалом середній рівень споживання мінеральної води по Україні складає 42,9 літри на рік. У 2005 році, порівняно із 2004 року, зафіксовано рекордний приріст середнього споживання по Україні вище наведеної продукції, який дорівнював 46,5%. Максимальне значення

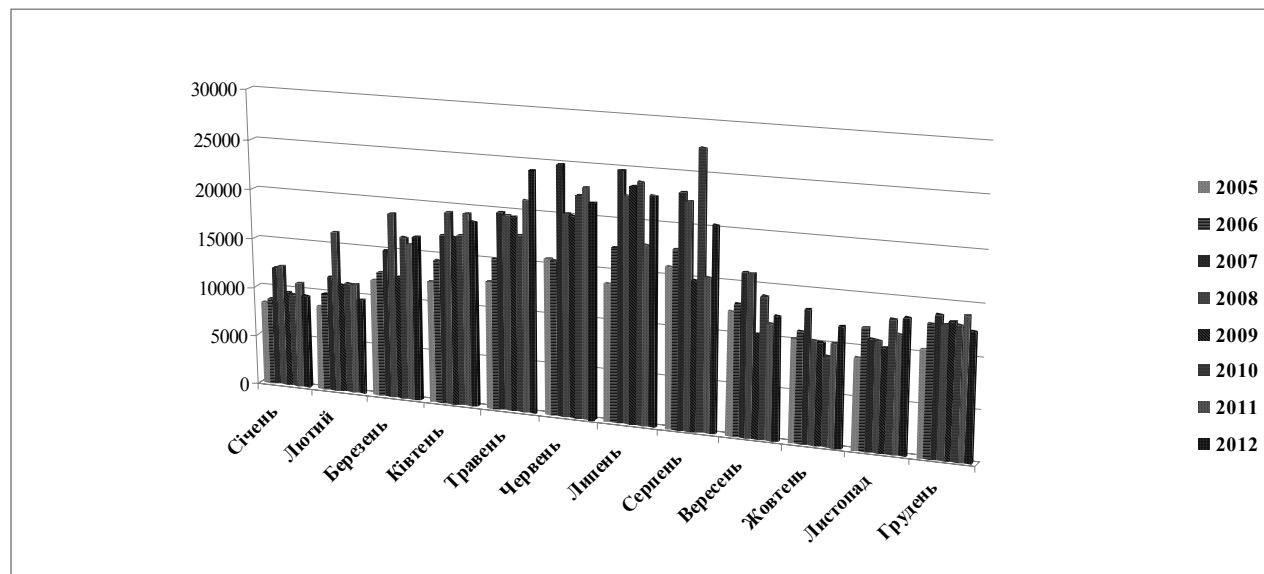


Рис. 5. Сезонні коливання виробництва мінеральної води в Україні протягом періоду 2005–2012 років

*Джерело: сформоване на основі [7].

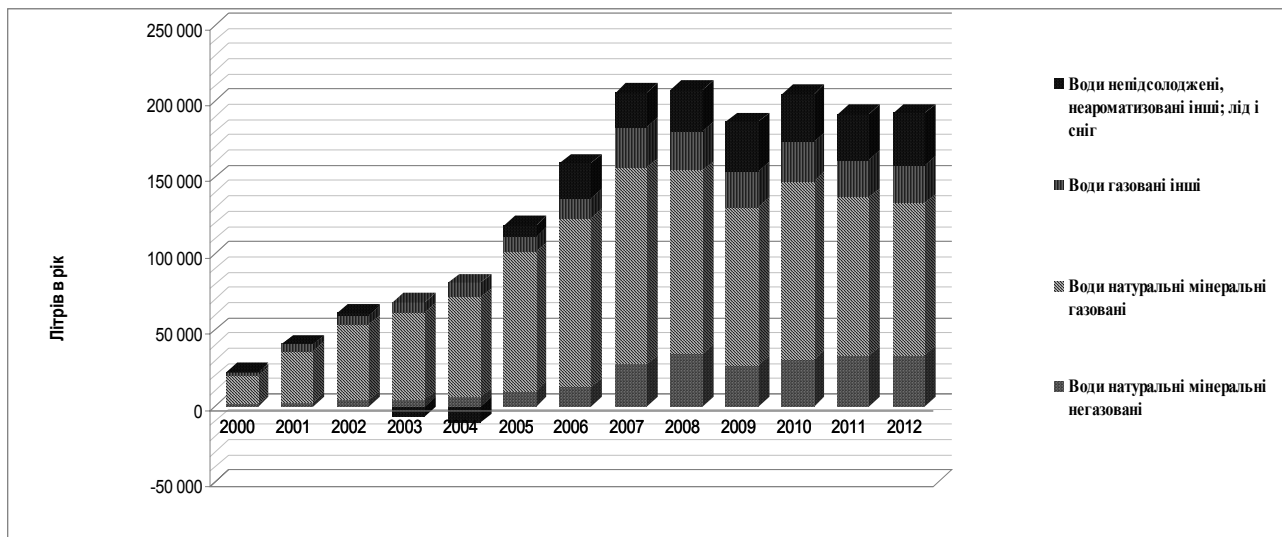


Рис. 6. Динаміка споживання води в Україні за її видами протягом періоду 2000–2012 роки

Джерело: сформовано на основі [6; 7].

цього показника було зафіксовано в 2008 та 2010 роках — 46 літрів на рік.

Також існує певна закономірність між споживанням води і доходами населення. Із таблиці 2 видно, що із зростанням доходів українці більше споживали мінеральної води: наприклад, у 2000 році середня заробітна плата на одного офіційно працюючого в Україні становила 230 грн. і споживання води було на рівні 4,6 літрів на людину, а в 2011 році оплата праці була більше ніж на порядок вище — 2633 грн і дещо менше збільшився її продаж — 42,9 літрів (показники збільшення відповідно 11,4 і 9,3 разів). Тут має місце певна неспівставність: заробітна плата на одного працюючого, а споживання води на одну душу населення.

Коли ж взяти окремо споживання в Україні води за видами, то найвищий рівень споживання мінеральних вод на душу населення зафіксовано у сегменті — води натуральні мінеральні газовані — 21,8 літра на рік. Це утричі більше, ніж споживання вод натуральних мінеральних негазованих та вод невідсолені, неароматизованих інших, льоду і снігу — 7,5 літрів (рис. 8). Найменше купується на душу населення інших газованих вод — 5,5 літрів. У 2000 році споживання вищенаведених товарних позицій складало: води натуральні мінеральні негазовані — 0,3 літрів, води натуральні мінеральні газовані — 3,8 л, води газовані інші — 0,4 л та води невідсолені, неароматизовані інші, лід і сніг — 0,1 л. Рекордні обсяги споживання були зафіксовані: для води

натуральні мінеральні негазовані у 2008 році — 7,6 літрів; води натуральні мінеральні газовані у 2007 — 27,8 л; води газовані інші у 2008 — 5,7 л та води невідсолені, неароматизовані інші, лід і сніг у 2012 р. — 7,5 літрів.

У 2012 році майже у всіх регіонах України було зафіксовано певне зниження обсягів споживання мінеральної води на душу населення. У розрізі регіонів це становило: м. Київ -1,8%, Північ -1,5%, Схід -2,3%, Південь -3% та Центр -2,2% (рис. 9). Захід України продемонстрував мінімальне зростання на рівні 0,1%. Найвищі темпи зростання по окремих регіонах ринку мінеральної води були зафіксовані у 2001–2002 роках. Зокрема, споживання мінеральної води у 2001 році порівняно із 2000 роком в центральних та східних областях зросло більш як у 2 рази — відповідно в 2,233 і 2,384. У 2002 році порівняно із попереднім періодом в західному регіоні ріст споживання води склав 234,5%. Найгірші показники споживання мінеральних вод зафіксовані у 2009 році порівняно із 2008 роком, усі регіони України зафіксували зниження в межах від 7,4% на заході до 14,1% в східних областях.

При дослідженні ринку мінеральної води було виявлено залежність споживання води від кількості міського та сільського населення у регіоні (табл. 3). Так, у місті Києві 100% міського населення, тому тут спостерігається найбільший рівень споживання по Україні (табл. 3). По інших регіонах немає чітко вираженої тенденції, оскільки у селах теж споживають мінеральні

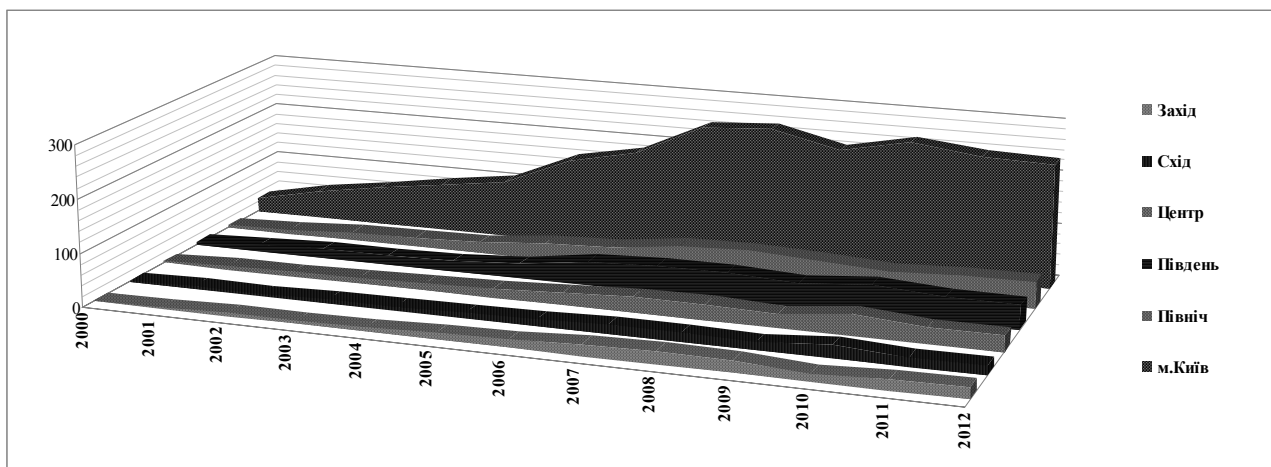


Рис. 7. Споживання води за регіонами України на душу населення протягом періоду 2000–2012 роки

Джерело: сформовано на основі [6; 7].

Таблиця 1. Реалізація та споживання води по регіонах України

Регіон	2000 рік			2011 рік			Збільшення споживання 2011: 2000 = %	
	Населення, о	Реалізовано води (тис. дал)	Спожито на одну особу, л	Регіон	Населення	Реалізовано води (тис. дал)		Спожито на одну особу, л
м. Київ	2 637 100	7 172	27,2	м. Київ	2812521	66849	237,7	871,3
Захід	11 205 100	1 933	1,7	Захід	10671820	21548	20,2	1188,2
Північ	5 817 400	3 032	5,2	Північ	5234957	25889	49,5	951,9
Схід	10 441 700	1 844	1,8	Схід	9422971	15110	16,0	888,9
Південь	9 464 500	5 708	6,0	Південь	8786638	40770	46,4	773,3
Центр	9 725 400	3 136	3,2	Центр	8715512	25440	29,2	912,5
Україна	49 291 200	22 826	4,6	Україна	45644419	195605	42,9	932,6

Джерело: сформоване на основі [6; 7].

Таблиця 2. Середня заробітна плата по Україні, грн.

Регіон	Заробітна плата	Заробітна плата	Приріст 2011: 2000 = %
	2000 рік	2011 рік	
м. Київ	405	4012	990,6
Захід	166	2082,75	1254,7
Північ	194	2245,75	1157,6
Схід	251,3	2737,3	1089,3
Південь	230	2341,4	1018
Центр	199,4	2322,8	1164,9
Україна	230	2633	1144,8

Джерело: сформовано на основі [6].

води, але переважно натуральні мінеральні води та інші мінеральні води, інші види вод майже не споживають, оскільки кожне домогосподарство має свій колодязь або водозабірну скважину.

Узагалі, збільшення обсягів споживання тарованої води спричинено кількома факторами, зокрема: погіршенням екологічної ситуації; активними рекламними компаніями торгових марок виробників вод; популяризацією в ЗМІ активного та здорового способу життя; високим рівнем обізнаності населення про хімічний склад та корисність мінеральної води; наближенням до європейських норм і традицій водоспоживання тощо.

Загалом, ключовими чинниками споживчого вибору на ринку мінеральних вод України виступають смак (28%), впевненість у якості (20%), доступна ціна (15%), лікувальні властивості (14%), відомість марки (11%). Найменше споживачів звертають увагу на мінеральний склад (7%), на зовнішній вигляд і оформлення (3%) та на інші чинники (2%). Саме відомість марки, а також впевненість у якості фактично і створюють базис для високої вартості бренду вод, в основу якого, як правило, намагаються закласти усі п'ять чинників [2].

Доречно привернути увагу і до перспектив розвитку вітчизняного ринку мінеральної води. Вище зазначалося, що загалом в Україні в розрахунку на душу насе-

лення споживається в річному обчисленні води утричі менше, ніж в Європі. Отже, існує вагома незаповнена ніша в сфері споживання мінеральної води, яка буде поступово звужуватись по мірі розширення уподобань вітчизняного споживача, підвищення рівня його доходів, зростання обсягів видобутку та удосконалення асортименту товарів з води, запровадження сучасних схем маркетингу та дистрибуції таких виробів. Це стане можливим на основі впровадження інноваційних технологій у всі ланки сировинно-продуктового ланцюга, але успішне вирішення таких складних проблем можливо лише для великих підприємств, вітчизняних і міжнародних корпорацій. Отже, у перспективі будуть продовжуватись процеси концентрації виробництва на основі злиття чи поглинання дрібних підприємств провідними гравцями на ринку мінеральної води або ж у гіршому випадку — їх економічного чи технологічного банкрутства. Проникнення у цей сектор зарубіжних корпорацій є підстави розглядати як позитивний чинник, що супроводжується проведенням докорінної інноваційно-технологічної модернізації вітчизняних підприємств, що попали в сферу їх інтересів; впровадженням сучасних систем якості продукції; розширенням та удосконаленням асортименту виробів із води; впровадженням сучасних моделей організації дистрибуторської мережі та реалізації виробленої продукції; використанням діючої системи дистрибуції продукції материнської компанії за кордоном для реалізації вітчизняних виробів; підвищенням конкурентоспроможності підприємств і виробленої продукції; просуванням у вітчизняний простір сучасних систем харчування і вживання мінерально-столових вод тощо. У результаті це дозволить суттєво просунутись на шляху оптимізації виробництва продукції зі зростаючими запитами споживачів, гармонізувати вітчизняні стандарти у цій сфері із відповідними європейськими та міжнародними, підвищити якість бутильованих вод та ін.

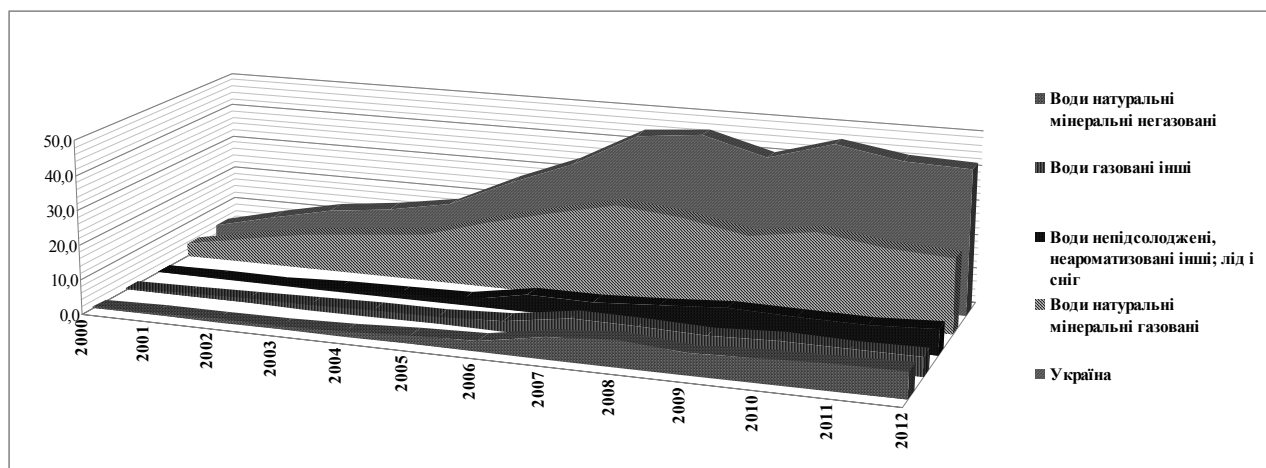


Рис. 8. Споживання в Україні води за видами на душу населення протягом періоду 2000—2012 роки

Джерело: сформовано на основі [6; 7].

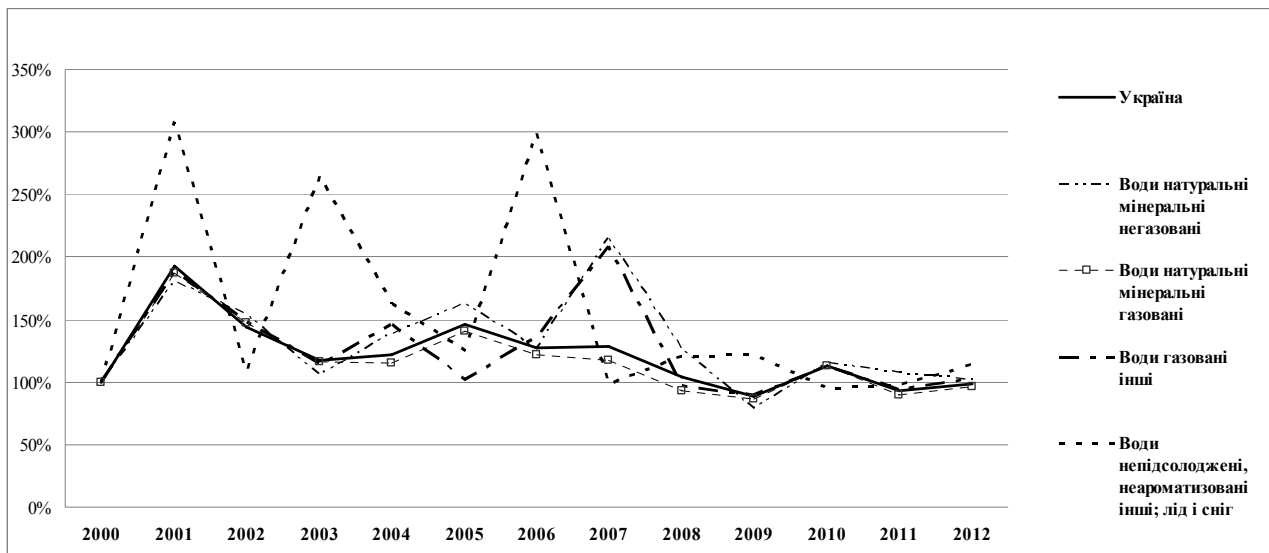


Рис. 9. Темпи росту/падіння споживання води по регіонах на душу населення в Україні протягом періоду 2000—2012 роки

Джерело: сформовано на основі [6; 7].

ВИСНОВОК

Ринок мінеральних вод, на відміну від інших галузей національної економіки, має сприятливі перспективи для подальшого розвитку, оскільки Україна характеризується доволі низьким рівнем споживання бутильованої води — лише 40—46 л на людину, а це в кілька разів менше порівняно з європейськими країнами, де припадає на душу населення 150—170 літрів [6]. Але на даний час він переживає не найкращі часи, оскільки спостерігається скорочення підприємств, яке спричинене рядом факторів: економічною кризою, погіршенням економічної кон'юнктури та політичною і соціальною нестабільністю. Узагалі цей ринок можна назвати монополістичним, оскільки на ньому присутні великі компанії, які володіють унікальними за складом водами, мають великі потужності та, перш за все, великий капітал, котрий спрямовують на технічний розвиток підприємств, рекламні компанії та на підвищення кваліфікації працівників. Таким чином витісняють або поглинають підприємства з низьким економічним розвитком. Отже можна констатувати, що на ринку мінеральних вод існує велика конкуренція, умови входження на ринок не є легкими, але доступ можливий. У цього ринку великі перспективи.

Література:

1. Рождественська Л.Г. Статистика ринку товарів і послуг: Навч. посіб. / Л.Г. Рождественська. — К.: КНЕУ, 2005. — 419 с.
2. Олесюк О. Невагоме багатство ринку мінерально-столових вод України / О. Олесюк // Маркетинг в Україні. — 2009. — № 2. — С. 17—22.
3. Шаповалова І.О. Державне регулювання ринку мінеральних вод / І.О. Шаповалова // Культура народів Причорномор'я. — 2009. — № 155. — С. 77—80.
4. Заїнчковський А.О. Розвиток інтеграційного простору на ринку мінеральної води / А.О. Заїнчковський, А.М. Кушніренко // Наукові праці НУХТ. — 2011. — № 41. — С. 141—144.
5. Обіюх Н. М. Правові аспекти використання природних мінеральних вод в Україні / Н. М. Обіюх // Науковий вісник НУБіП України. — 2011. — Вип. 165. — Ч.1. — С. 192—199.
6. Статистичний щорічник України за 2011 рік / [за ред. О.Г. Осауленко, відп. за вип. О.Е. Остапчук]. — К.: ТОВ "Август Тренд", 2012. — 558 с. — (Держкомстат України).

Таблиця 3. Кількість сільського та міського населення по регіонам, у %

Регіон	2011 рік	
	Міське населення, у %	Сільське населення, у %
м. Київ	100	-
Захід	48,84	51,16
Північ	59,125	40,88
Схід	85,9	14,1
Південь	68,16	31,84
Центр	60,9	39,1
Україна	69,2	30,8

Джерело: сформовано на основі [6].

7. Інформаційно-аналітичне агентство [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.souz-inform.com.ua>

8. Дослідження обсягів виробництва та реалізації мінеральної води в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://freepapers.ru>

References:

1. Rozhdestvens'ka L.G. Statistika rinku tovariv i poslug: Navch. posib. / L.G. Rozhdestvens'ka. — K.: KNEU, 2005. — 419 s.
2. Olesyuk O. Nevagome bagatstvo rinku mineral'no-stolovix vod Ukraini / O. Olesyuk // Marketing v Ukraini. — 2009. — № 2. — S. 17—22.
3. Shapovalova I.O. Derzhavne reguluvannya rinku mineral'noi vodi / I.O. Shapovalova // Kul'tura narodiv Prichornomor'ya. — 2009. — № 155. — S. 77—80.
4. Zainchkovskii A.O. Rozvitok integraciinogo prostoru na rinku mineral'noi vodi / A.O. Zainchkovskii, A.M. Kushnirenko // Naukovi praci NUXT. — 2011. — № 41. — S. 141—144.
5. Obiyux N. M. Pravovi aspekti vikoristannya prirodnix mineral'nix vod v Ukraini / N. M. Obiyux // Naukovii visnik NUBiP Ukraini. — 2011. — Vip. 165. — CH.1. — S. 192—199.
6. Statistichnii schorichnik Ukraini za 2011 rik / [za red. O.G. Osaulenko, vidp. za vip. O.E. Ostapchuk]. — K.: TOV "Avgust Trend", 2012. — 558 s. — (Derzhkomstat Ukraini).
7. Informaciino-analitichne agentstvo [Elektronnii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.souz-inform.com.ua>
8. Doslidzhennya obsyagiv virobництва ta realizacii mineral'noi vodi v Ukraini [Elektronnii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://freepapers.ru>

Стаття надійшла до редакції 08.05.2013 р.

О. В. Смолянук,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

МАРКЕТИНГОВА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ: СВІТ ТА УКРАЇНА

O. Smolyanyuk,
graduate student of the Kiev national economic university the name of Vadym Getman

MARKETING CONSTITUENT OF SOCIAL NETWORKS: WORLD AND UKRAINE

У статті розглянуто особливості формування глобальної системи соціальних мереж. Названо лідерів цього процесу та причини їхнього фінансового успіху. Вказані види економічної діяльності, що є успішними в контексті використання соціально-мережових комунікацій.

The features of forming of the global system of social networks are considered in the article. The leaders of this process and reason of their financial success are adopted. Indicated types of economic activity, which are successful in the context of the use of social network communications.

Ключові слова: Інтернет-простір, соціальні мережі, рейтинг соціальних мереж, альтернативні соціальні мережі, соціально-мережна реклама, соціально-мережні ринки.

Keywords: Internet-space, social networks, rating of social networks, alternative social networks, social-network advertising, social-network markets.

АКТУАЛЬНІСТЬ СТАТТІ

Суб'єкти ринкової економіки, усвідомлюючи, що вплив соціальних мереж на структуроване людське середовище постійно зростає, з метою оптимізації своїх маркетингових комунікацій все більшу увагу приділяють новим формам діяльності, зокрема мультимедійним та інтерактивним. Інтернет вже став головним джерелом пошуку інформації про учасників економічного життя, продукцію (товари та послуги), загальний обсяг яких зростає в геометричній прогресії, споживачку аудиторію, яка також динамічно змінюється. Саме тому провідні оператори ринку прагнуть представити себе в Інтернет-просторі різноманітно й навіть азартно, вести активну інформаційну політику, будувати нескінченний діалог зі споживачами за принципом "Ваші знайомі (колеги, друзі, родичі) вже придбали те, про що Ви тільки мрієте".

Крізь товщу соціально-маркетингових комунікацій, навіть попри зовнішню хаотичність їхнього функціонування, поступово проступає головна ідея фундаторів соціальних мереж: залучити до Інтернет-спілкування практично все людство, атакувати споживача інформаційної продукції кумулятивним зарядом терабайтів, серед яких неодмінно виявиться присутньою і рекламно-споживча складова. Відповідно, глобалізація маркетингових комунікацій на основі соціальних мереж, яка наближається до цілком логічного — планетарного — завершення, потребує необхідного наукового аналізу та формулювання висновків, корисних для зацікавленого читача.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток соціальних мереж має як структурно-функціональні й технологічні, так і змістовні особливості. Загальний масив інформації, що циркулює

Таблиця 1. Найпопулярніші домени, присутні в Україні (станом на початок 2013 р.)

№	Домени	Охоплення населення за день, %	Охоплення населення за місяць, %
1	google	64%	82%
2	vkontakte	59%	76%
3	mail.ru	46%	76%
4	yandex	38%	70%
5	odnoklassniki	34%	57%
6	youtube.com	27%	70%
7	wikipedia.org	13%	58%
8	facebook.com	13%	47%
9	ukr.net	11%	27%
10	ex.ua	11%	30%

Джерело: [3].

в соціальних мережах, невпинно збільшується. При цьому архітектори таких мереж, не завжди вказуючи на це публічно, цілеспрямовано закладають в інформаційний потік дані, які прямо або опосередковано належать до рекламної продукції. Ними, поза сумнівом, враховується глобальне охоплення багатомільйонної (вже мільярдної) аудиторії землян електронними соціальними контактами будь-якої інтенсивності й формату. Останнє дозволяє розраховувати на ефект "ланцюгової реакції" великих соціальних груп на продумані рекламні акції, які в кінцевому підсумку увінчується фінансовим успіхом кіл, що володіють соціальними мережами та безперервно інкорпують у них рекламну інформацію.

МЕТА СТАТТІ

Цілі статті: побудувати рейтинг глобальних соціальних мереж; визначити соціальні мережі, найбільш поширені в Україні; вказати на альтернативні соціальні мережі, що намагаються конкурувати з глобально відомими; диференціювати аудиторію соціальних мереж залежно від індивідуальних особливостей користувачів; виокремити інтереси рекламодавців у загальному масиві Інтернет-спілкування; вказати на галузі економіки, що найбільш широко використовують соціальні мережі у їхній наявній якості; деталізувати перспективи використання соціальних мереж з метою подальшого прогресу економічного суб'єкта.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У науковій літературі, присутній в сучасній Україні, феномен Інтернету досліджується в його найрізноманітніших проявах. Так, С. Михайлов та І. Опаріна вивчають Інтернет як загальне соціальне явище. У працях О. Долженка, А. Калашникової, Г. Козлакової, О. Луганського, О. Нікітенка, П. Орлова, І. Солдатенко досліджуються Інтернет-сайти як прояв принципово нових інформаційних можливостей соціальних суб'єктів. С. Бікбаєва, А. Біккулов, В. Іванов, А. Рунов досліджують проблеми спілкування та розвитку комунікацій в Інтернеті. І. Биков, М. Грачов та М. Раскладкіна розглядають Інтернет як новітній засіб політичної комунікації. А. Алдишкіна, І. Остапенко, Н. Тальнішних присвятили свої роботи соціальній структурі мережних співтовариств тощо.

У загальному масиві праць з питань економіки Інтернет-маркетинг досліджується А. Бушуєвою, Р. Вудом, Є. Голубковим, В. Гречковим, Т. Дейнекіним, Х. Дейтелом, П. Дейтелом, Б. Джаворським, Д. Дунканом, Б. Клейндром, М. Коноплянковою, Ф. Котлером, М. Курасовою, К. Маковійчук, Н. Меджибовською, Є. Поповим, Д. Рейпортом, Ф. Реймондом, Ю. Рублевською, Л. Самойленко, К. Стейнбахлером, Д. Страуссом, Н. Ткаченко, І. Успенським, К. Феленштейном, В. Холмогоровим, Г. Юрчук та ін.

Проблеми реклами та рекламної діяльності перебувають у центрі пізнавальної уваги Г. Абрамова, Л. Балабанова, Т. Лук'янець, А. Павленко, В. Пекар, Е. Ромат, С. Скибінський, П. Сміт, Б. Шмітт, А. Яцишина та ін.

Разом з тим, "останнє слово" у цій галузі сказати практично неможливо з огляду на стрімкий та нелінійний розвиток як власне соціально-мережевого середовища, так і його рекламного наповнення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Спочатку кілька глобально-статистичних викладок, які переконливо аргументують весилля й навіть засилля Інтернету на початку XXI ст. Згідно з аналітичними даними агентства eMarketer та дослідницької компанії GlobalWebIndex, світовий рейтинг

соціальних мереж, створених за допомогою Інтернету, на початку 2013 р. мав наступний вигляд [1]: на глобальну мережу Facebook припадало 51% усіх Інтернет-користувачів (за прогнозами eMarketer, до кінця року ця цифра може збільшитись до 60%); Google+ — 26%; YouTube — 25%; Twitter — 20%; Sina Weibo — 21%; Qzone — 21%; Tencent — 20%; Tencent Weibo — 19%; Youku — 12%; RenRen — 10%.

Такі соціальні мережі, як Facebook, YouTube і Twitter, за підсумками 2012 р., стали найбільш дорогими Інтернет-брендами у світі. Рейтингове агентство BV4 разом з Університетом прикладних наук Цюріха оцінили Facebook (США) у \$29,115 млрд. Ціни інших мереж також є астрономічними: YouTube (США, \$18,099 млрд), Twitter (США, \$13,309 млрд), Qzone (Китай, \$11,237 млрд), Sina Weibo (Китай, \$3,994 млрд), Badoo (Великобританія, \$3,737 млрд), LinkedIn (США, \$3,645 млрд), Tencent Weibo (Китай, \$3,526 млрд), Zynga (США, \$3,138 млрд), Habbo (Фінляндія, \$3,079 млрд), VKontakte (Росія, \$2,757 млрд), Renren (Китай, \$2,616 млрд), Tagged (США, \$2,385 млрд), Penguo (Китай, \$2,193 млрд), Odnoklassniki (Росія, \$2,169 млрд) [2]. При тому, що російські соціальні мережі, такі як "Вконтакте", зайняли лише 11 позицію у списку, "Однокласники" посіли 15 сходинку, а Google+ зайняв лише 23 місце.

До переліку найпопулярніших domenів, присутніх в Україні станом на початок 2013 р., увійшли наступні (табл. 1).

Слід зазначити, що українська "піраміда популярності" соціальних мереж поки що не тотожна зі світовою, причиною чого є деяке відставання нашої країни на шляху ствердження інформаційного суспільства. Втім, динаміка змін у цій сфері є такою високою, що ситуація може змінитися вже найближчим часом.

Хоча усі світові мережі мають ряд спільних рис, запорукою їхнього успіху є мережева специфіка, на яку слід звернути пильнішу увагу.

Так, Facebook — це найбільша у світі соціальна мережа, керована компанією Facebook Inc., яка була створена в 2004 р. Творцем цієї соціальної мережі є М.Цукерберг, наймолодший мільярдер у світі. Місце створення — США. Головною особливістю мережі є те, що її користувачі без видимих обмежень можуть створювати власні акаунти, відправляти повідомлення друзям, завантажувати й розміщувати фото та відеоматеріали, організовувати спільні тощо.

Доцільно нагадати, що попередником Facebook була мережа Friendster, відкрита у 2002 р. Зараз би вона видалась надто примітивною: пропонувалась лише сторінка, на якій користувач міг вказати інформацію про себе, а також запропонувати список

друзів. Проте Friendster був повноцінною соціальною мережею, з якої й розпочалося плетіння інших глобальних Інтернет-комунікацій.

За лічені місяці Friendster набрав 3 млн користувачів. На тлі нинішнього мільярда від Facebook ця цифра видається жалюгідною, проте десять років тому Інтернет означав набагато менше, ніж зараз. У 2002 р. згаданих трьох мільйонів цілком вистачило для того, щоб привернути увагу американської преси, яка забезпечила стрімку популяризацію соціальних мереж як надзвичайно перспективного інформаційного нововведення.

Twitter є іншим лідером соціальних мереж, створеним у 2006 р. також у США. Основна ідея мережі — це мікроблоги. Користувачі можуть створювати невеликі (до 140 знаків) текстові повідомлення (tweets), які з'являються в профілі користувача й можуть бути прочитані його послідовниками (followers). Сервіс є зручним для мобільного користування. Іноді його називають "СМС-сервіс Інтернету". Творці Twitter наголошують, що це не соціальна, а, швидше, інформаційна мережа.

Google+ — це соціальна мережа від корпорації Google, яка задумувалася як основний конкурент Facebook (на території СНД — Vkontakte.ru). З метою забезпечення конкурентних переваг у Google+ з'явилися нововведення, які не мали аналогів в інших соціальних мережах. Принцип роботи мережі побудований на концепції кіл (circles), які допомагають максимально комфортно регулювати спілкування користувачів. Кожен з них може створити будь-яку кількість кіл й додати в них необмежену кількість знайомих. Також користувач може встановити рівень приватності в кожному колі, визначаючи, яка інформація кому буде доступною. Серед інших нововведень Google+ важливою стала можливість відеозустрічей (hangouts). Останні являють собою групові відеочати з можливістю миттєвого додавання до групової розмови до 10 осіб. Природно, мережа інтегрується з іншими сервісами Google та має мобільну версію [4].

LinkedIn — це мережа професійних контактів, яка є досить популярною на Заході. У ній зареєстровано понад 200 млн користувачів, що представляють 150 галузей бізнесу практично з усіх країн світу. Мережа впевнено пошувається на ринку пошуку фахівців, обійшовши традиційні рекрутингові агентства та портали на кшталт HeadHunter.ru.

Попри світове поширення глобальних мереж, статистично очолюваних "FaceBook", все більшого розповсюдження набувають конкурентні мережеві структури, які намагаються перехопити лідерство. Так, до списку п'яти "нефейсбуківих" соціальних мереж, які стрімко розвиваються, зараз входять [5]:

1) Pinterest (www.pinterest.com). Це соціальний сервіс, призначений для додавання різного роду зображень, знайдених в глобальній мережі, та організації на їхній основі тематичних колекцій. Іншими словами, йдеться про своєрідні інтерактивні альбоми, якими можна ділитися з іншими користувачами. У 2012 р. Pinterest обігнав LinkedIn і став третьою за популярністю соціальною мережею в США, поступаючись Facebook і Twitter.

2) Foursquare (www.foursquare.com). Це соціальна мережа з функцією геолокації, призначена в основному для роботи з мобільних пристроїв. Користувачі відзначаються (check-in) в різних закладах за допомогою мобільної версії веб-сайту, SMS-повідомлень або ж додатку під певний мобільний пристрій (iOS, Symbian, Android, webOS, Windows Phone 7, Bada, PlayStation Vita або BlackBerry). Головна відмінність Foursquare — це поради та завдання, "прив'язані" до конкретної географічної точки. Будь-який користувач може залишати

коментарі для своїх друзів та інших користувачів про важливі особливості певного місця.

3) Path (www.path.com). Це мобільна соціальна мережа (працює на iOS і Android, анонсована для Windows Phone, головною особливістю якої є обмежена кількість користувачів — не більше 150 осіб). За відомими соціально-психологічними розрахунками, така кількість вичерпує перелік користувачів мережі, з якими здатна підтримувати ефективний зв'язок одна людина. Ця мережа створена радше задля того, щоб у режимі он-лайн розповісти друзям про своє життя, а не для зберігання аудіовізуального контенту чи користування ним. За допомогою сервісу геолокації можна відзначити своє місцезнаходження. Додаючи інформацію зі списку друзів на Path, розповісти про наявний соціальний контакт та його змістовне наповнення. Сервіс навіть дозволяє відзначити час, коли користувач лягає спати й прокидається.

4) WhatsApp (www.whatsapp.com). Це соціальна мережа, побудована на основі телефонної книжки смартфона. Додаток є мультиплатформним на iOS, Symbian, Android, BlackBerry і Windows Phone. Мережа є знахідкою для тих, у кого немає бажання створювати нескінченні профілі, логіни, паролі тощо (так званих "мережевих ледарів"). Вона не вимагає реєстрації та використовує тільки телефонні номери із записної книжки мобільного телефону. Спілкування представлено у вигляді звичайного SMS-листування, з можливістю відправляти фото, голосові позначки та своє місцезнаходження.

5) YouTube (www.youtube.com). Це відеохостинг з елементами соціальної мережі, який є досить виграним форматом в епоху ширококутвого й безлімітного Інтернету. Соціальні функції YouTube будуються на принципі user-generated content, тобто можливості коментування, додавання анотацій і титрів до відео, "вбудовування" (embedding) відео на інші сайти, блоги й форуми (якщо такі можливості надані автором). Крім того, відеохостинг є чудовим майданчиком соціальної активності: так, у 2013 р. в середньому близько 100 млн людей щотижня відправляють відео друзям, залишають коментарі, підписуються на цікаві для них канали та ін.

Попри значні успіхи наявних соціально-мережевих комунікацій, гарантувати їх вічного прогресу ніхто не береться. Існує життєвий цикл існування мережі, який аж ніяк не зазіхає на поняття "вічність". Наприклад, для мережі Facebook, яка вже налічує більше мільярда користувачів, аналітики-скептики проносять швидку загибель [6]. І ось чому.

Кожен сьомий житель планети підключається до соціальної мережі хоча б раз на місяць. За час, що минає від попереднього включення, кількість пропонуваної для осмислення інформації значно зростає. Спрацьовують порогові значення людської духовності, зокрема обмеженість психічних пізнавальних процесів (відчуттів, сприйняття, уваги, уявлень, пам'яті, мислення тощо). Вважається, що рано чи пізно, але мережа FaceBook у вигляді, який існує, набридне навіть її найзавзятішим апологетам. Люди просто втомляються від нескінченних провокацій та скандалів, які: а) подаються як топ-інформація, яку необхідно негайно "проковтнути" без будь-якої попередньої селекції; б) порушують право на приватне життя в межах, що загрожують повноцінності людського існування. Відповідно, неважко передбачити формування та подальший прогрес захисних механізмів від надмірної соціально-мережевої активності, яка в непоодиноких випадках нагадує "духовно-інформаційну вакханалію".

Повертаючись до головної теми, підкреслимо наступне: за інформацією comScore, за період 2007—2011 рр. загальна кількість користувачів соціальних

Таблиця 2. Кількість предплатників офіційних сторінок банків України

№ пп	Назва банку	Соціальна мережа			Всього
		Facebook	Twitter	ВКонтакте	
1	ПриватБанк	24028	3402	27731	55161
2	Перший Український Міжнародний Банк	21333	2091	28155	51579
3	Platinum Bank	2485	1733	13045	17263
4	Райффайзен Банк Аваль	12876	-	-	12876
5	CityCommerce Bank	1464	-	11385	12849
6	Дельта Банк	11131	201	-	11332
7	Укрсоббанк, UniCredit Bank	5018	73	1865	6956
8	УкрСибБанк	5644	602	-	6246
9	ВАВ Банк	4358	1124	-	5482
10	Піреус Банк	4113	130	-	4243

Джерело: [14].

мереж зростає втричі — від 500 млн до 1,5 млрд осіб. Точиться невидима, але запекла боротьба мереж за місце № 1 в охопленні Інтернет-аудиторії. Соціальні мережі прагнуть бути "універсальними помічниками" при вирішенні максимальної кількості проблем, у які занурена окремо взята людина чи соціальна група. Відповідно, триває процес безперервного урізноманітнення інформації — за потребами, смаками, за мовленнями (навіть асоціальними за своєю суттю).

Сьогодні 82% всіх людей в Інтернеті — це активні користувачі соціальних сервісів. Саме на них припадає одна з п'яти хвилин, проведених у всесвітній павутині. Представники comScore називають зростання соціальних мереж глобальним культурним феноменом, значення якого людство до кінця ще не усвідомило.

Особливістю останнього часу стає прогрес вузькопрофільних та монофункціональних соціальних мереж, аудиторія яких також стрімко зростає. Наприклад, соціальна мережа Best of All Worlds, створена шведським бізнесменом Е. Вахтмайстером, своєю цільовою аудиторією вважає "кращих з кращих" з-поміж загального числа користувачів Інтернету. На думку засновника, його сервіс буде цікавий приблизно 1% від загальної Інтернет-аудиторії — організаторам та яскравим представникам шоу-бізнесу, політичній еліті, лідерам рекламної діяльності тощо. За задумом, проект має допомогти людям з так званого "вищого світу" знайти точки дотику, обмінятися досвідом, розкрити рецепти власного успіху. Стати учасником Best of All Worlds можна тільки за запрошенням [7].

На тлі фрагментації медіа-середовища відповідно до людських смаків та уподобань (у тому числі Інтернет-простору) соціальні мережі стають все більш привабливими для рекламодавців. Головна цінність мереж — це колосальна база даних про користувачів, які одночасно є реальними та потенційними споживачами товарів та послуг. Сьогодні в соціальних мережах присутні приблизно 70% загальної Інтернет-аудиторії. Фактично йдеться про мільйони людей, з різним ступенем готовності орієнтованих на позитивне сприйняття рекламованих брендів [8].

Виходячи з цього, соціальні мережі ставлять на "гарантовану увагу", відмовляючись від традиційних рекламних банерів, орієнтованих на всіх (що доволі означало — ні на кого). У моду увійшов термін так

званої "рідної реклами" (native advertising), коли увага користувача пробуджується за допомогою інформації, що є цікавою особисто для нього.

З цієї метою створюватимуться спеціальні сервіси (наприклад, проект Endorphin), які шляхом аналізу даних з різних соціальних мереж допомагатимуть користувачеві знаходити потрібних йому експертів та професіоналів з певних "вузьких" питань. Для того щоб розпочати користуватися даною програмою, потрібно зареєструватися на сайті, маючи при цьому акаунти в популярних соціальних мережах. Після цього Endorphin самостійно сканує дані друзів і контактів користувача на сторінках Facebook, Twitter, LinkedIn і Foursquare та вибудовує їх послідовність залежно від успішності кар'єри, доходів, успіхів, результатів, впливу на оточуючих і т. д. Вважається, що у такий спосіб загальний масив даних, що є в соціальних мережах, можна використовувати максимально ефективно [9].

Українська статистика з приводу Інтернет-охоплення населення є наступною. За узагальненими даними, на даний момент приблизно половина населення України віком від 15 років регулярно користується Інтернетом. 19,7 млн осіб користуються Інтернетом один раз на місяць і частіше, 17,9 млн — один раз на тиждень і частіше, 13,3 млн — щодня або майже щодня [10].

Подібні дані кореспондуються із загальною кількістю зареєстрованих українських акаунтів у соціальних мережах, яка у 2012 р. досягла 30 млн. За кількістю зареєстрованих користувачів лідирують наступні соціальні мережі: "ВКонтакте" (близько 20 млн користувачів), "Однокласники" (6 млн), Facebook (2 млн). Серед користувачів "ВКонтакте" трохи більше чоловіків, серед користувачів "Однокласників" і "Facebook" — жінок. У мережі "ВКонтакте" найбільше користувачів віком 20—22 роки, у Facebook — 24—26 років, в "Однокласниках" — 27—29 років [11].

У десятку міст України з високим проникненням соціальних мереж увійшли: Київ, Одеса, Львів, Донецьк, Дніпропетровськ, Сімферополь, Тернопіль, Луганськ, Харків та Севастополь.

Аудиторія соціальних мереж диференціюється за певними напрямками поведінки користувачів, в основі якої лежать їхні психологічні особливості. Зокрема, розрізняються наступні типи [12]:

1) "впливові". Інтернет є невід'ємною частиною їхнього життя. За його допомогою здійснюється активне он-лайн спілкування, ведуться блоги, купляються товари, коментується їхня якість, загалом задовольняється егоїстичне людське прагнення "щоб мене побачили (почули)";

2) "комунікатори". Люблять висловлюватися з будь-якого приводу, навіть дріб'язкового. Постійно листуються, дискутують. З метою постійної присутності в Інтернет-просторі використовують як стаціонарну, так і мобільну техніку (зокрема, смартфони);

3) "шукачі знань". Використовують Інтернет насамперед для самоосвіти, поповнення власного інформаційного потенціалу. При цьому наданий соціальними мережами механізм здійснення масових контактів їх мало цікавить;

4) "мережовики". Використовують Інтернет насамперед для підтримки старих та конструювання нових міжособистісних та міжгрупових взаємин. Соціальні мережі сприймають як засіб зв'язку з людьми, на спілкування з якими не вистачає реального часу. Охоче "дружать" з брэндами, цікавляться промо-акціями, але не прагнуть висловлювати свою думку он-лайн;

5) "функціонали", або "досвідчені". Як правило, нехтують егоїстичним самовираженням, оскільки

Інтернет вважають насамперед функціональним інструментом. Постійно користуються електронною поштою, читають новини, отримують інформацію про погоду, здійснюють покупки он-лайн. Соціальне життя в Інтернеті їх не цікавить. Вводять в культуру Інтернет-користування критерії конфіденційності та безпеки;

6) "прагнучі". Новачки в Інтернеті, які тільки створюють свій приватний веб-простір. Найчастіше виходять в мережі з мобільних телефонів або в Інтернет-кафе. Експериментують з онлайн-можливостями, але слабо уявляють кінцевий продукт їхнього практичного застосування.

Відповідно, при плануванні маркетингової програми просування у соціальних мережах необхідно враховувати не лише спеціалізацію соціальних мереж, але й особливості поведінки користувачів, що безпосередньо залежать від їхніх статево-вікових, освітніх, психологічних та ін. характеристик.

Визначення ступеню активності українських компаній у соціальних мережах передбачає побудову рейтингу найбільш активних брендів, представлених у них. Основними параметрами аналізу компаній стають:

- наявність на сайті мультимедійних та інтерактивних форм спілкування (відео, фото);
- наявність зворотного зв'язку між корпоративним сайтом та соціальними мережами, чіткої базової інформації, значимої для споживачів при пошуку необхідних товарів і послуг (послуги, продукція, клієнти, портфоліо, кейси, рекомендації клієнтів, контакти);
- наявність майданчиків компанії / бренду в популярних соціальних мережах (Facebook, Twitter, LinkedIn та ін.);
- наявність корпоративних блогів компанії / бренду (незалежно від платформи), особистих блогів, які ведуть керівники або топ-менеджери компанії (незалежно від платформи);
- чисельність "друзів" (фоловерів, фанів) корпоративних сторінок;
- регулярність оновлення інформації на корпоративних майданчиках в соціальних мережах.

Використання можливостей соціальних мереж уже можна назвати чітко сформованим напрямком діяльності суб'єктів української економіки, серед яких впевнено лідирують банки [13]. Так, лідерами рейтингу "Social Media Activity Index 2012" в Україні стали: на ринку банківських послуг — Приватбанк (36 балів), Кредитпромбанк (32 бали), Укрсоцбанк (31 бал); на ринку FMCG — ВАТ "Пиво-безалкогольний комбінат "Славутич" (30 балів), ПАТ "САН ІнБев Україна" (24 бали), ЗАТ "Оболонь" (26 балів); на ринку PR-послуг — Publicity Creating (44 бали), Hoshva PR (25 балів), Noblet Media CIS (24 бали).

Згідно з результатами дослідження компанії "Простобанк Консалтинг", кількість передплатників (фанів) офіційних сторінок банків України в соціальних мережах Facebook, Twitter і ВКонтакте станом на червень 2013 р. становила (табл. 2).

Наведені вище показники красномовно свідчать, що обсяг реклами в соціальних медіа, запропонований учасниками ринку, поступово збільшується. Поки що на нього припадає від 1 до 10% рекламного бюджету компанії. Дається взнаки новизна даного напрямку рекламної діяльності та недостатня розробленість практичних механізмів її здійснення. Але існують усі підстави вважати, що ця частка збільшуватиметься й надалі. Згідно з прогнозом VIA/Kelsey, в 2017 р. рекламний ринок в соціальних мережах за участю українських компаній сягне показника в \$ 11 млрд (у минулому році він склав \$ 4,7 млрд).

Перспективним напрямком зростання рекламного впливу на потенційних клієнтів слід вважати ши-

роке використання мобільних засобів, що є аксесуаром більшості громадян (починаючи з малюків). За попередніми оцінками, частка такої реклами в 2017 р. складе \$ 2,2 млрд, або 20% від її загального обсягу. Вже зараз більше 50% користувачів Facebook і Twitter відкривають свої сторінки за допомогою мобільних пристроїв. При цьому в мережі Twitter прибуток від реклами, заснований на мобільних пристроях, уже перевищив прибуток від офісних комп'ютерів.

Багатообіцяючим напрямком просування компаній в соціальних мережах стає створення особливих креативних повідомлень з чіткими та релевантними ідеями, на які споживачі з високою вірогідністю відреагують схвально. Відповідно, актуальним стає створення тематичних співтовариств, які будуть присвячені не лише окремо взятому бренду, а темам, цікавим та корисним для територіально розпорошеної, але цільної за своїми споживчими характеристиками Інтернет-аудиторії.

Як підкреслюється у фаховій літературі, активізація процесу використання соціальних мереж в економічній (у тому числі рекламній) діяльності може відбуватися за наступними напрямками [15]:

— забезпечення співробітникам підприємств (компаній) вільного доступу до соціального капіталу, що акумулюється в соціальних мережах (на організаційному рівні це має проявлятися як підтримка й заохочення Інтернет-активності замість її контролю, заборони чи блокування);

— формування на підприємствах робочих груп (команд) з провідних фахівців інформаційно-технологічної сфери та соціологів (експертів) з метою реалізації проекту використання соціальних мереж в управлінні людським потенціалом. Йдеться про розробку відповідних тактик і стратегій, створення баз даних ділових і особистих контактів у соціальних мережах, навчання співробітників, обмін досвідом тощо;

— інтеграція локальних соціальних (обчислювальних) мереж підприємств у "широкі" соціальні мережі. Це можна зробити через створення власних віртуальних представництв у соціальних мережах шляхом відкриття корпоративних профілів і сторінок, персональних тематичних блогів співробітників тощо;

— поєднання офіційних сайтів підприємств з їх представництвами у соціальних мережах. Практичними механізмами здійснення цього можуть стати широкі посилання на "власні" й "чужі" сайти, розміщення на сайтах актуального й корисного контенту (експертні оцінки, коментарі спеціалістів, навчальні матеріали за напрямками діяльності, відповідна статистика, рейтингові узагальнення тощо);

— створення довіри цільової аудиторії соціальних мереж до бренду підприємства (компанії) шляхом постійного й активного співробітництва з рекламодавцями, блогерами та журналістами;

— організація постійного моніторингу процесу використання соціальних мереж в управлінні людським потенціалом підприємства (компанії). У цьому випадку йдеться про періодичні опитування, тестування, узагальнення, поповнення статистичних баз даних, без яких виграш у конкурентній боротьбі на внутрішньому, тим більше міжнародному ринках є неможливим;

— забезпечення інформаційної безпеки підприємств, що досягається за допомогою відповідних організаційних та технічних заходів.

ВИСНОВКИ

Управління поведінкою споживачів на основі соціально-мережових технологій пропонується роз-

глядати як процес формування споживчих рішень під впливом використання інноваційних маркетингових інструментів та психологічних підходів з метою досягнення цілей економічного суб'єкта (компанії, підприємства, корпорації), головною з яких було й залишається отримання прибутку від реалізації продукції.

Прогрес соціальних мереж триває. Відбувається практично лавиноподібне ускладнення не лише організаційних форм, а й змістовних параметрів соціально-мережевого впливу на великі соціальні групи (станом на 2013 р., на половину людства). Форми й способи державного (корпоративного) контролю мережевої активності людини явно відстають від масштабів проникнення "світової павутини" в структуру індивідуальної та групової життєдіяльності.

Так само триває кількісно-якісне урізноманітнення економічної складової соціально-мережових комунікацій. Її вже "завойованими плацдармами" є активна, іноді настільки реклами товарів і послуг, широкі банківські пропозиції, безперервний аналіз конкурентного середовища, проектування нових способів завоювання людської уваги з метою збільшення споживчої аудиторії.

Україна в цілому вписується у світові тренди розвитку соціально-мережевого середовища. При цьому дається взнаки фактор домінування неукраїнських мереж у загальному масиві віртуального спілкування. Вважати західні чи російські соціальні мережі організаційними апаратами зовсім не варто. У більшості випадків їхній демонстраційно-економічний космополітизм є штучним. На глибинному рівні формування економічних відносин за допомогою соціальних мереж відбувається активний тиск на Україну з метою її подальшого вилучення з перспективних європейських та світових ринків. Втім, це тема окремої статті.

Література:

1. Stream Social: Quarterly Social Platforms Update Q1 2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.globalwebindex.net>.
2. Топ-15 самых дорогих социальных сетей мира [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrnews24.com>
3. ТОП-25 сайтов Уанета за апрель 2013 года [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ain.ua/>
4. Google+, что это такое и зачем нужно? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://askpoint.org/it/google-plus-cto-eto-takoe-i-zachem-nuzhno/>
5. Не "Фейсбуком" единым: топ-5 социальных сетей-конкурентов детища Цукерберга [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ht.ua/pub/123068.html>
6. Как гибнут социальные сети: цепная реакция, которая однажды убьёт Facebook [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://vlasti.net/news/162568>
7. Создана соцсеть для "сливок" Интернет-сообщества [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://vlasti.net/news/165113>
8. Будущее рекламы — в социальных сетях [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ubr.ua/market/media-market/udushee-reklamy-v-socialnyh-setiah-228679>
9. Топ-5 самых перспективных стартапов [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://vlasti.net/news/165113>
10. Почти половина населения Украины пользуется Интернетом [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://reklamonstr.com/>

11. В социальных сетях зарегистрировано 30 млн украинских аккаунтов [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ain.ua/>

12. TNS Украина: Как правильно оценить эффективность медийной рекламы в интернете? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ain.ua/2013/06/03/126475>

13. Подведены итоги рейтинга активности в социальных сетях — "Social Media Activity Index 2012" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://mmr.ua/news/id/podvedeny-itogi-rejtinga-aktivnosti-v-socialnyh-setjah-social-me-27229/>

14. Рейтинги банков в социальных сетях [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.prostobankir.com.ua/spravochniki/rejtingi_bankov/socialmedia/\(sort\)/twitter/\(dir\)/desc](http://www.prostobankir.com.ua/spravochniki/rejtingi_bankov/socialmedia/(sort)/twitter/(dir)/desc)

15. Івченко Є.І., Шимановська-Діаніч Л.М. Використання соціальних мереж в управлінні людським потенціалом підприємств // Економічні інновації. Випуск 43. — 2011. — С. 124—125.

References:

1. Stream Social: Quarterly Social Platforms Update Q1 2013 [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.globalwebindex.net>.
2. Top-15 samykh dorogix social'nyx setei mira [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://ukrnews24.com>
3. TOP-25 saitov Uaneta za aprel` 2013 goda [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://ain.ua/>
4. Google+, chto eto takoe i zachem nuzhno? [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://askpoint.org/it/google-plus-cto-eto-takoe-i-zachem-nuzhno/>
5. Ne "Feisbukom" edinyim: top-5 social'nyx setei-konkurentov detischa Cukerberga [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.ht.ua/pub/123068.html>
6. Kak gibnut social'nye seti: cepnaya reakciya, kotoraya odnazhdy ub`et Facebook [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://vlasti.net/news/162568>
7. Sozdana socset` dlya "slivok" Internet-soobschestva [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://vlasti.net/news/165113>
8. Budushee reklamy — v social'nyx setyax [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://ubr.ua/market/media-market/udushee-reklamy-v-socialnyh-setiah-228679>
9. Top-5 samykh perspektivnykh startapov [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://vlasti.net/news/165113>
10. Pochti polovina naseleniya Ukrainy pol`zuetsya Internetom [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://reklamonstr.com/>
11. V social'nyx setyax zaregistrovano 30 mln ukrainskix akkauntov [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://ain.ua/>
12. TNS Ukraina: Kak pravil`no ocenit` effektivnost` mediinoi reklamy v internete? [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://ain.ua/2013/06/03/126475>
13. Podvedeny itogi reitiga aktivnosti v social'nyx setyax — "Social Media Activity Index 2012" [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://mmr.ua/news/id/podvedeny-itogi-rejtinga-aktivnosti-v-socialnyh-setjah-social-me-27229/>
14. Reitingi bankov v social'nyx setyax [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: [http://www.prostobankir.com.ua/spravochniki/rejtingi_bankov/socialmedia/\(sort\)/twitter/\(dir\)/desc](http://www.prostobankir.com.ua/spravochniki/rejtingi_bankov/socialmedia/(sort)/twitter/(dir)/desc)
15. Ivchenko E.I., SHimanovs'ka-Dianich L.M. Vikoristannya social`nix merezh v upravlinni lyuds`kim potencialom pidpriemstv // Ekonomichni innovacii. Vipusk 43. — 2011. — S. 124—125.

Стаття надійшла до редакції 01.07.2013 р.

*Н. М. Григорська,
аспірант, Національний технічний університет України "КПІ", м. Київ*

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО СИСТЕМНО-ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

N. Grygorska,
postgraduate, National Technical University of Ukraine Kiev Polytechnic Institute

FORMING A CONCEPTUAL APPROACH TO SYSTEM-PROCESS MANAGEMENT OF ECONOMIC STABILITY OF THE ENTERPRISE

У роботі визначено перспективним для використання в управлінні економічною стійкістю підприємства системно-процесний підхід. Запропоновано концептуальну схему системно-процесного управління економічною стійкістю підприємства. Визначено мету запропонованого підходу, досліджено його методологічне підґрунтя, концепти, методичний інструментарій, процедуру реалізації та результати.

In this paper system-process approach is definitely promising for use in managing economic stability of the enterprise. It was suggested a conceptual diagram of system-process management of enterprise economic stability. The work has defined the goal of the proposed approach, it investigates the methodological foundations, concepts, methodological tools, process implementation and results.

Ключові слова: системно-процесне управління економічною стійкістю підприємства, мультиплікативність, бізнес-модель.

Key words: system-process management of economic stability of the enterprise, multiplicativity, business model.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Динамічність розвитку ринкових відносин супроводжується активним формуванням нових вимог до стійкого і ефективного функціонування промислових підприємств. Тому дослідження управління економічною стійкістю машинобудівних підприємств на основі системно-процесного управління має ключове значення. Системно-процесне управління або системно-процесний менеджмент — сучасний напрямок теорії менеджменту та теорії організації, що розвивається, ґрунтується на загальній теорії систем, теорії інформації, кібернетиці, нелінійній динаміці. Включає в себе поняття "системний підхід", що вимагає відповідно системного мислення, і "процесний підхід", які, в принципі, нероздільні, бо ніяких "систем" без утворюючих їх "процесів" бути не може [1]. Цей підхід є перспективним для використання в управлінні економічною стійкістю підприємства (ЕСП) та новим шляхом забезпечення ефективного функціонування організації.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значний внесок у дослідження питання управління економічною стійкістю підприємств присвячені праці таких науковців, як С.Н. Анохін [7], В.В. Максимов [11], В.А. Василенко [12], В.А. Іванов [13] та інших. Однак питання щодо застосування системно-процесного підходу до управління економічною стійкістю підприємства машинобудування потребують подальших досліджень.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Системно-процесне управління вказує на те, що процеси відбуваються тільки в системах, а система існує, оскільки існують процеси. Поняття "система" і "процес" в системно-процесному управлінні мають більш глибокий зміст, ніж зазвичай [2].

З огляду на зазначене, системно-процесне управління економічною стійкістю — це сукупність таких економічних явищ, як система та процес, в якій процеси за-

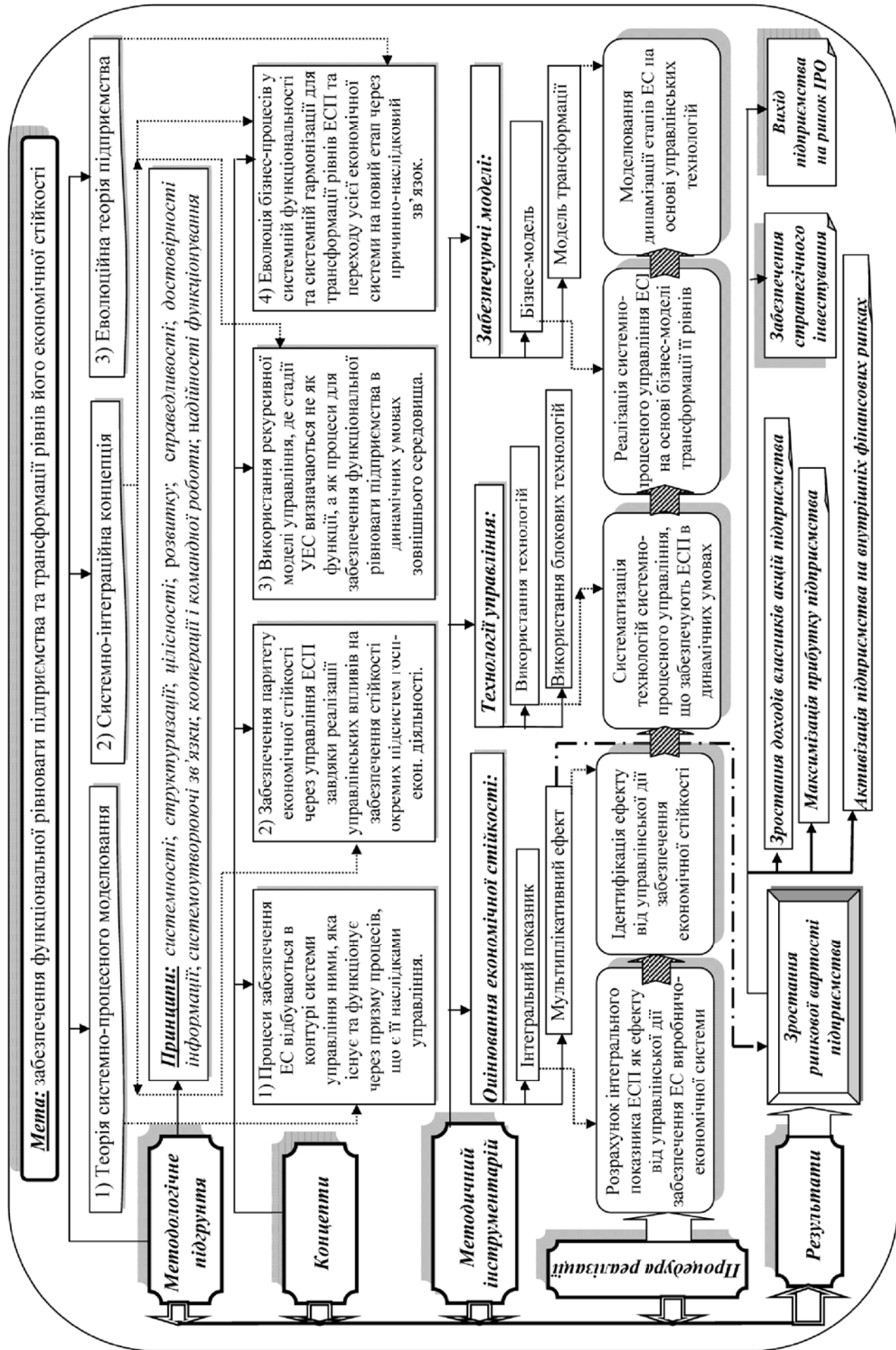


Рис. 1. Концептуальна схема системно-процесного управління економічною стійкістю підприємства

Джерело: запропоновано автором.

безпечення економічної стійкості відбуваються у контурі системи управління ними, а система управління економічною стійкістю існує завдяки змістовності процесів не як безпосередньо управління, а як її наслідок. Сутність процесу — це перехід об'єкта чи явища з стану з одними характеристиками (початковими) до стану з іншими — (кінцевими) [2].

Метою застосування системно-процесного управління (рис. 1) є забезпечення функціональної рівноваги підприємства та трансформації рівнів його економічної стійкості.

Методологічне підґрунтя становлять відповідні принципи підходу та зазначені теорія системно-процесного моделювання, системно-інтеграційна концепція, еволюційна теорія підприємства, на основі яких визначено концепти системно-процесного управління економічною стійкістю.

Для розуміння змісту системно-процесного управління визначимо концепти такого підходу:

1) Процеси забезпечення економічної стійкості відбуваються в контурі системи управління ними, яка існує та функціонує через призму процесів, що є її наслідками управління.

Застосування властивостей системи в контексті системно-процесного управління пояснимо на основі системно-інтеграційної концепції Г.Б.Клейнера, яка є системним інтегратором виробничих ресурсів, навмисних очікувань та інтересів внутрішніх та зовнішніх учасників діяльності фірми та описує внутрішнє середовище фірми як сукупності базових внутрішніх функціональних підсистем [3, с. 28].

2) Забезпечення паритету економічної стійкості через управління ЕС промислового підприємства завдяки реалізації управлінських впливів на забезпечення стійкості окремих підсистем господарсько-економічної діяльності.

Управління економічною стійкістю промислового підприємства за змістовністю можна визначити як управління стійким функціонуванням та розвитком економічної системи, яка формується через інтеграцію стійкості окремих підсистем підприємства, досягнутих завдяки функціональній системності бізнес-процесів, тобто формується паритет економічної стійкості [2]. Саме забезпечення такого паритету і має на меті системно-процесне управління економічною стійкістю підприємства.

3) Використання рекурсивної моделі управління, де стадії управління ЕС визначаються не як функції, а як процеси для забезпечення функціональної рівноваги підприємства в динамічних умовах зовнішнього середовища.

Під час системно-процесного управління економічною стійкістю має застосовуватись рекурсивна модель управлінського процесу. Така модель застосовується для розуміння природи управлінського циклу, що передбачає аналіз поточного стану об'єкта управління і планування його бажаного результату в кожний окремий момент часу [4], стадії процесу управління (планування, організації, мотивації, контролю) розглядаються не як управлінські функції, притаманні певному суб'єкту управління, а як об'єктивно існуючі і необхідні процеси, протяжні у часі і спрямовані на зменшення ентропії зовнішнього середовища.

Тому у контексті системно-процесного управління економічною стійкістю за рекурсивної моделі, зміст кожного системного контуру процесів управління економічною стійкістю буде визначатись змістом попереднього контуру. І відповідно до [4] характер кожного етапу буде залишатись інваріантним: аналіз — визначення поточного стану, планування — визначення необхідного стану, організація — приведення у відповідність поточного необхідному стану.

4) Еволюція бізнес-процесів у системній функціональності та системній гармонізації для трансформації

рівнів ЕСП та переходу усієї економічної системи на новий етап через причинно-наслідковий зв'язок.

Відповідно до системно-інтеграційної теорії [5], яка знаходиться в руслі еволюційної концепції, випливає оскільки діяльність підприємства здійснюється залежно від комбінації відносно стійких першочергових елементів, що входять до складу підсистем підприємства і дискретно змінних залежно від потоків подій [6], системно-процесне управління спроможне забезпечити трансформацію стану економічної стійкості підприємства за її рівнями через еволюцію бізнес-процесів забезпечення економічної стійкості у їх системній конфігурації завдяки управлінському впливу.

Системно-процесне управління передбачає системну гармонізацію бізнес-процесів забезпечення економічної стійкості. Гармонія (погоджуваність, збалансованість) — не статичне і не локальне, а динамічне та інтегральне поняття. Гармонічна економіка — це форма організації економічної діяльності, за якої досягається інтегральна просторово-часова збалансованість і цілісність системи за умов стійкого еволюційного розвитку [6]. Гармонічність як властивість системно-процесного управління економічною стійкістю полягає в такому управлінні системою управлінських циклів бізнес-процесів забезпечення економічної стійкості через збалансованість та дотримання відповідності певному рівню економічної стійкості.

Окреслення основних концептів системно-процесного управління економічною стійкістю промислового підприємства надало можливість визначити його як сукупність та інтеграцію принципів, методів, технологій, інструментів управління, що забезпечує паритет економічної стійкості підприємства на основі рекурсивної моделі управлінського процесу та системної функціональності і гармонізації бізнес-процесів її підсистем. У ньому враховано також їх еволюцію для досягнення трансформаційного переходу на вищий рівень економічної стійкості зі збереженням цілісності системи в умовах динамічного розвитку.

Системно-процесне управління забезпечується такими елементами:

1) дерево процесів. Особливістю системно-процесного підходу до управління економічною стійкістю підприємства є те, що сукупність зв'язків систем і процесів утворюють саме "дерево процесів". Дерево процесів розкриває причинно-наслідковий зв'язок між будь-якими подіями, дозволяючи оптимізувати розташування точок контролю на дереві процесів і моніторинг процесів [1];

2) система бізнес-процесів. Взаємопов'язана система бізнес-процесів зображає ієрархію економічних підсистем, яка, забезпечуючи досягнення мети системно-процесного управління, може сформувати паритет економічної стійкості;

3) сигнально-регуляторна система. Ця система в контексті системно-процесного управління економічною стійкістю є також своєрідними процесами, що змінюються та трансформуються у нову систему відповідно імпульсам та під впливом екзогенних та ендегенних чинників.

Системно-процесний підхід надає все більше визнання уявлення про економічну стійкість підприємства як про соціальний об'єкт — групи людей, що об'єднуються за ознакою участі в процесах виробництва будь-якого товару в комерційних цілях. Ця група організовується деревом процесів в особливу структуру — соціальний організм.

Щодо методичного інструментарію концептуальної схеми системно-процесного управління економічною стійкістю підприємства, то необхідно розпочати з оцінювання економічної стійкості.

Для забезпечення економічної стійкості підприємству важливо знати, якою мірою той чи інший чинник впливає на кінцеві показники його роботи, а саме: при-

буток, рентабельність, продуктивність праці. З цією метою проводиться моніторинг та аналіз діяльності підприємства. Відповідні фахівці аналізують часові показники, роблять певні організаційні висновки і приймають управлінські рішення щодо управління економічною стійкістю підприємства [7].

Оцінюючи власну економічну стійкість, підприємство має можливість використовувати отримані дані економічної стійкості як додатковий критерій та підстави для прийняття рішення, вибору управлінських технологій чи зміни елементів бізнес-моделі. Проведення аналізу стійкості в управлінській практиці тісно пов'язане зі змінністю цілей підприємства через динамічність розвитку сучасної економіки та впливу негативних аспектів функціонального середовища підприємства.

У результаті проведеного дослідження було визначено наявність різних методів оцінювання економічної стійкості підприємства, вся різноманітність яких дає можливість виокремити основні з них, які можна використовувати в сучасних умовах ринкової економіки [8]:

- 1) горизонтальний аналіз:
 - порівняння звітних показників з показниками минулих періодів;
 - визначення тенденції розвитку;
- 2) структурний аналіз:
 - аналіз структури активів, пасивів, грошових потоків, та інших елементів, що характеризують рівень стійкості підприємства;
 - дослідження структурних зрушень;
- 3) оцінка коефіцієнтів, що характеризують складові стійкості:
 - управлінську складову стійкості;
 - фінансову складову стійкості;
 - інноваційну складову стійкості;
 - маркетингову складову стійкості;
 - виробничу складову стійкості;
 - ділову (ринкову) складову стійкості;
- 3.1. методи інтегральної оцінки:
 - бальний;
 - рейтинговий;
 - аналіз стабільного зростання;
 - метод корпорації "Дюпон";
- 3.2. методи оцінки банкрутства;
- 4) прогностичні методи:
 - розрахунок критичного обсягу випуску продукції;
 - прогнозування фінансових звітів;
 - прогнозування рівня ефективності використання різних ресурсів у процесі функціонування підприємства;
- 5) метод багатомірних порівнянь:
 - визначення критеріїв фінансово-економічної діяльності підприємств;
 - розрахунок вагових коефіцієнтів;
 - ілюстрація рівнів економічної стійкості.

Дослідження існуючих методів оцінювання економічної стійкості підприємства дозволило зробити висновки, що в динамічному ринковому середовищі для проведення якісного оцінювання ЕСП (визначення інтегрального показника економічної стійкості) потрібно використовувати той метод, який буде повністю описувати наявний стан стійкості підприємства з усіх сторін та враховуватиме специфіку підприємства.

У процесі оцінювання економічної стійкості підприємства виявлення слабких сигналів потребує ретельного аналізу динаміки змін, що відбуваються, та їх основних тенденцій [8—10]. Організація має можливість на основі результатів такого аналізу заздалегідь розробити альтернативні моделі поведінки, що зменшують вплив негативних чинників на її діяльність або дозволить максимально вигідно використати виявлені перспективи у майбутньому.

Під час моніторингу важливим завданням є визначення векторних чинників успіху підприємства на рин-

ку. Мотивують діяльність саме ці чинники і в результаті утворюється мультиплікативний ефект, який може призвести до зростання прибутків, платоспроможності, накопичення капіталу для економічно-стійкого розвитку підприємства.

В основі ефекту мультиплікативності лежить добуток позитивних, так і негативних ефектів забезпечення економічної стійкості підприємства. Таким чином, ймовірність економічно-стійкого розвитку підприємства дорівнює добутку ймовірностей економічно-стійкого розвитку його структур. Отже, мультиплікативність — це управляючі дії чи стихійні процеси, які виникають при зміні стану одного елементу, що призводить до збільшення ефективності інших елементів.

В економічній теорії передбачається безумовне функціонування мультиплікативного росту, коли імпульси економічного зростання, що починаються в одній функціональній складовій, передаються іншим. Разом з цим нагромадження в складових спеціалізації створюють економічні передумови подальшого розвитку інших складових. За кризових умов функціонування вітчизняної економіки не слід нехтувати і мультиплікатором спаду, який розгортається при падінні виробництва внаслідок яких-небудь причин в одній складовій і поширює імпульси падіння по технологічному ланцюжку на всю інфраструктуру [11]. Аналогічним чином ці процеси відслідковуються і у забезпеченні ЕСП. Мультиплікативність може бути як позитивним, так і негативним явищем. Так, негативна мультиплікативність може призводити на підприємстві до безсистемного характеру роботи та розвитку руйнівних організаційних процесів, що, як результат, створює можливість поступового саморуйнування. Коли починають наростати деструктивні процеси на підприємстві, управлінські рішення мають бути обгрунтованими, актуальними в часі, мати сенс та відповідати наявній внутрішній ситуації на підприємстві.

Наступним елементом методичного інструментарію концептуальної схеми системно процесного управління ЕСП є технології управління.

Діяльність будь-якого підприємства можна представити у вигляді сукупності (системи) бізнес-процесів, які визначені, впроваджені, підтримані на підприємстві та взаємодіють між собою [12—13]. Даним системам та процесам необхідне ефективне управління, яке здійснюється на основі певних управлінських технологій. Саме проблема вибору технологій управління, які забезпечать найбільш високий рівень економічної стійкості підприємства набуває першочергового вирішення для більшості промислових підприємств.

Базуючись на теоретичному та методологічному підґрунті, управлінські технології спрямовані на уточнення принципів здійснення управлінської діяльності, регламентації змісту виконання окремих етапів, процедур та операцій з метою досягнення цілей компанії [14, с. 54]. Необхідно погодитись з тезою про те, що технологія управління є безупинним творчим процесом підтримки стійкого режиму функціонування системи шляхом прийняття і реалізації господарських рішень [15].

Бізнес-процесами необхідно управляти, використовуючи механізми безперервного вдосконалення, що дозволить значно підвищити ефективність бізнесу через збереження матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, мінімізацію операційних витрат. Управління здійснюється на основі певних технологій [16]. Метою технології управління є задоволення інформаційних потреб усіх без винятку співробітників фірми, що мають справу з прийняттям рішень. Вона може бути корисна на будь-якому рівні управління. Ця технологія орієнтована на роботу в середовищі інформаційної системи управління і використовується у разі гіршої струк-

турованості розв'язуваних задач, якщо їх порівнювати з задачами, розв'язуваними за допомогою інформаційної технології обробки даних [17].

Ключовим призначенням управлінських технологій є забезпечення трансферу наукових методів і засобів управління в практичну діяльність підприємств, застосування управлінських інновацій у бізнесовій діяльності. Не можна не погодитись з тезою про те, що технологія управління є безупинним творчим процесом підтримки стійкого режиму функціонування системи шляхом прийняття і реалізації господарських рішень [18].

Для того щоб розкрити сутність управлінської технології як способу втілення комплексу управлінських впливів на підприємство та його підсистеми з метою реалізації цілей розвитку [15], слід визначити такі найсуттєвіші ознаки управлінських технологій:

1) поділ управлінського процесу на етапи, стадії, процедури, що забезпечує технологізацію управління;

2) отримання мультиплікативного ефекту від системно-процесного підходу до виконання процедур і операцій за умови жорсткої регламентації управлінських дій усіх посадових осіб.

Ефективність управлінських технологій перевіряється через прийоми, методи, техніки, організації робіт, терміни і тривалість виконання процедур, вимоги до кваліфікації персоналу [19]. Отже, можна визначити, що технології управління економічною стійкістю підприємства — це способи реалізації системи управлінських впливів у бізнес-моделі з метою забезпечення найвищих рівнів ЕСП для можливості підвищення ринкової вартості підприємства.

Наступний методичний інструмент системно процесного управління ЕСП є забезпечуючі моделі (бізнес-моделі та економіко-математичні моделі трансформації).

Доцільним в управлінні економічною стійкістю на основі системно-процесного підходу є створення та використання ефективної бізнес-моделі підприємства. Адже особливістю системно-процесного управління економічною стійкістю підприємства є коректна побудова розгалужених систем основних бізнес-процесів, сукупність яких утворюють "дерево процесів".

Аналіз дерева процесів розкриває справжній стан справ у компанії, глибинні причини недоліків, неочевидні можливості забезпечення економічної стійкості підприємства. З його допомогою можна точно з'ясувати: де, що і, головне, як слід покращити, спростити чи доопрацювати в контурі управління ЕСП.

Виходячи з цього, управління економічною стійкістю підприємства на основі системно-процесного підходу потребує розробки та впровадження такої бізнес-моделі, яка створить необхідні умови для забезпечення підприємству його стійкого економічного розвитку.

Бізнес-модель може виразити всі аспекти системно-процесного управління економічною стійкістю підприємства, формалізувати та удосконалити роботу на підприємстві. Дана модель повинна містити успішні практики та рішення, моделі, документи, регламенти по основним областям менеджменту та бізнес-інжинірингу: стратегія і BSC, бізнес-процеси, організаційна структура і персонал, методологія, регламентація і документообіг, системна архітектура та багато іншого. Форма представлення бізнес-моделі та її деталізація визначається цілями та виявленою необхідністю керівників підприємства.

Тобто сутність використання бізнес-моделі в управлінні економічною стійкістю підприємства визначається тим, що вона описує, як підприємство позиціонує себе в межах своєї спеціалізації і як воно збирається успішно розвиватись в майбутньому, забезпечуючи збільшення ринкової вартості.

Процедуру реалізації системно-процесного управління економічною стійкістю визначають такими етапами:

— розрахунок інтегрального показника економічної стійкості промислового підприємства як ефекту від управлінської дії (процесу) забезпечення ЕС виробничо-економічної системи;

— ідентифікація ефекту від управлінської дії забезпечення економічної стійкості;

— систематизація технологій системно-процесного управління, що забезпечують економічну стійкість підприємства в умовах динамічного розвитку;

— реалізація системно-процесного управління економічною стійкістю підприємства на основі бізнес-моделі трансформації її рівнів;

— моделювання динамізації етапів економічної стійкості на основі управлінських технологій.

Використовуючи методологічне підґрунтя, відповідні концепти системно-процесного управління, методичний інструментарій, представлену процедуру реалізації системно-процесного управління, мультиплікативним ефектом можуть бути, як результат, збільшення ринкової вартості підприємства, що супроводжується максимізацією прибутку, зростанням доходів власників акцій підприємства, активізацією підприємства на внутрішніх фінансових ринках, забезпеченням (залученням) стратегічного інвестування.

Показник ринкової вартості компанії потрібно розглядати як найважливіший інтегральний показник, який адекватно відображає економічну ефективність підприємства, його фінансову успішність, конкурентоспроможність та перспективи майбутньої діяльності і який формується під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [20]. Зростання вартості підприємства є критерієм успішної трансформації стану економічної стійкості підприємства на вищі рівні для всіх зацікавлених осіб. Тому зростання ринкової вартості підприємства може забезпечити можливість виходу підприємства на IPO.

ВИСНОВКИ

Отже, у дослідженні запропоновано використання для управління економічною стійкістю промислового підприємства в сучасних умовах динамічного розвитку системно-процесний підхід. У зв'язку з цим, розроблено концептуальну схему системно-процесного управління економічною стійкістю промислового підприємства, яка містить комплекс взаємопов'язаних підсистем, які в собі містять бізнес-процеси, що забезпечує збалансованість та гармонізацію всіх елементів, функцій та видів діяльності промислових підприємств, орієнтованих на досягнення стійкості функціонування та розвитку.

Література:

1. Королев В.А., Стариков Н.П. Эффективное управление и обеспечение жизнеспособности компании на основе системно-процессного моделирования [Электронный ресурс] / В.А. Королев, Н.П. Стариков. — Режим доступа: <http://certicom.kiev.ua/spp-efec.html>.

2. Эффективное управление и обеспечение жизнеспособности компании на основе системно-процессного моделирования [Электронный ресурс] // Компания PELTA — Режим доступа: http://www.pelta.org/index.php?option=com_content&view=article&id=96%3A2010-03-02-17-43-35&catid=25%3A2010-01-17-17-58-05&Itemid=112&lang=ru

3. Клейнер Г.Б. Системна парадигма і системний менеджмент / Г.Б. Клейнер // Російський журнал менеджмента — 2001. — №6. — №3 — С. 27—50.

4. Принципы корпоративных финансов [Подарочное издание] / Р. Брейли, М. Стюарт; [пер. с англ. Н. Барышникова]. — 2012. — 978 с.

5. Клейнер Г.Б. Системно-интеграционная теория предприятия и эволюционный подход [Электронный ресурс] / Г.Б. Клейнер. — Режим доступа: <http://www.kleiner.ru/skrepk/Systintegrenerprise.pdf>

6. Клейнер Г.Б. Стратегия системной гармонизации экономики России / Г.Б. Клейнер // Экономические стратегии. — №05—06. — 2008. — С. 72—79.

7. Анохин С.Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях / С.Н. Анохин. — Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2000. — 40 с.

8. Кононова И.В. Методичний інструментарій оцінки стійкості функціонування підприємства [Електронний ресурс] / І.В. Кононова // Інноваційна економіка. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/texts.html

9. Burger Philippe. Sustainable Fiscal Policy and Economic Stability: Theory and Practice (New Directions in Modern Economics). — Edward Elgar Publishing, Incorporated, 2004. — 256 p.

10. Tobin J. World Finance and Economic Stability. — Edward Elgar Publishing, Incorporated, 2005. — 264 pp.

11. Максимов В.В. Напрями дослідження економічної стійкості підприємства / В.В. Максимов // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. — 2010. — № 3. — С. 225—231.

12. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: Монография / В.А. Василенко. — К.: Центр учебной литературы, 2005. — 648 с.

13. Иванов В.Л. Управление экономичною стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудівного комплексу): монографія / В.Л. Иванов. — Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2005. — 268 с.

14. Лекарев С.В., Порк В.А. Бизнес и Безопасность. А-Я. Толковый терминологический словарь / С.В. Лекарев, В.А. Порк; [под науч. редакцией проф. Гурова А.И. и проф. Тетерина Б.С.]. — М.: Ягуар, 1995. — 330 с.

15. Бондарчук Л.В., Попеляр А.В. Сучасні технології управління [Електронний ресурс] / Л.В. Бондарчук, А.В. Попеляр. — Режим доступу: <http://intkonf.org/bondarchuk-lv-popelyar-av-suchasni-tehnologiyi-upravlinnya/>

16. Soltani E., van der Meer R. B., Williams J. Performance management: TQM versus HRM-lessons learned / E.Soltani, R. B. van der Meer, J. Williams // Management Research News. — 2003. — Vol. 26. — №8. — P. 38—49.

17. Dosi G., Winter S. Interpreting economic change: evolution, structures and games / G. Dosi, S. Winter // Economic Transformation and Evolutionary Theory of J. Schumpeter. The 5th International Symposium on Evolutionary Economics. — Pushchino. — September 25—27, 2003.

18. Багриновський К.А., Хрустальєв Е.Ю. Нові інформаційні технології — М.: "ЕКО", 1996. — 354 с.

19. Гребешкова О.М. Моделі й управлінські технології розвитку економічної організації: системний підхід / О.М. Гребешкова // Економіка і підприємництво: Зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів — Вип. 19. — К.: Аспект-Поліграф, 2007. — С. 74—80.

20. Исаев Р. Комплексная бизнес-модель коммерческого банка [Электронный ресурс] / Р. Исаев. — Режим доступа: http://www.businessstudio.ru/procedures/business/bank_complex/full/?print=1

References:

1. Korolev V.A., Starikov N.P. Effektivnoe upravlenie i obespechenie zhiznesposobnosti kompanii na osnove sistemno-processnogo modelirovaniya [Elektronnyi resurs] / V.A. Korolev, N.P. Starikov. — Rezhim dostupa: <http://certicom.kiev.ua/spp-efec.html>.

2. Effektivnoe upravlenie i obespechenie zhiznesposobnosti kompanii na osnove sistemno-processnogo modelirovaniya [Elektronnyi resurs] // Kompaniya PELTA — Rezhim dostupa: <http://www.pelta.org/index.php?>

option=com_content&view=article&id=96%3A2010-03-02-17-43-35&catid=25%3A2010-01-17-17-58-05&Itemid=112&lang=ru

3. Kleiner G.B. Sistemna paradigma i sistemni menezhment / G.B. Kleiner // Rosiis`kii zhurnal menezhmenta — 2001. — №6. — №3 — S. 27—50.

4. Principy korporativnykh finansov [Podarochnoe izdanie] / R. Breili, M. Styuart; [per. s. angl. N. Baryshnikova]. — 2012. — 978 s.

5. Kleiner G.B. Sistemno-integracionnaya teoriya predpriyatiya i evolyucionnyi podhod [Elektronnyi resurs] / G.B. Kleiner. — Rezhim dostupa: <http://www.kleiner.ru/skrepk/Systintegrenerprise.pdf>

6. Kleiner G.B. Strategiya sistemnoi garmonizacii ekonomiki Rossii / G.B. Kleiner // Ekonomicheskie strategii. — №05—06. — 2008. — S. 72—79.

7. Anoxin S.N. Metodika modelirovaniya ekonomicheskoi ustoichivosti promyshlennykh predpriyatii v sovremennykh usloviyax / S.N. Anoxin. — Saratov: Sarat. gos. texn. un-t, 2000. — 40 s.

8. Kononova I.V. Metodichnii instrumentarii ocinki stiiikosti funkcionuvannya pidpriemstva [Elektronnii resurs] / I.V. Kononova // Innovaciina ekonomika. — Rezhim dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/texts.html

9. Burger Philippe. Sustainable Fiscal Policy and Economic Stability: Theory and Practice (New Directions in Modern Economics). — Edward Elgar Publishing, Incorporated, 2004. — 256 r.

10. Tobin J. World Finance and Economic Stability. — Edward Elgar Publishing, Incorporated, 2005. — 264 p.

11. Maksimov V.V. Napryami doslidzhennya ekonomichnoi stiiikosti pidpriemstva / V.V. Maksimov // Visnik Sxidnoukrains`kogo nacional`nogo universitetu im. V. Dalya. — 2010. — № 3. — S. 225—231.

12. Vasilenko V.A. Menezhment ustoichivogo razvitiya predpriyatii: Monografiya / V.A. Vasilenko. — K.: Centr uchebnoi literatury, 2005. — 648 s.

13. Ivanov V.L. Upravlinnya ekonomichnoyu stiiikistyu promislovix pidpriemstv (na prikladi pidpriemstv mashinobudivnogo kompleksu): monografiya / V.L. Ivanov. — Lugans`k: SNU im. V. Dalya, 2005. — 268 s.

14. Lekarev S.V., Pork V.A. Biznes i Bezopasnost`. A-YA. Tolkovyi terminologicheskii slovar` / S.V. Lekarev, V.A. Pork; [pod nauch. redakciei prof. Gurova A.I. i prof. Teterina B.S.]. — M.: YAguar, 1995. — 330 s.

15. Bondarchuk L.V., Popelyar A.V. Suchasni tehnologii upravlinnya [Elektronnii resurs] / L.V. Bondarchuk, A.V. Popelyar. — Rezhim dostupu: <http://intkonf.org/bondarchuk-lv-popelyar-av-suchasni-tehnologiyi-upravlinnya/>

16. Soltani E., van der Meer R. B., Williams J. Performance management: TQM versus HRM-lessons learned / E.Soltani, R. B. van der Meer, J. Williams // Management Research News. — 2003. — Vol. 26. — №8. — R. 38—49.

17. Dosi G., Winter S. Interpreting economic change: evolution, structures and games / G. Dosi, S. Winter // Economic Transformation and Evolutionary Theory of J. Schumpeter. The 5th International Symposium on Evolutionary Economics. — Pushchino. — September 25—27, 2003.

18. Bagrinovs`kii K.A., Xrustalev E.Yu. Novi informaciiini tehnologii — M.: "ЕКО", 1996. — 354 s.

19. Grebeshkova O.M. Modeli i upravlins`ki tehnologii rozvitku ekonomichnoi organizacii: sistemni pidxid / O.M. Grebeshkova // Ekonomika i pidpriemnictvo: Zb. nauk. pr. molodix uchenix ta aspirantiv — Vip. 19. — K.: Aspekt-Poligraf, 2007. — S. 74—80.

20. Isaev R. Kompleksnaya biznes-model` kommercheskogo banka [Elektronnyi resurs] / R. Isaev. — Rezhim dostupa: http://www.businessstudio.ru/procedures/business/bank_complex/full/?print=1

Стаття надійшла до редакції 03.07.2013 р.

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ СТРУКТУРАМИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Hasanov Anar Javanshir,
postgraduate student, Azerbaijan State Economic University

SYSTEM ANALYSIS OF TECHNOLOGY MANAGEMENT BY COMMERCIAL ENTITIES IN
AZERBAIJAN

В статье предпринята попытка системного анализа технологии управления ряда коммерческих структур Азербайджанской Республики. Дана стратегическая оценка позиции различных коммерческих фирм на рынке, определена емкость рынка отдельных товарных групп. Проведены расчеты доли коммерческих фирм в общей емкости рынка, коэффициента концентрации рынка по исследуемым фирмам, интегрального коэффициента конкурентоспособности товаров.

The article attempts system analysis of management technology of several commercial entities of Azerbaijan Republic. Provides a strategic assessment of the position of various business firms in the market, the market capacity is determined by the individual product groups. The calculations of the share of commercial firms in the overall market capacity, market concentration ratio on the investigated firms, an integral coefficient of competitiveness of goods.

Ключевые слова: технология управления, коммерческие структуры, системный анализ, емкость рынка, доля рынка, интегральный коэффициент.

Key words: technology of management, commercial entities, system analysis, market capacity, market share, integral coefficient.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Основным звеном технологии управления продажами выступают различного рода коммерческие структуры в лице предприятий, фирм, акционерных обществ и др. В рыночной среде они действуют на основе принятых в Азербайджанской Республике законов "О предприятиях", "Об акционерных обществах" и др. Значимость и необходимость исследования этого звена обусловлена тем, что в условиях рынка все предприятия должны быть ориентированы на потребителя и конкурентов, гибко реагировать на изменяющуюся рыночную конъюнктуру.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА ИССЛЕДОВАНИЯ

Технология управления продажами. Каждая коммерческая структура прежде чем планировать объем производства и формировать производственную мощность, должна знать, какую позицию она занимает на рынке, в каком объеме, где, когда и по каким ценам будет реализовываться ее продукция. Для этого следует изучить спрос на товары, определить рынок ее сбыта, его емкость, реальных и потенциальных конкурентов и покупателей, потенциал формирования производства продукции по конкурентным ценам, доступность материальных ресурсов, наличие кадров требуемой квалификации. От этого зависят конечные финансовые результаты, воспроизводство капитала, его структура, и как следствие, финансовая устойчивость предприятия [1]. Иными словами, деятельность любого предприятия в значительной зависимости от технологии управления рыночными продажами.

В настоящее время большинство отечественных коммерческих структур сосредоточено в торговой отрасли. Однако за последние годы многие из них не выдерживают конкуренции, и их количество резко сокращается. Так, за 2005—2011 гг. количество предприятий

торговли сократилось с 28752 ед. до 20370 ед., или на 29,2%. В тоже время численность лиц, занимающиеся предпринимательской деятельностью в торговой сфере, за исследуемый период увеличилось в 1,3 раза — с 119700 чел. до 156686 чел. Уменьшение наблюдается также по количеству вещевых рынков и ярмарок с 176 ед. до 128 (на 27,3%) и численности занятых здесь работников — с 67260 чел. до 38377 чел. (на 42,9%). Несмотря на сложившуюся тенденцию, в республике наблюдается увеличение розничного товарооборота предприятий торговли, который увеличился с 2,4 до 9,5 млрд манат (в 4,0 раза), в том числе по предприятиям с юридическим статусом — с 0,8 до 2,1 млрд манат (в 2,6 раза).

Что касается общей региональной сети в сфере услуг (включая торговлю), то ее количественные показатели неуклонно растут как в целом по республике, так и по ее регионам. Только за 2007—2010 гг. количество хозяйствующих субъектов в этом секторе экономики по республике увеличилось с 74786 до 90131 ед., г. Баку — соответственно с 27538 до 33497; Абшеронскому экономическому району (ЭР) — с 5547 до 6313; Гянджа-Казахскому ЭР — с 8387 до 10204; Шеки-Закавказскому ЭР — с 5098 до 5868; Ленкоранскому — с 5720 до 6974; Губа-Хачмазскому ЭР — с 2972 до 3526 ед. [2].

Однако при исследовании технологии управления продажами особое место должно отводиться коммерческим структурам не только торговли, но и других сфер. Например, убыточность многих коммерческих предприятий во многом заключается в том, что в настоящее время мало внимания уделяется функциональным областям стратегии закупок. Добротная выработка последней будет способствовать достижению гармонии между компанией и средой осуществления ее деятельности. Общая стратегия закупок состоит из вспомогательных стратегий, каждая из которых разработана путем использования всей имеющейся информации при формировании плана, направленного на достижение



Рис. 1. Процесс планирования стратегических закупок

стратегической цели. Вспомогательные стратегии функции закупок можно сгруппировать в пять основных категорий:

а) гарантия снабжения: обеспечивает удовлетворение будущих потребностей снабжения, прежде всего, в плане качества и количества. Стратегия гарантии снабжения должна предусматривать изменения, как в спросе, так и в предложении;

б) сокращение расходов: приводит к уменьшению затрат на приобретаемую продукцию или общих затрат в течение жизненного цикла. С переменами в экономической ситуации, а также в технологии могут появиться альтернативные варианты сокращения общих эксплуатационных затрат компании (из-за изменений в сырье, источниках, методах закупки, отношениях покупателей с поставщиками и т.д.);

в) поддержка снабжения: гарантирует, что компания-покупатель располагает знаниями и способностями поставщиков. В частности, улучшенная система связи между покупателем и продавцом может быть необходима для того, чтобы своевременно уведомлять об изменениях и гарантировать соответствие уровня запаса и производственных показателей поставщика потребностям компании-покупателя. Покупатель и продавец могут нуждаться также в улучшении взаимодействия для повышения качества разработок;

г) реакция на изменение обстановки: помогает предвидеть и реагировать на перемены в общеэкономической ситуации таким образом, чтобы это дало компании-покупателю долгосрочные преимущества;

д) конкурентоспособность: использует рыночные возможности и организационные преимущества для улучшения положения компании-покупателя относительно конкурентов. В государственном секторе термин "конкурентоспособное преимущество" можно понимать как достижение целей с хорошими производственными результатами.

На рис. 1 представлена концепция планирования процесса стратегических закупок в системе технологии управления. Важно признать, что процесс планирования обычно сконцентрирован на долгосрочных возможностях, а не на решении сиюминутных проблем.

Спектр конкретных стратегических возможностей, которым необходимо уделить внимание при формулировании общей стратегии снабжения, ограничен только воображением самого менеджера по снабжению. Любая избранная стратегия должна включать следующие параметры: что, какого количества, сколько, кто, когда, по какой цене, где, как и почему. Рассмотрим каждый из них в отдельности.

Вопросы стратегии снабжения [3]:

1. Что производить самим или закупать? — стандартное или особое.
2. Качество или стоимость; интеграция поставщика.
3. Сколько — в большом или малом количестве (запас).
4. Кто — централизованно или децентрализованно; качество штата служащих; интеграция высшего руководства.
5. Когда — сегодня или позже; предварительная закупка.
6. Цена — со скидкой; стандартная; пониженная с учетом расходов; на рыночной основе; арендовать — производить — покупать.
7. Где — местный, региональный поставщик; рациональный или международный; крупный или мелкий; многочисленные источники или единственный источник; высокий или низкий оборот; отношения с поставщиком; сертификация поставщика; приобретение поставщика;
8. Как — системы и процедуры; компьютеризация; переговоры; тендер; общие и открытые заказы; системные и долгосрочные контракты; система незаполненных чеков; совместная покупка; планирование потребностей и сырье; этика; агрессивно или пассивно; анализа закупок и стоимости;
9. Почему — несовпадение целей; рыночные причины; внутренние причины; внешнее и внутреннее снабжение.

В общей технологии управления рынком существенное место занимает организация технологических процессов в торговых фирмах. Данная проблема нашла свое отражение в исследованиях зарубежных и отечественных ученых. В этой связи особое внимание следует уделять процессу превращения базы данных и ее маркетинговых приложений в управленческий инструмент, которые западные ученые подразделяют на три этапа [4].

Этап 1 — формулировка маркетинговой стратегии, включая рассмотрение различных способов (каналов) связи с клиентами. Управленческие приложения должны включать в себя методы извлечения данных о различных группах клиентов, а также о том, насколько эффективно компания работает с каждой из этих групп.

Этап 2 — разработка четкого описания видов компаний и видов их взаимодействия с клиентами, в рамках компаний и вне их. Управленческие приложения при этом должны позволить проводить имитационное моделирование, как отдельных компаний, так и их совокупности.

Этап 3 — координация своих планов с компанией и взаимодействие с клиентами ради обеспечения максимальной эффективности и минимальных накладок. Планирование компаний и координации приложений с указанием того, какие компании, на какое время запланированы и для кого, помогут в выполнении задач на данном этапе.

Здесь же следует акцентировать внимание на технологии мобильного маркетинга. Вездесущие технологии постепенно становятся частью программы маркетинга, особенно на молодежном рынке. Приложения службы коротких сообщений (СМС) стремительно обновляются, что дает компаниям возможность вносить элементы рекламы с помощью текстовых сообщений, передаваемых пользователям мобильной связи. К способам их использования относятся услуги, способству-

ющие увеличению прибыли, а именно: моментальное сообщение о результатах важнейших спортивных соревнований, голосование, особенно во время телепрограммы о реальных событиях; ежедневный гороскоп; информация о репертуаре местных киноактеров. Пользуясь подобной технологией, компании привлекают внимание потребителей к своим услугам, а затем связывают собственный бренд с конкретным средством распространения рекламы. Имеется также взаимосвязь стратегического маркетинга и планирования.

Стратегическая оценка позиции коммерческой фирмы. Все вышеизложенное дает основание предположить, что стратегический маркетинг основного звена технологии управления, ориентированный на достижение долговременного конкурентного преимущества за счет максимального удовлетворения спроса потребителей, нуждается в глубоком и тщательном анализе. Разработка стратегии маркетинга основного звена технологии управления исходит из комплексной оценки рыночной ситуации, характеристики конкурентов и их собственных возможностей, к которым можно отнести стратегический индекс рыночной ситуации.

Стратегический индекс рыночной ситуации ($J_{p.c.}$) определяет координаты по оси ординат, а стратегический индекс потенциала, т.е. собственных возможностей фирмы ($J_{n.ф.}$) — по оси абсцисс. Решение о конкурентной стратегии на рынке (С) принимается на основе того, на какое поле матрицы, образованной комбинацией факторов, по своим фактическим параметрам попадает данная фирма. Не вдаваясь в детали, которые достаточно широко отражены в экономической литературе, позиция фирмы в матрице определяет рыночный рейтинг фирмы и позволяет выбрать одну из стратегий: стратегию атаки, когда фирма занимает сильную позицию; стратегию обороны, когда позиция оценивается как средняя; стратегию отступления, когда позиция явно невыгодная, слабая.

На основе стратегических индексов можно определить рейтинг позиции коммерческой фирмы, которая исчисляется как среднегеометрическая от произведения двух стратегических индексов:

$$R = \sqrt{J_{p.c.} \cdot J_{n.ф.}}$$

В целом оценки позиции коммерческой фирмы на рынке можно представить следующим образом (табл. 1).

Учитывая сложность проведения расчетов интегрированных показателей — стратегических индексов, для практических расчетов мы ограничимся тремя факторами, которые наиболее ярко представляют и характеризуют рыночные явления и процессы. Это, прежде всего, определение емкости рынка и доли предприятий, а также конкурентоспособности товара [5].

Количественной оценкой объема товарного рынка является его емкость. Она может выражаться как в стоимостных, так и в натуральных показателях за определенный период.

Таблица 1. Стратегическая оценка позиции коммерческой фирмы на рынке

Комбинация факторов	Рекомендуемая стратегия	Уровень риска	Рейтинг позиции
$J_{p.c.1} \cdot J_{n.ф.1}$	<i>стратегия атаки</i> : соответствует комбинации благоприятной рыночной ситуации и высокого потенциала фирмы	низкий	$\sqrt{J_{p.c.1} \cdot J_{n.ф.1}}$
$J_{p.c.1} \cdot J_{n.ф.2}$	<i>стратегия обороны</i> : соответствует комбинации благоприятной рыночной ситуации и низкого потенциала фирмы	средний	$\sqrt{J_{p.c.1} \cdot J_{n.ф.2}}$
$J_{p.c.2} \cdot J_{n.ф.1}$	<i>стратегия обороны</i> : соответствует комбинации неблагоприятной рыночной ситуации и высокого потенциала фирмы	средний	$\sqrt{J_{p.c.2} \cdot J_{n.ф.1}}$
$J_{p.c.2} \cdot J_{n.ф.2}$	<i>стратегия отступления</i> : соответствует комбинации неблагоприятной рыночной ситуации и низкого потенциала фирмы.	высокий	$\sqrt{J_{p.c.2} \cdot J_{n.ф.2}}$

Таблица 2. Определение емкости рынка отдельных товарных групп

Показатель	Объем производства местных производителей на данном рынке (П)	Объем ввоза импортной продукции ($V_{им}$)	Объем вывоза продукции с данного рынка ($V_{выв}$)	Емкость рынка (V)
Товарная группа				
1. «Пиво», тыс. dal	1500,0	118,3	—	1619,0
2. «Табак и табачные изделия», млн шт.	7000,0	5709,0	3093,3	9615,7
3. «Коньяк и коньячный спирт», тыс. dal	100,0	8,6	—	108,6
4. «Бытовые машины», млн м.	500,0	275,2	5,8	319,4
5. Рынок «Вина и винных изделий», тыс. dal	500	251,6	49,4	702,2

* Таблица составлена автором по данным Госкомстата Азербайджанской Республики.

Емкость определяется как сумма реализации товара на исследуемом рынке всеми продавцами:

$$V = \sum_{i=1}^n V_i$$

где V — общая емкость рынка, V_i — объем продаж каждого i-го предприятия, n — число предприятий.

Имеется и другой подход к определению емкости рынка:

$$V = \Pi + V_{вв} - V_{выв}$$

где V — общая емкость рынка, Π — объем поставок товаров на территорию рынка местными производителями; $V_{вв}$ — объем ввоза товара на территорию рынка; $V_{выв}$ — объем вывоза товара за пределы территории рынка.

Нами предпринята попытка определить емкость рынка по следующим товарным группам: "Пиво", "Табак и табачные изделия", "Коньяк и коньячный спирт", "Бытовые машины" и "Винные изделия" (табл. 2).

Таблица 3. Определение доли коммерческих фирм в общей емкости рынка

Фирмы или ASC	Объем товарного предложения		Доля в общей емкости рынка, в процентах	
	Производство	Продажа	Производство	Продажа
1. Фирма «Азери» (Баку), тыс. dal	16,3	14,9	1,0	0,01
2. ОАО «European Tabacco-Baku», тыс. штук	6878,0	6878,0	71,5	71,5
3. ОАО «Гейчай Коньяк», тыс. dal	15,0	11,0	13,8	9,2
4. ОАО «Бакинские бытовые машины», машат	11,0	11,0	3,4	3,4
5. ОАО «Топуз-Балтия», тыс. dal	77,0	30,0	10,9	4,3

Таблица 4. Коэффициент концентрации рынка по коммерческим фирмам

Фирмы или ASC	$K_{к.р.}$	$\Sigma Q_{об.}$	$\Sigma Q_{ф.}$
1. Фирма «Азери» (Баку)	0,011	1500	16,3
2. ОАО «Европей Табассо-Ваку»	0,98	7000,0	6878,0
3. ОАО «Гёйчай Коньяк»	0,15	100,0	15,0
4. ОАО «Бакинские бытовые машины»	0,22	50,0	11,0
5. ООО «Товуз-Балтия»	0,154	500,0	77,0

Таблица 5. Интегральный коэффициент конкурентоспособности товаров в коммерческих фирмах

Фирмы или ASC	K_y	t_y	K_z	t_z	K
1. Фирма «Азери» (Баку)	0,75	0,56	1,5	0,42	0,42+0,63=1,05
2. ОАО «Европей Табассо-Ваку»	0,85	0,58	2,4	0,47	0,49+1,13=1,62
3. ОАО «Гёйчай Коньяк»	0,73	0,49	1,8	0,43	0,60+0,77=1,37
4. ОАО «Бакинские бытовые машины»	0,55	0,44	1,1	0,41	0,24+0,45=0,69
5. ООО «Товуз-Балтия»	0,92	0,53	2,1	0,51	0,49+1,07=1,56

Как показывают расчеты, общая емкость рынка в республике по вышеуказанным товарным группам сложилась следующим образом: "Пиво" — 1618,0 тыс. dal; "Табак и табачные изделия" — 9615,87 млн шт.; "Коньяк и коньячный спирт" — 108,6 тыс. dal; "Бытовые машины и техника" — 319,4 млн манат; "Вино и винные изделия" — 702,2 тыс. dal.

Представленная ниже формула с учетом показателя общей емкости рынка позволит вычислить долю предприятий на рынке и установить тип конкурентной структуры:

$$D_i = \frac{Q_i}{V} \cdot 100\%,$$

где D_i — доля на рынке каждого i -го предприятия, Q_i — объем предложения на рынке каждого i -го предприятия.

Расчет доли предприятий на рынке отражен в таблице 3.

Кроме того, место фирмы на рынке должно оцениваться с учетом степени концентрации рынка, т.е. преобладания на рынке одной или нескольких фирм. Она оценивается с помощью коэффициента концентрации рынка ($K_{к.р.}$), который рассчитывается как процентное отношение всех продаж товаров крупными фирмами к общему объему продаж:

$$K_{к.р.} = \frac{\sum_i^n Q_{к.р.ф.i.}}{\sum_i^n Q_{к.р.ф.i.} + \sum_i^m Q_{ср.ф.i.} + \sum_i^k Q_{м.ф.i.}},$$

где $Q_{к.р.ф.i.}$ — объем продаж i -й крупной фирмы; $Q_{ср.ф.i.}$ — объем продаж i -й средней фирмы; n — число i -х крупных фирм; m — число i -х средних фирм; k — число i -х малых фирм.

Расчеты коэффициента концентрации рынка отражены в таблице 4.

Как видно из данных таблицы 4, наиболее высокий коэффициент концентрации отмечается на рынке "Табак и табачные изделия".

Конкурентоспособность товара определяют в отдельности по уровню качества и экономическим показателем, а затем, с учетом весомости каждого из них, определяют интегральный показатель конкурентоспособности [6].

Конкурентоспособность товара по уровню качества определяется по следующей формуле:

$$K_y = \frac{Y_n}{Y_0},$$

где K_y — коэффициент конкурентоспособности оцениваемого товара по уровню качества; Y_n, Y_0 — уровень качества соответственно оцениваемого товара и его базового образца.

Конкурентоспособность товара по экономическим показателем определяется по следующей формуле:

$$K_z = \frac{C_0 - D_0}{C_n - D_n}$$

где K_z — коэффициент конкурентоспособности оцениваемого товара по экономическим показателям; C_n, C_0 — расходы, связанные с приобретением соответственно оцениваемого товара и его базового образца; A_n, A_0 — сумма бесплатных услуг, связанных с приобретением и эксплуатацией соответственно оцениваемого товара и базового образца.

Интеграционный коэффициент конкурентоспособности (K) будет равен сумме K_y и K_z с учетом коэффициентов весомости (t_y) и цены (t_z) для отдельных потребительских сегментов:

$$K = K_y t_y + K_z t_z,$$

если $K > 1$, то товар конкурентоспособен.

В таблице 5 приведены расчеты интегральных коэффициентов конкурентоспособности товаров.

Как показали проведенные расчеты, наиболее конкурентоспособными являются продукция ОАО "Европей Табассо-Ваку" (табак и табачные изделия — 1,62) и ООО "Товуз-Балтия" (вино и винные изделия — 1,56).

ВЫВОДЫ

В технологии управления рынком особое место должно отводиться определению емкости рынка по товарным группам и доли фирм в общей емкости рынка. Емкость рынка определялась по таким товарным группам, как "Пиво", "Табак и табачные изделия", "Коньяк и коньячный спирт", "Бытовые машины и товары", "Вино и винные изделия". Соответственно указанным группам определена доля предприятий, выпускающих эти товары, в общем объеме рынка. Для более полного изучения технологии управления рынком целесообразно использовать показатель интегрального коэффициента конкурентоспособности товаров.

Литература:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — Минск: Новое знание, 2001. — С. 204.
2. Statistical Yearbook of Azerbaijan 2011. — Baku, Seda, 2011.
3. Фирон Х.Е., Линдерс М.Р. Управление снабжения запасами. Логистика / Пер. с англ. — Санкт-Петербург: ООО "Виктория Плюс", 2002. — С. 734—736.
4. Стоун М. Прямой и интерактивный маркетинг / Пер. с англ. — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. — С. 170, 299.
5. Анурин В., Муромкина И., Евтушенко Е. Маркетинговые исследования потребительского рынка. — Санкт-Петербург: Питер, 2004. — С. 74—77.
6. Магомедов Ш.Ш. Конкурентоспособность товаров. — Москва: Дашков и Ко, 2005. — С. 154—155.

References:

1. Savickaya G.V. Analiz khozyaistvennoi deyatel'nosti predpriyatiya. — Minsk: Novoe znanie, 2001. — S. 204.
2. Statistical Yearbook of Azerbaijan 2011. — Baku, Seda, 2011.
3. Firon X.E., Linders M.R. Upravlenie snabzheniya zapasami. Logistika / Per. s angl. — Sankt-Peterburg: OOO "Viktoriya Plyus", 2002. — S. 734—736.
4. Stoun M. Pryamoi i interaktivnyi marketing / Per. s angl. — Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2005. — S. 170, 299.
5. Anurin V., Muromkina I., Evtushenko E. Marketingovyie issledovaniya potrebitel'skogo rynka. — Sankt-Peterburg: Piter, 2004. — S. 74—77.
6. Magomedov SH.SH. Konkurentosposobnost' tovarov. — Moskva: Dashkov i Ko, 2005. — S. 154—155.

Стаття надійшла до редакції 04.07.2013 р.

О. А. Шатило,
к. держ. упр., доцент кафедри менеджменту,
Житомирський державний технологічний університет

ЯПОНСЬКА СИСТЕМА КЕЙРЕТСУ: ДОСВІД ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

O. Shatylo,
candidate's degree in public administration,
Zhitomir State Technological University Department of Management Associate Professor

KEIRETSU JAPAN'S SYSTEM: THE EXPERIENCE FOR NATIONAL ECONOMIC POLICY IMPROVING

У статті досліджено питання формування японської системи організації корпорацій та міжкорпоративних зв'язків — Кейретсу. З'ясовано, що її ключовою особливістю є групування виробничих компаній навколо національних фінансово-банківських інституцій та перехресне володіння акціями між корпораціями. Проаналізовано можливість застосування адаптованого досвіду Японії до вітчизняних реалій.

In the article the Japanese corporation organization and intercorporate connections system — Keyretsu forming under analyzed. It is found out, its key feature is production companies grouping with national financially bank institution and cross stockholding between corporations. Possibility of application of the adapted experience of Japan to domestic realities is analyzed.

Ключові слова: антимонопольне законодавство, зайбатсу, кейретсу, судан, фінансово-банківська інституція.

Key words: antimonopoly legislation, zaibatsu, keyretsu, sudan, financially bank institution.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Забезпечення стійкого розвитку національної економіки є одним з ключових пріоритетів державного будівництва в Україні. На думку багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, за сучасних умов цього можна досягти єдиним шляхом — побудови інновацієорієнтованої економічної системи. У зв'язку з цим, значні надії покладаються на залучення іноземних інвестицій, що мали б стати джерелом надходження новітніх виробничих технологій до вітчизняної економіки. Прикладом, що підтверджує вірність такої думки, є позитивний досвід інноваційного поступу низки країн світу, таких як: Китайська Народна Республіка, Малайзія, Республіка Сінгапур, Республіка Індія, Соціалістична Республіка В'єтнам, Тайвань тощо. У той же час, іноземні інвестиції, що спрямовуються в Україну, на відміну від згаданих країн, наразі не відіграють вирішальної ролі як катализатора інноваційного розвитку. Пояснень такій ситуації може бути багато, одне з них — необхідність удосконалення національної зовнішньоінвестиційної політики та забезпечення її стійкості від коливань політичного курсу країни.

Жодним чином не применшуючи роль іноземних інвестицій, необхідно пам'ятати і про внутрішні джерела інвестування, активізація яких може дати не менш потужний поштовх для розвитку національної економіки та забезпечення її конкурентоздатності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання формування та розвитку національної інноваційно-інвестиційної політики досліджені у працях вітчизняних дослідників Л. Антонюк, Ю. Бажала, В. Гейця, М. Герасимчука, Б. Губського, О. Задорожної, Б. Кваснюка, О. Колосова, О. Мертенса, І. Розпутенка, В. Савчука, Н. Чухрай, В. Юрчишина, Ю. Яковця та багатьох інших. У дослідженнях зазначених авторів розкриваються питання становлення і розвитку інноваційно-інвестиційної сфери економіки як в розвинутих країнах, так і в країнах з перехідною економікою, зокрема в Україні.

У той же час, національних досліджень, присвячених інституційним особливостям японської економічної системи, а відтак, можливостей їх адаптації до вітчизняних реалій, недостатньо. Наукові розвідки у визначеній сфері здійснюються в абсолютній більшості американськими та японськими вченими, серед яких А. Торсон, М. Герлах, Д. Венштайн, М. Аокі, Ю. Ногучі, Т. Окасаки, Е. Озкан та М. Матсушіта.

МЕТА СТАТТІ

Метою публікації є дослідження основних аспектів японської системи кейретсу та можливостей її адаптації до вітчизняних реалій.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Економічна система Японії являє собою унікальний досвід забезпечення стійкого розвитку, базованого на новітніх технологіях.

Ключ до розуміння динамічних змін у японській індустрії можна знайти у здатності компаній, що представляють визначені галузі (як правило, це автомобілебудування, металургія, електроніка), швидко та гнучко координувати свою операційну діяльність відповідно до змін ринкових умов та інших факторів індустріального оточення, таких як технічний та технологічний розвиток [2].

До II Світової війни основним механізмом забезпечення модернізації Японії була військовоорієнтована економічна система "Зайбатсу", що ґрунтувалась на володінні та адмініструванні компаній-гігантів родинами-власниками. За сучасних реалій їх можна класифікувати як своєрідні кланові утворення.

У той же час, у повоєнний період, з огляду на ґрунтовні структурні зміни Японської парадигми капіталізму, провідні національні історики та економісти, такі як М. Аокі, Ю. Ногучі та Т. Окасакі, обґрунтували появу нової системи корпоративної організації, що прийшла на зміну "Зайбатсу", — системи "Кейретсу" [3].

Кейретсу — це унікальна японська форма організації корпорацій; група компаній-партнерів, що формують щільно пов'язаний альянс задля спільного успіху кожного з його членів. Кейретсу ґрунтується на тісній співпраці між урядом та бізнес-структурами. До складу такого альянсу входять банки, виробники, постачальники, дистриб'ютори. У глобальній науковій думці вони вважаються "урядово-спонсорованими картелями".

Ключовою відмінністю "Зайбатсу" від "Кейретсу" є зменшення впливу родин-власників корпорацій, збільшення кількості акціонерів, перехід керівництва до професійних менеджерів та вихід на передові позиції фінансово-банківських інституцій. Власне, банки стали цементуючою силою нової системи корпоративної організації [4].

Формування діючої системи корпоративної організації зазнавало впливу як національного інституційного поля, так і зовнішніх факторів.

Значну роль у повоєнному становленні економічної системи Японії відіграли Сполучені Штати Америки (далі — США). Ця підтримка була реакцією на встановлення комуністичного ладу в Китаї та необхідності протистояння подальшій експансії комунізму як ідеології. Окрім того, громадянська війна в Кореї та участь у ній США вимагало безперерйного забезпечення збройних сил, що суттєво посприяло швидкому відновленню економічної могутності японських корпорацій [5; 6].

До внутрішніх факторів, що забезпечили формування корпоративних відносин в Японії в їх сучасному вигляді, необхідно зарахувати, перш за все, суттєве послаблення державної антимонопольної політики, що забезпечило прийняття Антимонопольного Акту 1947 р. Однак, визначений закон не відразу орієнтувався на сприяння концентрації японського фондового ринку, а навпаки — на перших етапах, будучи безпелаяційною допомогою повоєнної американської військової адміністрації, що спрямовувала свої зусилля на демонтаж кланової, мілітаризованої економіки, розпорошив акції потужних зайбатсу серед фізичних осіб, як правило — працівників самих корпорацій та фінансових інституцій, обмеживши їх граничний розмір до 5%. Тільки у 1953 р. до згаданого нормативно-правового акту були внесені зміни, що дозволили володіння пакетами акцій юридичним особам виробничої сфери, відтак, розпочався процес консолідації уламків японських родинних корпорацій. Основою нової моделі Японії стала не родинна власність, а перехресне володіння акціями [7].

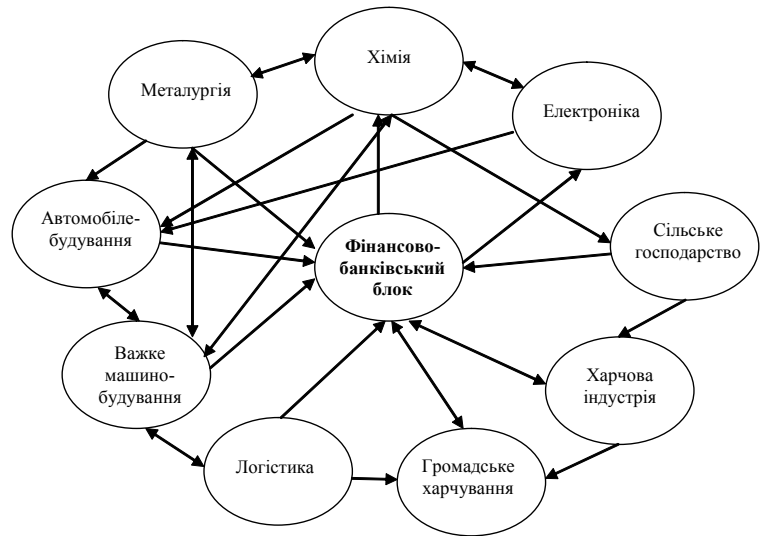


Рис. 1. Узагальнена структура внутрішньокорпоративних зв'язків дивізіонів японської корпорації

Окрім того, зазначені заходи з розукрупнення підприємств стосувались лише промисловості і торгівлі, однак, фінансово-банківські інституції зберегли свою структуру, тобто зайняли місце родин-власників довоєнних зайбатсу у післявоєнній архітектурі японської економіки.

У результаті в Японії сформувались горизонтальні багатогалузеві фінансово-промислові об'єднання — сюдани: Sumitomo, Mitsubishi, Fuyo, Sanwa, Dai-Ichi-Kangyo, що зосередили у своїх руках до 75% промислових активів країни. Однак, ці об'єднання не можна цілком асоціювати з європейськими або американськими корпораціями, адже вони не є юридичними особами. По своїй сутності, сюдани — нестійкі утворення, що побудовані як горизонтальні інтеграції та мають багаторівневу структуру. Вони не мають єдиного центру та спираються, перш за все, на неформальні зв'язки. Такі утворення діють на глобальному ринку та є інтегрованими вертикально і (або) горизонтально. Із 100 найбільших промислових фірм Японії 70 є членами тієї чи іншої кейретсу.

Центрами японських корпорацій та їх цементуючою силою, як вже зазначалось, є фінансово-банківські інституції, що на даний час сформувались у чотири найпотужніші національні групи: Mitsubishi Tokyo Financial Group Inc., Sumitomo Mitsui Banking Corp., Midzuho Financial Group (утворена банком Dai-Ichi-Kangyo та банком Fuji) і UFJ Holding Inc. (утворена банком Sanwa та двома дрібнішими банками) [7]. Однак, і ця структура не є доконаною, оскільки постійно точиться міжгрупова боротьба, яка, проте, не набуває гострих форм.

Кейретсу утворювались як на основі прямого володіння материнськими компаніями значними, а часто й контрольними пакетами акцій компаній, що входять до їх складу, так і на контрактній основі, через передання частини технологічного процесу спеціалізованим компаніям-партнерам. До прикладу, пакети акцій своїх 15-ти дочірніх компаній, якими володіє Toyota Motors, коливаються від 39,8% (Toyota Auto Body) до 22,7% (Aiti Steel Work). Окрім того, згідно з довгостроковими контрактами корпорація прив'язала до себе ще 308 фірм, які забезпечують її комплексуючими [7]. Окрім того, у складі кейретсу існує чіткий розподіл обов'язків: промислові компанії зосереджують свою увагу на виробничих питаннях, торговельні — забезпечують просування продукції на ринок, банківські установи фінансують діяльність групи, страхові компанії страхують її ризики. Тож, виробничим компаніям не потрібно приділяти увагу визначенню та забезпеченню прибутковості своїх операцій, оскільки фінансуванням та інвестуванням займається відповідна фінансово-банківська установа (рис. 1).

Відповідно, сучасні японські фінансово-промислові групи набагато тісніше інтегровані, аніж аналогічні структури за кордоном, представляючи собою надпотужні концерни, що неформально очолюються банками. Усі разом вони являють собою унікальну, цілісну мережеву структуру японської економіки.

Політика особливих корпоративних взаємозв'язків — кейретсу, окрім безперечних позитивних сторін, є проявом так званого "японського капіталізму" та містить і негативні аспекти, серед яких надзвичайна складність входу на цей ринок іноземних інвесторів [8], відтак, дуже низький рівень іноземних інвестицій в економіку Японії, що на кінець 2010 р. становив 214,7 млрд дол. США [9].

У той же час, за умов наявності в Україні значних незадіяних фінансових ресурсів національного походження, обсяг яких оцінюється у 200 млрд дол. США [10], та коштів вітчизняних резидентів, вивезених з України легально та нелегально і розміщених за кордоном у високоліквідній формі, тобто, по-суті відкладених до кращих часів — 55—60 млрд дол. США [11], які за умови долучення в господарський обіг можуть зняти потребу вхідного іноземного інвестування, а також досить потужних національних бізнес-утворень (СКМ, Інтерпайп, Група "Приват" тощо), створюють можливість реалізації адаптованого японського досвіду взаємоінтеграції національних корпорацій в Україні.

ВИСНОВКИ

Отож, узагальнюючи викладене, необхідно зазначити, що формування чинної системи корпоративної організації і міжкорпоративних зв'язків у царині перехресного володіння акцій в Японії — кейретсу, відбувалось поступово і є результатом, перш за все, руїнації довоєнної економічної системи — зайбату та вимог окупаційної адміністрації щодо демілітаризації японської економіки. У той же час, стали традиції господарювання та наявний досвід організації корпоративних утворень, що ґрунтувався на функціонуванні у довоєнний період своєрідних кланових об'єднань, дало змогу відновити втрачені зв'язки. Однак, цементуючою силою нової системи стали не родини-власники, як це було раніше, а фінансово-банківські інституції, що зумовлювалось відсутністю обмежень в антимонопольному законодавстві на володіння корпоративними цінними паперами для банків та наявністю таких обмежень для виробничих компаній.

Однак, якщо упустити причини формування системи кейретсу та проаналізувати наслідки її впливу на економіку країни, то можна дійти висновку, що японським компаніям вдалось об'єднатись у своєрідну замкнену систему, очолювану вітчизняними банками, кожна ланка якої вирішує свої завдання: виробничі підрозділи займаються безпосередньо виробництвом, логістичні — реалізацією продукції, а фінансово-банківські інституції — страхуванням, кредитуванням та інвестуванням в їх діяльність. Як результат, в країні надзвичайно низький рівень іноземних вкладень, однак економіка за обсягами входить у трійку найпотужніших.

У той же час, наразі в Україні існують значні обсяги незадіяних фінансових ресурсів національного походження, системна концентрація яких могла б стати стійким джерелом інвестицій в економіку, та потужні національні приватні компанії, що у своєму комплексі могло б сформувати кістяк української економічної моделі з опорою на власні сили. Відтак, державна політика, окрім іншого, має зорієнтуватися на створення належного інституційного поля для об'єднання національних фінансів з виробничою сферою для забезпечення стійкого розвитку економіки країни.

Література:

1. Country Entry: Decisions and Strategies. — Режим доступу: www.consumerpsychologist.com/intl_Country_Entry.html
2. Aoki M. Toward an Economic Model of the Japanese Firm / M. Aoki // Journal of Economic Literature. — 1990. — № 1 (Vol. 28). — P. 1—27.

3. Ozkan E. The Bank-Based Financial System and Kinyu Keiretsu: Political Economy of the Bank-Centered Cross-Shareholding System in Postwar Japan / E. Ozkan. — Ritsumeikan Asia Pacific University, 2011. — P. 1—18.

4. Gerlach M. Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business / M. Gerlach. — Berkeley: University of California Press, 1992. — 333 p.

5. Thorson A. "Zaibatsu" and "Keiretsu" — Understanding Japanese Enterprise Groups / A. Thorson. — Режим доступу: www.library.findlaw.com

6. Matsushita M. The Antimonopoly Law of Japan / M. Matsushita // Global Competition Policy. — Washington: Institute for International Economics, 1997. — P. 151—197.

7. Ключко В. Н. Корпоративное управление в Японии: особенности, модели и тенденции развития / В. Н. Ключко // Менеджмент в России и за рубежом. — 2006. — № 2. — 107—117.

8. Weinstein D. Foreign Direct Investment and Keiretsu: Rethinking U.S. and Japanese Policy / D. Weinstein // The Effects of U.S. Trade Protection and Promotion Policies: international conference. — Chicago: University of Chicago Press, 1997. — P. 81—116.

9. Japan External Trade Organization. — Режим доступу: <http://www.jetro.go.jp/en>

10. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010—2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилияев, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. — К.: Парламентське видво, 2009. — 632 с.

11. Шумська С. Втеча капіталу з Української економіки: аналіз та оцінка за даними платіжного балансу / С. Шумська // Економічна теорія. — 2008. — № 4. — С. 56—77.

References:

1. Country Entry: Decisions and Strategies. — Режим доступу: www.consumerpsychologist.com/intl_Country_Entry.html

2. Aoki M. Toward an Economic Model of the Japanese Firm / M. Aoki // Journal of Economic Literature. — 1990. — № 1 (Vol. 28). — P. 1—27.

3. Ozkan E. The Bank-Based Financial System and Kinyu Keiretsu: Political Economy of the Bank-Centered Cross-Shareholding System in Postwar Japan / E. Ozkan. — Ritsumeikan Asia Pacific University, 2011. — P. 1—18.

4. Gerlach M. Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business / M. Gerlach. — Berkeley: University of California Press, 1992. — 333 p.

5. Thorson A. "Zaibatsu" and "Keiretsu" — Understanding Japanese Enterprise Groups / A. Thorson. — Режим доступу: www.library.findlaw.com

6. Matsushita M. The Antimonopoly Law of Japan / M. Matsushita // Global Competition Policy. — Washington: Institute for International Economics, 1997. — P. 151—197.

7. Klyuchko V. N. Korporativnoe upravlenie v Yaponii: osobennosti, modeli i tendencii razvitiya / V. N. Klyuchko // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. — 2006. — № 2. — 107—117.

8. Weinstein D. Foreign Direct Investment and Keiretsu: Rethinking U.S. and Japanese Policy / D. Weinstein // The Effects of U.S. Trade Protection and Promotion Policies: international conference. — Chicago: University of Chicago Press, 1997. — P. 81—116.

9. Japan External Trade Organization. — Режим доступу: <http://www.jetro.go.jp/en>

10. Strategiya innovatsiinogo rozvitku Ukraini na 2010—2020 roki v umovax globalizatsiinih viklikiv / Avt.-uporyad.: G.O. Androschuk, I.B. Zhilyaev, B.G. Chizhevs'kii, M.M. Shevchenko. — K.: Parlaments'ke vidvo, 2009. — 632 s.

11. SHums'ka S. Vtecha kapitalu z Ukrain's'koi ekonomiki: analiz ta ocinka za danimi platizhnogo balansu / S. SHums'ka // Ekonomichna teoriya. — 2008. — № 4. — S. 56—77.

Стаття надійшла до редакції 12.04.2013 р.

УДК 355.588:347.132.15

В. А. Кобко,
кандидат історичних наук, помічник начальника по роботі з персоналом,
Інститут державного управління у сфері цивільного захисту
В. О. Тищенко,
кандидат наук з державного управління, учений секретар,
Інститут державного управління у сфері цивільного захисту

ПРО ОПТИМІЗАЦІЮ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПІДГОТОВКИ КЕРІВНОГО СКЛАДУ СЛУЖБИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ І НАСЕЛЕННЯ ДО ДІЙ У НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

V. Kobko,
candidate of historical sciences, helper of chief, on work with a personnel,
An institute of state administration is in the field of civil defence
V. Tischenko,
candidate of sciences from state administration, scientist secretary,
An institute of state administration is in the field of civil defence

ABOUT OPTIMIZATION AND IMPROVEMENT OF SYSTEM OF PREPARATION OF LEADING COMPOSITION OF SERVICE OF CIVIL DEFENCE AND POPULATION TO ACTIONS IN EXTRAORDINARY SITUATIONS

Досліджено систему підготовки керівного складу служби цивільного захисту і населення до дій у надзвичайних ситуаціях.

About optimization and improvement of system of preparation of leading composition of service of civil defence and population to actions in extraordinary situations.

Ключові слова: цивільний захист, надзвичайна ситуація, навчання, підвищення кваліфікації, керівний склад, населення.

Key words: civil protection, extraordinary situation, studies, in-plant training, leading composition, population.

ВСТУП

Безпека людини, її життя і здоров'я Конституцією України визнано найвищою соціальною цінністю. Кожен громадянин України має конституційне право на безпечне для життя і здоров'я довкілля. Глобальний розвиток людської цивілізації, крім позитивних надбань, породив чисельні загрози життєво важливим інтересам людини і громадянина, суспільства і держави. Значне місце серед цих загроз займають небезпеки техногенно-природної сфери. Багато з них у тій чи іншій мірі притаманні й Україні [1; 4]. У зв'язку з цим велика роль у забезпеченні техногенної та природної безпеки відводиться системі підготовки керівного складу служби цивільного захисту і населення до дій у надзвичайних ситуаціях.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Розглянути проблеми з реалізації міжгалузевої складової системи підвищення кваліфікації і шляхи оп-

тимізації та удосконалення системи підготовки керівного складу служби цивільного захисту і населення до дій у надзвичайних ситуаціях.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ

Питання оптимізації та удосконалення системи підготовки керівного складу служби цивільного захисту і населення до дій у надзвичайних ситуаціях досліджується такими вченими, як: О.В. Альбошій, С.О. Андреев, М.В. Болотських, П.Б. Волянський, В.П. Зосімов, В.П. Садковий, О.О. Труш, А.В. Терент'єва, А.В. Ушаков [4; 5; 7; 8], але питання оптимізації та удосконалення системи підготовки керівного складу служби цивільного захисту і населення до дій у надзвичайних ситуаціях ще недосліджені у повному обсязі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Головною метою підвищення кваліфікації керівного складу цивільного захисту та навчання населен-

ня є своєчасне і систематичне оновлення, поглиблення спеціальних знань, умінь та навичок, необхідних для виконання певних функцій, удосконалення професійних знань і підвищення практичної готовності органів управління, сил Єдиної державної системи цивільного захисту (ЄДСЦЗ) до дій щодо реалізації державної політики у сфері запобігання і реагування на надзвичайні ситуації та формування здатності людини в умовах особистих та колективних дій подолати фактори, які завдають шкоду або загрожують життю, здоров'ю та призводять до значних збитків та втрати майна.

Реалізацію міжгалузевої складової системи підвищення кваліфікації керівних, управлінських кадрів та фахівців, на яких поширюється дія законів у сфері цивільного захисту покладено на Інститут державного управління у сфері цивільного захисту та Мережу територіальних курсів, навчально-методичних центрів цивільного захисту та безпеки життєдіяльності (далі — Мережа курсів, центрів) [6], а системи підготовки населення покладалася — на місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, керівників підприємств, установ та організацій при постійному наданні їм консультативно-методичної допомоги з боку курсів, центрів.

Навчання населення діям в умовах надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру повинно забезпечуватись системою його підготовки і здійснюватись за відповідними групами, які обумовлені необхідним для їх представників обсягом знань, умінь і навичок, а саме:

- керівний склад цивільного захисту та інші управлінські кадри і фахівці, на яких поширюється дія законів у сфері цивільного захисту;

- працівники, які зайняті у сфері виробництва та обслуговування;

- непрацююче населення (дорослі громадяни, що не зайняті у сфері виробництва та обслуговування);

- студентська, учнівська молодь та вихованці дошкільних навчальних закладів.

Проблеми з реалізації міжгалузевої складової системи підвищення кваліфікації полягають у наступному:

- щорічна фактична кількість слухачів, які повинні проходити підвищення кваліфікації за цільовим призначенням у сфері цивільного захисту (функціональне навчання) в Інституті державного управління у сфері цивільного захисту та у Мережі курсів, центрів, нижче запланованої, що свідчить про недостатню вимогливість ставлення до цього питання керівників місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та територіальних органів управління ДСНС в регіонах, на яких законодавчими та іншими нормативно-правовими актами покладено забезпечення виконання цих питань;

- навчання студентської та учнівської молоді з питань цивільного захисту та безпеки життєдіяльності у навчальних закладах поступово зводиться нанівець, тому що кількість навчального часу на ці дисципліни постійно скорочується. Затверджені МОН у травні 2002 року та погоджені МНС змістовні частини галузевих стандартів вищої освіти підготовки фахівців освітньо-кваліфікаційних рівнів молодшого спеціаліста та бакалавра щодо гуманітарної, соціально-економічної та екологічної освіти, освіти з безпеки життя і діяльності людини й охорони праці у навчальний процес не впроваджені у зв'язку з низькою виконавчою дисципліною окремих вищих навчальних закладів;

- не реалізовано передбачену постановою Кабінету Міністрів України від 26 липня 2001 р. № 874 "Про удосконалення системи підготовки перепідготовки та підвищення кваліфікації керівних кадрів і фахівців у сфері цивільного захисту" можливість створення місцевими органами виконавчої влади та органами

місцевого самоврядування міжрайонних курсів на засадах комунальної власності для обслуговування міст і районів, які не віднесено до груп з цивільної оборони, що надало б можливість розширення мережі навчально-методичних установ у відповідному регіоні для збільшення рівня охоплення навчанням, а також покращення підготовки керівного, управлінського складу і фахівців та навчання населення діям у надзвичайних ситуаціях [3];

- низька забезпеченість навчальних закладів, установ, що здійснюють підвищення кваліфікації у сфері цивільного захисту та об'єктів господарської діяльності, на яких здійснюється навчання населення, навчальною матеріально-технічною базою, табельним майном та обладнанням для практичної підготовки особового складу формувань, незадовільне утримання колективних засобів захисту та навчально-матеріальної бази;

- на регіональному та місцевому рівні через низьку виконавську дисципліну та зниження контролю за організацією навчання населення засобом захисту в разі виникнення надзвичайних, несприятливих побутових або нестандартних ситуацій та організацією тренувань необгрунтовано скорочується кількість практичних занять, повільно оновлюються тематичні експозиції з пожежної безпеки, безпеки життєдіяльності, цивільного захисту та удосконалення об'єктової навчально-матеріальної бази з цих питань;

- строки проведення навчань і тренувань часто необгрунтовано переносяться, плани розробляються формально і з запізненням, особливості регіонів і територій практично не враховуються;

- в окремих регіонах відсутні консультативні пункти з питань цивільного захисту органів місцевого самоврядування.

Для досягнення ефективного вирішення завдань з підготовки керівного складу цивільного захисту та інших управлінських кадрів і фахівців повинна діяти єдина система навчання, основними завданнями якої є:

- забезпечення безперервності, єдності і поступовості з обов'язкового вивчення громадянами України основних засобів захисту і дій у надзвичайних ситуаціях техногенного та природного характеру;

- надання керівному складу цивільного захисту та іншим управлінським кадрам і фахівцям, на яких поширюється дія законів у сфері цивільного захисту центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій, а також аварійно-рятувальних служб необхідних знань, умінь і навичок, які забезпечують здатність посадових осіб компетентно і відповідально виконувати функції управління техногенною і природною безпекою населення, територій та об'єктів господарської діяльності, впроваджувати технології, спрямовані на зменшення ризиків виникнення і пом'якшення наслідків надзвичайних ситуацій та їх ліквідацію;

- вивчення основних засобів захисту від надзвичайних ситуацій працівниками, які зайняті у сфері виробництва та обслуговування, та територій з урахуванням специфіки робочих місць, набуття практичних вмінь щодо використання засобів індивідуального захисту і сприяння проведенню рятувальних та інших невідкладних робіт під час ліквідації аварійної ситуації на об'єкті, оволодіння відомостями, передбаченими планами реагування (цивільного захисту), локалізації і ліквідації аварій (катастроф) щодо правил поведінки і дій у разі виникнення надзвичайної ситуації на об'єкті господарської діяльності, навичками з надання першої допомоги потерпілим;

- отримання мінімально достатніх відомостей для населення, не зайнятого у сфері виробництва та обслуговування про стан безпеки за місцем проживання з ура-

хуванням ризику виникнення техногенних загроз та стихійного лиха, заходів щодо усунення і мінімізації їх наслідків, засобів інформування і оповіщення населення, порядку укриття його в захисних спорудах цивільного захисту, забезпечення засобами індивідуального захисту та дій під час проведення евакуації, засвоєння елементарних навичок з використання (виготовлення) засобів індивідуального захисту (простіших засобів захисту) та надання першої медичної само- та взаємодопомоги;

— надання студентам вищих навчальних закладів необхідного обсягу знань з питань цивільного захисту для виконання ними певних функцій з їх обов'язків на первинних посадах відповідної галузі, а учням та вихованцям середніх та дошкільних навчальних закладів — мінімально достатнього та необхідного рівня компетенції для безпечного перебування їх в навколишньому середовищі.

Реалізацію цих завдань може бути забезпечено за рахунок:

- підготовки керівного складу:
- підготовки, перепідготовки та підвищенні кваліфікації за професійними програмами;
- навчання за програмами підвищення кваліфікації цільового призначення у сфері цивільного захисту у навчальних закладах, установах підвищення кваліфікації;
- навчання за програмами підготовки на об'єктах господарської діяльності;
- у ході тренувань і навчань, навчально-методичних, спеціальних зборів;
- при підготовці працівників, які зайняті у сфері виробництва та обслуговування:
- навчання у складі невоєнізованих формувань ЦО за програмами загальної і спеціальної підготовки на об'єктах господарської діяльності та у навчальних закладах, установах підвищення кваліфікації;
- у складі навчальних груп працівників, які не входять до складу невоєнізованих формувань;
- при проведенні навчань, тренувань;
- при підготовці непрацюючого населення:
- навчання за програмою підготовки з ЦО за місцем проживання, а також за допомогою заходів просвітницько-інформаційної роботи та пропаганди знань серед населення з питань захисту та дій у надзвичайних ситуаціях;
- при підготовці студентської, учнівської молоді та дітей дошкільних навчальних закладів:
- навчання за навчальними програмами підготовки з безпеки життєдіяльності та цивільного захисту у закладах середньої, професійно-технічної та вищої освіти;
- при проведенні "Днів ЦО" у мережі загальної середньої та професійно-технічної освіти та "Тижнів безпеки дитини" у мережі закладів дошкільної освіти;
- у мережі позашкільних закладів та дитячих рухів з рятувальної справи та безпеки життєдіяльності;
- при участі у навчаннях-тренуваннях з ЦЗ (ЦО);
- створення навчально-матеріальної бази навчальних закладів, установ і об'єктів господарської діяльності, що відповідає сучасним вимогам, оснащення їх технічними засобами навчання, пристроями і обладнанням;
- забезпечення дієвого контролю за виконанням завдань цивільного захисту з боку відповідних підрозділів урядового органу державного нагляду у сфері цивільного захисту.

ВИСНОВКИ

1. Обґрунтовано основні проблеми з реалізації міжгалузевої складової системи підвищення кваліфікації.

2. Доведено, за яких дій може бути впроваджена реалізація завдань з підготовки керівного складу служби цивільного захисту і населення до дій у надзвичайних ситуаціях.

3. Визначено, що навчання населення діям у надзвичайних ситуаціях здійснюється: за місцем роботи — працюючого населення; за місцем навчання — дітей дошкільного віку, учнів та студентів; за місцем проживання — непрацюючого населення [2].

4. Підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації осіб рядового і начальницького складу служби цивільного захисту за відповідними професіями, спеціальностями (спеціалізаціями), освітніми та освітньо-кваліфікаційними рівнями здійснюються навчальними закладами цивільного захисту, що утворюються відповідно до законодавства та є закладами державної форми власності. Крім того, Положення про підготовку керівних кадрів потребує внесення змін та оновлення [2].

Література:

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 1996. — № 30. — Ст. 141.
2. Кодекс цивільного захисту України. — Київ, 2012. № 5403-VI.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 26 липня 2001 року № 874 "Про удосконалення системи підготовки перепідготовки та підвищення кваліфікації керівних кадрів і фахівців у сфері цивільного захисту".
4. Зосімов В.П., Садковий В.П., Ушаков А.В. Управління та організація діяльності у сфері цивільного захисту. — Харків, 2006.
5. Альбошій О.В., Більських М.В., Кулешов М.М. Основи управління в органах і підрозділах МНС України. — Харків, 2009.
6. Осипенко С.І., Іванов А.В. Організація функціонального навчання у сфері цивільного захисту. — Київ, 2008.
7. Публічне управління: виклики XXI століття. Збірник тез XIII Міжнародного наукового конгресу 21—22 березня 2013 р. — ХарPI НАДУ "Магістр". — Харків 2013 р.
8. Матеріали 14 Всеукраїнської науково-практичної конференції рятувальників 26—27 вересня 2012 р. Київ 2012 р.

References:

1. Konstituciya Ukraini // Vidomosti Verhovnoi Radi Ukraini (VVR). — 1996. — № 30. — St. 141.
2. Kodeks civil' nogo zaxistu Ukraini. — Kiiv, 2012. № 5403-VI.
3. Postanova Kabinetu Ministriv Ukraini vid 26 lipnya 2001 roku № 874 "Pro udoskonalennya sistemi pidgotovki perepidgotovki ta pidvischennya kvalifikacii kerivnix kadriv i faxivciv u sferi civil' nogo zaxistu".
4. Zosimov V.P., Sadkovii V.P., Ushakov L.V. Upravlinnya ta organizaciya diyal' nosti u sferi civil' nogo zaxistu. — Xarkiv, 2006.
5. Al' boschii O.V., Bol' ts' kix M.V., Kuleshov M.M. Osnovi upravlinnya v organax i pidrozdilax MNS Ukraini. — Xarkiv, 2009.
6. Osipenko S.I., Ivanov A.V. Organizaciya funktsional' nogo navchannya u sferi civil' nogo zaxistu. — Kiiv, 2008.
7. Publichne upravlinnya: vikliki XXI stolittya. Zbirnik tez XIII Mizhnarodnogo naukovo kongresu 21—22 bereznya 2013 r. — HarPI NADU "Magistr". — Xarkiv 2013 r.
8. Materiali 14 Vseukrains`koi naukovo-praktichnoi konferencii ryatuvаль`nikiv 26—27 veresnya 2012 r. Kiiv 2012 r.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2013 р.

В. І. Демченко,

к. держ. упр., Маріупольський філіал Донецького державного університету управління

Ю. В. Буріх,

ПАТ "ЮЖНІІГІПРОГАЗ", головний спеціаліст, м. Донецьк

ЩОДО НЕОБХІДНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРАМ ЗДОРОВОГО СПОСОБУ ЖИТТЯ СЕРЕД УЧНІВСЬКОЇ МОЛОДІ

V. Demchenko,

PhD Public Administration Mariupol bureau of Donetsk state university of management

U. Burih,

Private joint-stock company "ЮЖНІІГІПРОГАЗ", Donetsk

CONCERNING THE NECESSITY OF INTRODUCING THE PROGRAMS OF HEALTHY WAY OF LIVING AMONG YOUNG PEOPLE

У статті розглянуто вплив вживання учнівською молоддю алкогольних напоїв на показники захворюваності, розумову здатність. Визначено напрями роботи в цій сфері.

The influence of use of alcohol on the indexes of sickness rate, intellectual faculties is observed in the article. The directions of work in this scope.

Ключові слова: шкідливі звички, суспільне здоров'я, управління формуванням навичок здорового способу життя.

Key words: pernicious habits, social health, management of forming the skills of healthy living.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сьогодні стабілізація і гармонізація, динамічна рівновага суспільства в природному середовищі неможлива без сучасного управління всією соціо-еколого-економічною системою. Науковцями й практиками розробляються й удосконалюються сучасні механізми управління різними складовими життєдіяльності. Однією з найважливіших сторін є забезпечення суспільного здоров'я. Виходячи з аналізу світових тенденцій, під управлінням суспільним здоров'ям слід розуміти комплекс заходів державної інфраструктури за наступними напрямками:

— підтримка та розробка відповідних стратегій і створення інституційної структури для галузі охорони здоров'я, пропаганда ефективного впровадження аспектів, що відносяться до здоров'я в соціальну, економічну і екологічну політику;

— надання стійкого характеру програмам зміцнення здоров'я та розвитку охорони здоров'я;

— створення моніторингових механізмів для спостереження за здоров'ям населення і середовищем існування, а також для проведення багатфакторних досліджень у системі "навколишнє середовище — здоров'я населення";

— сприяння здоровому способу життя та зменшення екологічних, соціальних та поведінкових чинників ризику для здоров'я людей;

— приведення у відповідність до потреб населення послуг, що дозволяють реалізовувати його зростаючу увагу до власного здоров'я;

— надання високоякісної, сучасної та доступної інформації населенню — з питань здоров'я та здорового способу життя, та уряду й особам, що формують політику, — для вироблення тактичних і стратегічних рішень в області зміцнення суспільного здоров'я, підвищення його потенціалу і ресурсів [1—3].

Отже, управління суспільним здоров'ям здійснюється за допомогою організаційних, фінансових, правових і суто медичних заходів. Усі вони доволі часто розглядаються науковцями. Теоретичні та практичні питання управління суспільним здоров'ям підіймали як вітчизняні, так і закордонні фахівці. Добре відомі роботи Ю.П. Лісцина, А. Жаліло, І. Солоненка, А.Г. Матроса, А. И. Вялкова, Т.В. Калініної, М. Suhrcke, М. McKee, L. Rocco.

Багато уваги і наукових дослідженнях приділяється екологічній складовій суспільного здоров'я (роботи В.І. Агаркова, С.В. Грищенко, Н.Ф. Іваницької).

Доволі часто звертається увага й на такі важливі чинники, що впливають на суспільне здоров'я, як шкідливі звички: тютюнопаління, алкоголізм, низька рухова активність тощо. Головна проблема останнього часу полягає в тому, що ці звички значно "помолодшали". Сьогодні значний відсоток шкільної молоді (як хлопці, так і дівчата) зазнають наслідків цих звичок. Це ставить

під загрозу не тільки розвиток трудових ресурсів країни (їх якісну освіту, професійне зростання), але й динаміку економічного зростання суспільства й якості життя населення.

Оскільки держава має регулювати всі чинники, які впливають на стан суспільного здоров'я, необхідно виявити основні причини негативних зрушень у стані здоров'я жителів України.

Темою статті є аналіз проблем формування здорового способу життя у учнівської молоді.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Останніми роками здоров'я населення розглядається як показник, що відображає немедичні аспекти життєдіяльності. Встановлено, що здоров'я людини на 10 % залежить від діяльності системи охорони здоров'я, на 20 % — від спадкових чинників, на 20 % — від екологічної ситуації території, на якій мешкає людина, і на 50 % — від самої людини. Тобто здоров'я залежить від способу життя, який кожен обирає собі сам. В той же час, "культура здорового способу життя людини є одним з результатів соціалізації особи в суспільному середовищі. Чим вище пріоритет здоров'я в суспільстві, тим вище культура здорового способу життя кожного його члена" [4].

Відсутність культури здорового способу життя виявляється у все більшому поширенні шкідливих звичок. Дуже серйозною проблемою в цьому плані стає те, що, наприклад, вживання алкогольних напоїв значно помолоділо. Незважаючи на намагання держави зменшити рівень алкоголізму, згідно з даними [5], в Україні 61 % підлітків достатньо часто вживають пиво, 68 % — слабоалкогольні напої, 47,5 % — вино, а 29,9 % — міцні алкогольні напої. У таблиці 1 наведені показники (за даними роботи [6]), які характеризують не тільки алкогольні уподобання, а й віковий склад споживачів цієї продукції серед молоді.

За результатами досліджень, проведених Українським науково-дослідним інститутом соціальної і судової психіатрії та наркології МОЗ України, 22% школярів і студентів середніх та вищих навчальних закладів вживають спиртні напої практично щодня або щонайменше кілька разів на тиждень [7].

Результатом вживання алкогольних напоїв стає асоціальна поведінка, порушення структури сім'ї, розумове відставання (якщо мова йде про вживання алкоголю в ранньому віці), поширення захворюваності, і в першу чергу, захворюваності на розлади психіки та поведінки. В Україні ці види захворюваності через вживання алкоголю в 2011 р. становили 89,27 випадків на 100 тис. населення. Найбільша захворюваність виявлена у Київській області — 177,17 на 100 тис. населення, м. Севастополь — 129,34, Миколаївський — 123,21, Хмельницькій — 120,49, Тернопільській — 119,07 областях. Характеристика цього виду захворювань за регіонами України наведена в таблиці 2.

Ще однією проблемою використання алкогольних напоїв є те, що, нарощуючи кількість, люди майже не зважають на якість питва. В результаті не тільки людина, а й держава несе доволі значні збитки. За даними Р.Г. Хачатряна [8], алкогольні збитки мають таку структуру:

- 33 % — втрата через тимчасової або постійної непрацездатності (алкогольні каліцтва), а також летальні випадки на виробництві, дорогах тощо. Люди, що споживають алкоголь, в 3,6 р. частіше травмуються на виробництві, ніж ті, хто веде здоровий спосіб життя;
- 19 % — страхові витрати;
- 16 % — втрата власності за виною алкоголіка;
- 16 % — не вироблена продукція: алкоголіки в 2,7 разів частіше пропускають роботу, ніж інші працівники;

Таблиця 1. Характеристика споживання алкогольної продукції серед учнівської молоді, % опитаних

Вид алкогольних напоїв	Вікові групи					
	6 клас	8 клас	10–11 клас	ПНЗ	ВНЗ 1–2 рівня	ВНЗ 3–4 рівня
Пиво	71	52	33,5	22	24	24
Вино	79	60,5	35	35	30	28
Міцні напої	94	87	66	54,5	54	42
Слабоалкогольні напої	78	55	42	36	39	43
Шампанське	69	52,5	37	42	36	33
Самогон	95	93,5	87	79	84	82,5

— 9 % — збитки від пожеж, причиною яких є алкоголіки;

— 7 % — медичні витрати.

Не менш серйозною є проблема вживання наркотиків молоддю. Дослідження "Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти", проведене в 2010 р., показує, що 9 % респондентів віком 15—34 роки мали досвід застосування будь-яких наркотичних речовин впродовж свого життя. Найбільш поширеною речовиною є марихуана (її вживали 8 % респондентів. Екстази застосовували 2 % респондентів. Перше вживання наркотичних речовин у 32 % респондентів відбулось у віці 12—16 років, ще у 32 % — у віці 17—18 років, а у віці 19—28 років наркотики вперше спробували 30 % із тих, хто будь-коли вживав їх.

Такі показники дають підставу стверджувати, що впровадження програм, формування свідомості про необхідність здорового способу життя, є першочерговим завданням держави.

Питання в тому, що цей вибір має бути зроблений ще в дитинстві, коли людина не зовсім розуміється на важливості питань здорового способу життя. Тому обов'язок держави — організувати процес виховання ще на ранніх стадіях виховання. І в цьому випадку основне навантаження припадає на колективи вихователів в дитячих садках, шкільних вчителів.

Таблиця 2. Захворюваність на розлади психіка та поведінки через вживання алкоголю за регіонами України в 2011 р.

Рейтинг	Область	Абсолютна кількість	На 100 тис. населення
1	Київська	3033	177,17
2	м. Севастополь	490	129,34
3	Миколаївська	1457	123,21
4	Хмельницька	1595	120,49
5	Тернопільська	1287	119,07
6	Рівненська	1308	113,59
7	Луганська	2551	111,56
8	Івано-Франківська	1511	109,73
9	Закарпатська	1311	105,34
10	Житомирська	1648	105,33
11	Полтавська	1489	100,61
12	Дніпропетровська	3305	99,15
13	Вінницька	1612	98,65
14	Чернігівська	1040	95,44
15	Волинська	946	93,19
16	Сумська	1061	91,52
17	Черкаська	1085	84,65
18	Львівська	2100	83,12
19	Херсонська	892	82,08
20	АР Крим	1520	77,76
21	Одеська	1779	74,82
22	Чернівецька	671	74,46
23	Кіровоградська	738	73,54
24	Донецька	3228	73,03
25	Запорізька	1242	68,98
26	Харківська	1266	46,21
27	м. Київ	823	29,84
	Україна	40706	89,27

Джерело: за даними [6].

Розв'язання цієї проблеми потребує попереднього аналізу соціальних умов життєдіяльності не взагалі, а в кожному окремому колективі. Це допоможе дійти до кожної дитини, врахувати особливості її життя. Основними питаннями, які мають бути з'ясовані в дитячому колективі (наприклад, в школі), є:

- визначення соціального стану родин учнів;
- виявлення наявності неблагополучних родин;
- визначення фізіологічних особливостей розвитку учнів.

На підставі отриманої інформації необхідно знаходити такі форми спілкування й занять з дітьми, які б сприяли їх фізичному та психологічному становленню, були цікаві, не відштовхували б від себе. Саме в цей період мають бути привиті навички здорового способу життя, освоєні правила особистої гігієни, первинні поняття про шкідливі звички й їх наслідки. Як найчастіше застосовувані форми виховання можна назвати бесіди, екскурсії, щоденні фізичні вправи, спортивні конкурси тощо.

Основна мета такої роботи — формування у дитини потреби бути здоровою, поняття, що саме впливає на показники здоров'я. Результативність досягнення поставленої мети заснована на впровадженні програм здорового способу життя, розроблених із врахуванням особливостей кожної дитини, на яку розрахована ця програма, тобто на індивідуалізації програм.

Можлива досить різна спрямованість програм оздоровлення та формування навичок здорового способу життя: від створення лікувальних баз в освітніх закладах до запровадження освітніх програм [9]. Остання позиція підтримується державою, оскільки дисципліни даної спрямованості вивчаються як на рівні шкільної освіти ("Валеологія", "Основи здоров'я"), так і на вищому рівні освіти ("Безпека життєдіяльності").

Найважливішим завданням є формування в учнівській молоді необхідних знань, умінь і мотивів, пов'язаних зі збереженням і розвитком індивідуального здоров'я, яке забезпечується руховою активністю, плідною працею, раціональним режимом праці і відпочинку, викорінюванням шкідливих звичок, особистою гігієною, гартуванням, раціональним харчуванням, фізичними вправами, фітотерапією тощо.

Цією роботою мають перейматися вчителі, лікарі, психологи, соціологи, спортивні тренери. Для цього мають бути передбачені спеціальні курси під час планового підвищення кваліфікації співробітників. Усвідомлюючи нагальність і гостроту проблеми, факультети підвищення кваліфікації лікарів, вчителів тощо мають переглянути свої навчальні програми, організувати навчання з цих питань, впроваджувати окремі часи для ознайомлення з проблемою, розробки відповідних програм оздоровлення молоді.

Крім того, важливим є залучення батьків до виховання, освіти дитини. Це сприяє не тільки формуванню певних навичок, на що й спрямована програма, але й укріпленню сім'ї, зростанню авторитету батьків.

На жаль, результати проведених в Україні досліджень щодо розповсюдження вживання тютюну, алкогольних виробів, наркотиків серед учнівської молоді свідчать про недостатню ефективність існуючих профілактичних заходів. Тому механізми управління суспільним здоров'ям з урахуванням необхідності впровадження здорового способу життя мають постійно оновлюватися. Фахівці мають розробляти нові інноваційні методи вже знайомих психологічних, педагогічних, медичних технологій.

Одним з механізмів має стати інформаційний, до якого слід залучати ЗМІ: газети, плакати, навчальні фільми, інтернет тощо. Особливу увагу слід приділяти їх розповсюдженню серед молоді. Звідси постає нове завдання: ця продукція повинна бути орієнтована на молодість, бути сучасною, яскравою, відповідати запитам сьогодення.

ВИСНОВКИ

Можна стверджувати, що зусилля усіх інституцій, залучених до пропаганди здорового способу життя, мають бути спрямовані на перехід зовнішньої культури здорового образу життя у внутрішню культуру особистості.

Література:

1. Доклад о развитии человека за 2002 год // Углубление демократии в разобщенном мире. — Нью-Йорк, 2002. — С. 277.
2. Доклад о состоянии здравоохранения в Европе. 2002 г. Региональная публикация №97. — С. 156.
3. Здоровье-21. Основы политики достижения здоровья для всех в Европейском регионе // Европейская серия по достижению здоровья для всех. — ВОЗ: Евробюро, 1999. — №6. — С. 310.
4. Максимов Ю. Г. Программа формирования культуры здорового образа жизни у младших школьников [Электронный ресурс] / Ю. Г. Максимов. — Режим доступа: <http://festival.1september.ru/articles/509576/>
5. Какие методы борьбы с алкоголем являются наиболее эффективными и целесообразными? / Сводный доклад СФДЗ // Health Evidence Network report. — Режим доступа: <http://www.eurowho.int/document/E82969.pdf>
6. Вієвський А. М. Зріз алкогольної ситуації в Україні в 2012 р. (за даними 2011 р.) / А. М. Вієвський, М. П. Жданова, С. В. Сидяк, А. І. Грищенко та ін. — К., 2010. — 25 с.
7. Табачников С. И. Медико-социологические аспекты характеристики токсикоманий у лиц подросткового и молодого возраста / С. И. Табачников, Е. Н. Харченко, Г. А. Приб // Архив психиатрии. — 2011. — 17, 3(66). — С. 61—66.
8. Хачатрян Р. Г. Ущерб от алкоголизма для работодателя / Р. Г. Хачатрян, В. И. Skorobogatova, Ф. М. Цфасман // Исследования. Анализ. Экспертиза. — 2001. — № 1. — С. 21—27.
9. Щелчкова Л. А. Наша программа здоровья // Начальная школа. — 2000. — №10. — С. 26—30.

References:

1. Doklad o razvitii cheloveka za 2002 god // Uglublenie demokratii v razobschenom mire. — N'yu-Jork, 2002. — S. 277.
 2. Doklad o sostoyanii zdavooxraneniya v Evrope. 2002 g. Regional' naya publikaciya №97. — S. 156.
 3. Zdorov'e-21. Osnovy politiki dostizheniya zdorov'ya dlya vsekh v Evropeiskom regione // Evropeiskaya seriya po dostizheniyu zdorov'ya dlya vsekh. — VOZ: Evrobyuro, 1999. — № 6. — S. 310.
 4. Maksimov YU. G. Programma formirovaniya kul'tury zdorovogo obraza zhizni u mladshix shkol'nikov [Elektronnyi resurs] / YU. G. Maksimov. — Rezhim dostupa: <http://festival.1september.ru/articles/509576/>
 5. Kakie metody bor'by s alkogolem yavlyayutsya naibolee effektivnymi i celesoobraznymi? / Svodnyi doklad SFDZ // Health Evidence Network report. — Rezhim dostupa: <http://www.eurowho.int/document/E82969.pdf>
 6. Viev'skii A.M. Zriz alkogol'noi situacii v Ukraini v 2012 r. (za danimi 2011 r.) / A.M. Viev'skii, M.P. Zhdanova, S.V. Sidiyak, A.I. Grischenko ta in. — K., 2010. — 25 s.
 7. Tabachnikov S.I. Mediko-sociologicheskie aspekty karakteristiki toksikomanii u lic podrostkovogo i molodogo vozrasta / S.I. Tabachnikov, E.N. Xarchenko, G.A. Prib // Arxiv psixiatrii. — 2011. — 17, 3(66). — S. 61—66.
 8. Xachatryan R.G. Uscherb ot alkogolizma dlya rabotodatelaya / R.G. Xachatryan, V.I. Skorobogatova, F.M. Cfasman // Issledovaniya. Analiz. Ekspertiza. — 2001. — № 1. — S. 21—27.
 9. Schelchkova L.A. Nasha programma zdorov'ya // Nachal'naya shkola. — 2000. — №10. — S. 26—30.
- Стаття надійшла до редакції 22.04.2013 р.

С. М. Сітарський,
аспірант, кафедра національної безпеки,
Національна академія державного управління при Президенті України

ПОЛІТИЧНИЙ КОНФЛІКТ ТА СУЧАСНІ УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

S. Sitarskiy,
graduate student, Department of National Security, National Academy of Public Administration the President of Ukraine

POLITICAL CONFLICT AND MODERN UKRAINIAN REALITIES

У статті розглянуто питання теорії політичного конфлікту, зазначено, що поглиблене вивчення цього питання є актуальним для сучасної України. Доведено пріоритетність політичних інструментів при розв'язанні конфліктів у сучасному українському суспільстві.

The article deals with the theory of political conflict, noted that in-depth study of this issue is critical for modern Ukraine. Of priorities and policy instruments in resolving conflicts in the Ukrainian society.

Ключові слова: політичний конфлікт, перебіг конфлікту, державне управління, національна безпека.
Key words: political conflict, the course of the conflict, governance, national security.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Аналізуючи ситуацію в Україні в контексті теорії політичного конфлікту, можна зауважити, що спроби пояснення політичних конфліктів у рамках традиційних раціональних моделей та схем наштовхуються на серйозні труднощі. Впродовж усього періоду незалежного розвитку Україна була й залишається конфліктогенним середовищем, що гальмує її подальший розвиток, стає на заваді євроінтеграційним прагненням. У зв'язку з цим постає необхідність переосмислення світового та вітчизняного досвіду дослідження політичних конфліктів, джерел їх виникнення, пошуку нових шляхів управління, розв'язання, мінімізації деструктивного впливу на національну безпеку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Соціологи, політологи, що займаються теорією конфлікту, не дійшли загальної думки з приводу корисності чи шкідливості конфліктів для суспільства. Так, багато хто з вчених вважає, що суспільство й окремі його складові розвиваються внаслідок еволюційних змін, а соціальний конфлікт має насамперед негативний, руйнівний характер. Зокрема, Т. Парсонс, Е. Дюркгейм, Е. Мейо, М. Бердяєв, Д. Дьют, П. Сорокін розглядають конфлікти як аномалії політичного процесу, а політику як необхідність підтримання "соціальної солідарності" (Дюркгейм). Ці дослідники наголошують на стійкості й стабільності суспільства, як його "природному" стані, вважаючи конфлікт певним відхиленням, "хворобою" людських стосунків. На їх переконання кризову форму боротьби протилежностей слід віднести до відхилень від нормального еволюційного розвитку [1, с. 112]. Таку оцінку конфліктності збережено в багатьох сучасних теоріях конфлікту та полеміці науковців про суспільну функцію конфліктів.

Натомість А. Токвіль, К. Маркс, М. Вебер, Г. Зіммель, а пізніше К. Боулдінг, А. Козер, В. Парето, Р. Дарендорф розглядали конфлікт як необхідний чинник у поясненні соціально-політичних процесів і змін, як нормальний аспект колективного життя [2, с. 155]. Ці дослідники вважали конфлікт головним джерелом політики, сутність якого полягає у докорінних змінах політичних систем, де вони розгортаються. Виходячи з цього, однією з головних функцій політичних та соціальних конфліктів можна вважати стимулювання динаміки суспільних процесів.

Як вже зазначалося, політичні конфлікти дають змогу конфліктуючим групам суспільства і влади інформувати про свої інтереси та потреби й тим самим стимулювати позитивні зміни у суспільстві. При цьому багато що залежить від системи. У закритих (регідних) суспільствах конфлікти спричиняють поділ суспільства на два ворожих табори чи класи, а це призводить до революційного насильства. У відкритих суспільствах конфліктам дається вихід. Саме виникнення конфліктної ситуації значною мірою залежить від способів зіставлення протилежних інтересів, подолання суперечностей, що виникають при цьому. Таких способів може бути два. Перший з них ґрунтується на конфронтації, за якої несумісність інтересів соціальних груп є настільки значною, що розв'язання суперечностей можливе лише у спосіб силового нав'язування волі однієї групи іншій. Другий спосіб передбачає послаблення існуючих суперечностей між групами завдяки досягненню взаємного компромісу та згоди [3, с. 172].

У демократичних суспільствах інтереси різних соціальних груп інституційно репрезентують різні політичні партії, і конкретний конфлікт розв'язується у переговорний спосіб, завдяки реформуванню суспільства, зміни півної еліти на виборах під час парламентської боротьби та іншими цивілізованими методами. У результаті відбувається не руйнація, а розвиток суспільства [4, с. 6].

Більшість сучасних фахівців вважають, що політичні конфлікти відіграють позитивну роль у суспільному житті, оскільки вони сигналізують владі про існуючі суперечності, розбіжності позицій громадян та стимулюють дії, здатні поставити ситуацію під контроль. Дестабілізація влади й дезінтеграція виникають у суспільстві не тому, що існують конфлікти, а через невміння врегулювати політичні суперечності або елементарне ігнорування цих колізій [1, с. 113].

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Розглядаючи концепції конфлікту, можливо зробити висновок, що суспільство зберігається як єдине ціле завдяки існуючим у ньому внутрішнім конфліктам. Присутність сукупності різнохарактерних та різнорівневих конфліктів, їх складне переплетіння перешкоджає розколу суспільства на два ворогуючих табори, протистояння між якими може призвести до громадянської війни.

Будь-який політичний конфлікт завжди вмотивований ідеологічно. В ідеологічних концепціях кожної з протидіючих сторін поєднуються циркулюючі у суспільстві ідеологеми й міфологеми з реальними інтересами відповідної групи людей.

Політичний конфлікт може виконувати як негативні, так і позитивні функції. Одна з його негативних функцій полягає в тому, що у процесі розгортання й загострення боротьби за владу він спроможний різко послабити політичну систему, в якій зіткнулися між собою конкуруючі політичні сили, тобто може відбутися дестабілізація становища, основними ознаками якої є масові політичні страйки та інші форми політичних конфліктів. Позитивна функція виявляється у тому, що визрілий у надрах політичної системи конфлікт сигналізує суспільству, владним структурам про суперечності й розбіжності позицій певних індивідів та груп, стимулює дії щодо їхнього подолання. Найбільш важливою конструктивною функцією політичного конфлікту є його здатність каталізувати назрілі соціально-політичні зміни, а також те, що він є механізмом усунення диспропорцій, що виникли, створює нові альтернативи для розвитку, нові комбінації елементів і структур суспільства [5, с. 94].

Впродовж останнього десятиліття внутрішньополітична ситуація в Україні неодноразово загострювалася. Політичні конфлікти змінювалися один за одним. Суспільно-політичні кризи охоплювали політичну еліту, різні верстви населення, поширювалися на головні сфери життя — політичну, економічну, культурну, інформаційну. Їх перебіг та наслідки в цілому мали деструктивний вплив. Водночас до цього часу науковці, аналітики та експерти дають різні оцінки щодо зовнішніх та внутрішніх чинників, рушійних сил вказаних конфліктів, а також умов і можливостей їх виникнення у майбутньому.

Як йшлося вище, об'єктивний перебіг конфліктів як соціального явища може бути і позитивним (продуктивним), і навпаки. У політичному аспекті найбільш значущі ті конфлікти, що водночас охоплюють всі рівні соціальної, економічної і політичної структур, порушують і втягають максимально можливе в конкретних умовах число учасників. Такі конфлікти відбуваються в сфері суспільних відносин, зв'язаних з проблемами збереження або повалення влади, її зміцнення або підризу.

Політичні конфлікти дезорганізують та дестабілізують становище, але одночасно стають початком нового етапу розвитку у випадку їх позитивного вирішення.

Будь-який політичний конфлікт, маючи свої певні особливості, здатен відіграти певну конструктивну, деструктивну або взагалі руйнівну роль в розгортанні політичного процесу. Тому важливо знати ці особливості, щоб вірно орієнтуватися в політичній ситуації, як правило, нестабільній, динамічній, та займати продуману політичну позицію [6].

Сучасний етап політичного життя характеризується підвищенням ролі політичної свідомості, яка, будучи найбільш загальною категорією, віддзеркалює всі чуттєві, теоретичні, ціннісні, нормативні, раціональні, підсвідомі та інші уявлення людини, які виникають у процесі її стосунків з політичними структурами.

Обумовлено це як внутрішніми, так і зовнішніми умовами. З одного боку, політизація мас в сучасних умовах потребує підвищення рівня громадської свідомості взагалі й політичної зокрема. З іншого боку, вирішення глобальних проблем, що стоять перед людством, пов'язане з посиленням ролі політичної свідомості у світовій політиці.

Політичний конфлікт посідає помітне місце в структурі вітчизняної політики. Він може мати дві основні форми — зовнішньополітичну та внутрішньополітичну, а також специфічні риси й особливості свого перебігу.

Аналіз свідчить, що географічне положення, розмір території, кількість населення, комунікації, технологічний і воєнний потенціал, культурні традиції — все це важливі складові національної безпеки України, які потребують концептуального вираження в її геополітичній доктрині. Проте нинішній історичний період розвитку нашої держави характеризується відсутністю бажаної єдності поглядів у суспільстві щодо базових цінностей. Тому вар-

то погодитися з О. Валевським та М. Гончаром, що для сучасної України визначення власних геополітичних імперативів є нагальною проблемою [7, с. 512].

Сьогодні зовнішня політика майже всіх країн світу характеризується двома векторами: намаганням зберегти політичну незалежність та відшукати надійних партнерів для економічної, політичної, військової інтеграції [7, с. 512].

Однією з найважливіших умов зміцнення позицій України у світі як суверенної держави та її інтеграції до світової спільноти є нормалізація внутрішньополітичного стану, який зараз характеризується вкрай високим ступенем нестабільності. Більше того, політичний фактор несе в собі потенційну загрозу економічній стабільності: довгострокові інвестиції в українську економіку, що є необхідною умовою економічного підйому, переходять в розряд лише потенційних через високий рівень ризику, що генерується політичним середовищем.

В умовах фінансової кризи та конфліктних у своїй основі виборчих компаній в Україні кількість негативних чинників, спроможних вплинути на рівень політичних ризиків, продовжує зростати, перебуваючи в діапазоні від прогнозування політичної стабільності до подальшої ескалації. Спостерігається тенденція зростання рівня політичних ризиків, пов'язаних з відсутністю єдиної точки зору лідерів різних політичних сил щодо проблем суспільного розвитку й пріоритетів внутрішньої і зовнішньої політики, що негативно впливає на імідж країни загалом і створює проблеми з інвестуванням в економіку України з боку закордонних партнерів [8, с. 55].

Вживаючи поняття "політичний конфлікт", сьогодні практично ніхто не уточнює, про що саме йдеться. Цим поняттям автоматично позначається все, що відбувається на сучасній політичній арені України.

Теза про "нормальність" політичного конфлікту використовується для того, щоб легітимізувати в очах суспільства та міжнародної спільноти боротьбу за ресурси політичної влади, оскільки саме вона лежить в основі більшості, якщо не всіх політичних конфліктів. Але таке твердження є хибним, оскільки підмінюються, ототожнюються поняття політичного конфлікту та конфлікту між політиками. Безумовно, політичний конфлікт у якомусь вигляді завжди проявляється в діяльності окремих політиків, політичних сил, партій тощо. Але слід мати на увазі й те, що конфлікти між окремими політиками далеко не завжди мають політичний характер. Тим часом їх намагаються трактувати й подавати як загальнонаціональні політичні конфлікти [9, с. 612].

Свого часу Аристотель окреслив поняттям політичного таке спілкування, яке прагне до вищого і загального блага. Інакше кажучи, до політичних питань належать ті, які стією чи іншою мірою стосуються всіх громадян, усього соціуму, всієї держави. Відповідно, під політичним конфліктом треба розуміти таке зіткнення поглядів, інтересів, програм, в основі якого лежать питання, що стосуються "загального блага".

Правильно організоване управління надає конфліктному процесові форми, яка забезпечує мінімізацію неминучих політичних, соціальних, економічних і моральних утрат, оптимізацію сфер суспільного життя, причетних до конфлікту. Позитивні наслідки соціально-політичного розвитку постають не з конфлікту як такого і не з уявної безконфліктності, а з уміння впливати на конфлікт у потрібному напрямі.

Прийняття управлінських рішень у суспільстві, яке перебуває на стадії переходу до якісно нового стану, має свої особливості. Йдеться про ризик, який має суб'єктивний та об'єктивний характер. Об'єктивний ризик — це невизначеність у середовищі, де суб'єкт виявляє свою активність; суб'єктивний ризик — це готовність суб'єкта приймати рішення, враховуючи невизначеність ситуації. Під невизначеністю в даному разі розуміють неможливість спрогнозувати перспективи розвитку певних подій, багатоваріантність, неоднозначність суспільних процесів.

Характеризуючи сучасний розвиток нашої держави і суспільства, практично всі без винятку політики й науковці вказують на перехідний характер політичної системи, що реально існує в Україні. Наявність демократичної Конституції поєднується з явними проблемами в реалі-

зації її приспів. Більш того, багато нових демократичних інститутів, які мають сприяти поширенню й поглибленню політичної участі, розвитку громадянського суспільства, демократизації діяльності органів державної влади, виявляють якщо не проблемну життєздатність, то принаймні низку ефективності.

Для сучасної України стали реальністю такі, здавалося б, алогічні для розвинених демократичних країн явища, як "партії, які нікого не представляють", "засоби масової дезінформації" на противагу ЗМІ, що мали б поширювати об'єктивну і незаангажовану інформацію, "фракції", що дезорганізують роботу парламенту", "громадські організації, які не захищають інтереси громадян", "корпоративні органи державного управління" і т. д. Політик, який у передвиборній кампанії обіцяє одне, а після виборів робить інше, сприймається в суспільстві не як ганебна аномалія, а як природне явище вітчизняного політикуму. Складається враження, що політична система України на шляху від авторитаризму до демократії серйозно загальмувала свій рух уперед [9, с. 612].

Вирішення або усунення політичних конфліктів, знаходження компромісу й згоди в кожному конкретному випадку є важливим пріоритетом та постійною потребою влади. Дестабілізація в країні виникає не тому, що існують конфлікти. Вони, як вже зазначалося, завжди були й залишаються в громадянському суспільстві. Напруга виникає в результаті несвочасного виявлення, контролювання та регулювання конфліктним процесом, тобто управління ним. Під управлінням маємо на увазі врегулювання, вирішення, придушення, навіть ініціювання деяких конфліктів в інтересах суспільства або окремих його суб'єктів.

Більшість політичних конфліктів може бути оптимізована на будь-якому рівні та на будь-якій стадії. Звідси постає стратегічне завдання відносно політичних конфліктів — перетворення небагатьох масштабних, гострих та небезпечних конфліктів у багаточисельні, дрібні, негострі й небезпечні конфлікти. Необхідно максимально можливе вилучення з життя суспільства і держави конфліктів з високим рівнем невизначеності та, відповідно, з малим відсотком керуваності.

Органам державної влади не обов'язково кожного разу втручатися в будь-які форми конфліктів. Існують інші інститути, що сприяють вирішенню конфліктів "в обхід" держави. Втручання державних органів є необхідним в тому випадку, якщо конфлікти загрожують суттєво зачепити інтереси громадян, що не беруть участі в них; якщо виникають загрози встановленому порядку; у випадку здійснення суб'єктами конфлікту актів незаконного насилля; якщо виникають інші загрози національній безпеці.

Державне управління має бути налаштоване на профілактику й попередження конфліктів. Однак таке упереджене управління не зупиняється перед рішучим втручанням у конфлікт з метою його врегулювання. Безсилля державних органів, яке сьогодні піддається критиці з боку громадськості, скоріше всього, є результатом несвочасного реагування. Керувати означає передбачити й попереджати, інакше органи державного управління вимушені боротися з симптомами конфліктів замість їх причин.

ВИСНОВКИ

Ще не так давно політичний аспект загрози національній безпеці не розглядався державними діями та науковцями як пріоритетний, однак сьогодні саме життя змусило переглянути акценти у процесах стратегічного планування й прийняття превентивних заходів у сфері безпеки. Серед науковців поширюється розуміння політичного пріоритету в процесах аналізу ризиків і загрози безпеці та визначенні способів їх практичного подолання.

Актуальним є цей підхід і для сучасної України. Розпад СРСР та детермінований ним розвал економічних та соціальних інститутів, масове безробіття, соціальна невладштованість, незадоволеність, пригніченість психіки — все це призвело, в кінцевому рахунку, до виникнення так званої "енергії розпаду" (безробітні, біженці, вимушені переселенці, безхатченки, кримінальні елементи тощо). В результаті очевидно є подальша ескалація загрози національній безпеці України.

Недостатній рівень науково-теоретичного, концептуального й інформаційно-аналітичного забезпечення державного управління у сфері національної безпеки ускладнює прийняття керівництвом держави виважених рішень (як на центральному, так і на регіональному рівнях), породжує конфліктні ситуації у владних структурах і суспільстві. Владні структури не мають достатніх можливостей завчасно прогнозувати розвиток подій в Україні та навколишньому політичному середовищі, належним чином враховувати сприятливі та обмежувальні чинники, що визначають результативність прийнятих політичних рішень, здійснювати планування навіть на середньострокову перспективу.

Проблеми національної безпеки не один рік привертають увагу вітчизняних науковців та політологів. Постійно проводяться наукові конференції, круглі столи, захищаються дисертації. Вітчизняними науковцями та їх закордонними колегами здійснюються спроби відпрацювати оптимальну методологію забезпечення безпеки різних сторін суспільної життєдіяльності. Теорія національної безпеки в Україні повільно, але прогресує.

Водночас практична діяльність органів державної влади щодо врегулювання політичних конфліктів у контексті національної безпеки вивчена недостатньо.

Література:

1. Конфліктологія / За ред., проф. А. Герасіної та М. Пано́ва. — Харків: Право, 2002. — С. 112—113.
2. Конфлікт: сутність і особенности его проявления / В. Сперанский // Соц.-полит. журн. — 1993. — № 5. — С. 155.
3. Політична система сучасної України: особливості становлення, тенденції розвитку / Редкол.: Ф. Рудич та ін. — К.: Парламент. вид-во, 1998. — С. 172.
4. Соціальні конфлікти в Україні: потенціал, сфери розгортання, проблеми розв'язання (громадська думка молоді) / В. Перебенесюк. — 1994. — Вип. 31. — С. 6.
5. Революция и конфликты в жизни общества: модели развития / Г. Соотл. — Таллін: Сокала, 1990. — С. 94.
6. http://www.uvauga.ru/HSD_chair/Political_science/ — електронное учебное пособие "Политология".
7. Національна безпека України: теорія і практика: навчальний посібник / Г. Ситник, В. Олуйко, М. Вавринчук / За заг. ред. Г. Ситника. — Хмельницький; Київ: Вид-во "Кондор", 2007. — С. 616.
8. Україна у глобальному світі: наслідки і перспективи / А. Шипілова // Матеріали круглого столу "Забезпечення національної безпеки України в умовах глобальних та регіональних невизначеностей" (Київ, 6.03.2012 р.) — С. 55—57.
9. Вимір історією, інтерв'ю, виступи, статті / В. Литвин. — Київ: Альтернативи, 2002. — С. 626.

References:

1. Konfliktologiya / Za red., prof. L. Gerasinovi ta M. Panova. — Xarkiv: Pravo, 2002. — S. 112—113.
2. Konflikt: suschnost' i osobennosti ego proyavleniya / V. Speranskii // Soc.-polit. zhurn. — 1993. — № 5. — S. 155.
3. Politichna sistema suchasnoi Ukraini: osoblivosti stanovlennya, tendencii rozvitku / Redkol.: F. Rudich ta in. — K.: Parlament. vid-vo, 1998. — S. 172.
4. Social'ni konflikti v Ukraini: potencial, sferi rozgortannya, problemi rozv'yazannya (gromads'ka dumka molodi) / V. Perebenesyuk. — 1994. — Vip. 31. — S. 6.
5. Revolyuciya i konflikty v zhizni obschestva: modeli razvitiya / G. Sootl. — Tallin: Sokala, 1990. — S. 94.
6. http://www.uvauga.ru/HSD_chair/Political_science/ — elektronnoe uchebnoe posobie "Politologiya".
7. Nacional'na bezpeka Ukraini: teoriya i praktika: navchal'nii posibnik / G. Sitnik, V. Oluiko, M. Vavrinchuk / Za zag. red. G. Sitnika. — Xmel'nic'kii; Kiiiv: Vid-vo "Kondor", 2007. — S. 616.
8. Ukraina u global'nomu sviti: naslidki i perspektivi / L. Shipilova // Materiali kruglogo stolu "Zabezpechennya nacional'noi bezpeki Ukraini v umovax global'nix ta regional'nix neviznachenostei" (Kiiiv, 6.03.2012 r.) — S. 55—57.
9. Vimir istorieyu, interv'yu, vistupi, statti / V. Litvin. — Kiiiv: Al'ternativi, 2002. — S. 626.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2013 р.

О. Ж. Скибун,
здобувач кафедри інформаційної політики та технологій,
Національна академія державного управління при Президентові України, м. Київ

ОРГАНИ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В СФЕРІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ КРАЇН, ЩО ВХОДЯТЬ ДО РЕГІОНАЛЬНОЇ СПІВДРУЖНОСТІ В ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ (АЗЕРБАЙДЖАН, ВІРМЕНІЯ, КАЗАХСТАН, КИРГИЗСТАН, ЛАТВІЯ, МОЛДОВА, РОСІЯ, УЗБЕКИСТАН, ТАДЖИКИСТАН): ЦІЛІ, ЗАВДАННЯ, ФУНКЦІЇ

O. Skybun,
postgraduate of Information Policy and Technology,
National Academy of Public Administration under the President of Ukraine

THE AUTHORITIES IN THE FIELD OF TELECOMMUNICATIONS OF THE MEMBERS OF THE
REGIONAL COMMONWEALTH IN THE FIELD OF COMMUNICATION (AZERBADZHAN, ARMENIA,
KAZAKHSTAN, KYRGYZSTAN, LATVIA, MOLDOVA, RUSSIA, UZBEKISTAN, TAJIKISTAN): AIMS,
OBJECTIVES AND FUNCTIONS

Аналіз законодавчих актів у сфері телекомунікацій, положень органів виконавчої влади в сфері телекомунікацій, функцій державного управління та регулювання органів державної влади у сфері телекомунікацій зарубіжних країн.

Analysis of the legislative telekomunikatsiy, the provisions of the executive in the telecommunications industry, the functions of government and regulatory authorities in telecommunications foreign countries.

Ключові слова: законодавство, нормативна база, державне управління, державне регулювання, органи виконавчої влади, функції державного управління та регулювання, сфера телекомунікацій, діяльність у сфері телекомунікацій.

Key words: legislation, regulatory framework, governance, regulation, executive authorities and functions of government regulation, the scope of telecommunications activities in telecommunications.

Науково-технічний прогрес призвів до революційних наслідків у процесах розвитку суспільства. Стрімкий розвиток інформаційних та комунікаційних технологій (далі — ІКТ) та постійне зростання кількісних і якісних показників інформації стали ключовими факторами, які визначають сутність нового типу суспільства — інформаційного суспільства.

Сьогодні рух до інформаційного суспільства є загальною світовою тенденцією, яка охоплює практично усі країни (розвинені і ті, що розвиваються). Інформаційне суспільство є сучасним етапом цивілізаційного розвитку суспільства, сутність якого — збільшення масштабів створення, накопичення, передачі, обробки, а також використання інформації, що призводить до постійного збільшення впливу інформаційно-комунікаційних технологій на всі сфери сучасного суспільства.

Перспективи формування інформаційного суспільства в Україні пов'язані зі створенням розвиненого інформаційного середовища як сукупності технологічних, політичних, правових, економічних і соціально-культурних компонентів, факторів і умов.

Враховуючи та, що телекомунікації є основною складовою ІКТ, які в свою чергу відіграють значну роль в розбудові інформаційного суспільства, питання управління та регулювання в сфері телекомунікацій виходять на новий рівень. Цей рівень характеризується постійними змінами технологій, впровадженням нового телекомунікаційного обладнання (технологічного та абонентського), програмного забезпечення, а також нових телекомунікаційних послуг та послуг на основі телекомунікацій.

Постійні зміни та трансформації різних аспектів сфери телекомунікацій призводять до того, що теоретичне обґрунтування відстає від практичного використання телекомунікацій. Теоретичні дослідження мають декілька напрямів: технічний, нормативно-правовий, управлінський, соціальний та інші. Враховуючи тематику статті, найбільш прийнятними є нормативно-правовий та управлінський підходи до аналізу органів державної влади в сфері телекомунікацій.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ефективність державного управління та регулювання в сфері телекомунікацій залежить від здатності органів державної влади, які виконують функції управління та регулювання, виконувати свої функції в рамках змін, що відбуваються в сфері телекомунікацій. Основними чинниками, що впливають на ці процеси, є науковий прогрес та інновації, які призводять до постійного ускладнення технологічної та технічної складової сфери телекомунікацій.

У цій статті проаналізовано законодавчі акти в сфері телекомунікацій країн, що входять до Регіональної співдружності в галузі зв'язку (далі — країн РСЗ), а саме: Азербайджан, Болгарія, Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Узбекистан, Таджикистан.

Вибір для аналізу законодавчої бази в сфері телекомунікацій вказаних країни обумовлений тим, що ці країни раніше входили до складу однієї країни (СРСР), тому їх стартові умови (технічна, технологічна та законодавча бази) практично були однаковими, тому і вини-

кає інтерес проаналізувати їх сучасний стан розвитку сфери телекомунікацій.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз досліджень і публікацій показав, що здебільшого дослідження в сфері управління та регулювання точаться навколо теоретичних основ та підходів до тих чи інших складових механізмів державного управління. Так, вітчизняна дослідниця Малишева М.А. вивчає загальні питання теорії та механізми сучасного державного управління в цілому. Азербайджанський вчений Рустамов О.М. досліджує моделі механізму управління підприємствами сфери телекомунікацій Азербайджану. Російський дослідник Шестобітов А.С. вивчає питання державних та приватних факторів у телекомунікаційній сфері в Росії відносно моделювання прийняття та реалізації політичних рішень у сфері телекомунікацій. Вітчизняні дослідники С.С. Азаров та Т.М. Попова вивчають питання проблем державного управління в сфері ІКТ. Російський дослідник Григорян А.В. вивчає питання світового досвіду розвитку телекомунікаційного ринку, Панов В.В. вивчає питання державного регулювання інвестиційної діяльності підприємств у сфері телекомунікацій. Недослідженими залишаються питання функцій і повноважень органів державної влади в сфері телекомунікацій країн РСЗ.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Завдання цієї статті — проаналізувати функції та повноваження органів державної влади, що здійснюють функції управління, регулювання та нагляду в сфері телекомунікацій, країн РСЗ з метою вироблення рекомендацій для вдосконалення механізмів державного управління та регулювання в сфері телекомунікацій України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У ході дослідження були проаналізовані законодавчі акти, що визначають функції та повноваження окремих уповноважених органів країн, що входять до РСЗ, а також положення про окремі центральні органи влади в сфері телекомунікацій, якими регламентовано структуру, повноваження, завдання, функції, права та обов'язки.

Республіка Білорусь. Законом Республіки Білорусь "Про електрозв'язок" визначено органи, що здійснюють державне регулювання та управління в галузі електрозв'язку, а саме: Президент Республіки Білорусь, Рада Міністрів Республіки Білорусь, Міністерство зв'язку та інформатизації Республіки Білорусь, місцеві Ради депутатів, виконавчі і розпорядчі органи та інші державні органи, а також Державна комісія з радіочастот при Раді Безпеки Республіки Білорусь, Державна інспекція Республіки Білорусь з електрозв'язку Міністерства зв'язку та інформатизації Республіки Білорусь у межах їх компетенції (стаття 6 Закону) [5].

Також окремими положеннями цього Закону визначено повноваження цих державних органів (статті 7, 8, 9, 10, 11 та 12 цього Закону) [5].

Особливістю Білорусії є те, що Президент Республіки Білорусь визначає державну політику і здійснює інше державне регулювання в галузі електрозв'язку відповідно до Конституції Республіки Білорусь, цим Законом та іншими законодавчими актами (стаття 7 Закону). А Рада Міністрів Республіки Білорусь у галузі електрозв'язку забезпечує проведення державної політики та затверджує програми розвитку електрозв'язку і забезпечує їх реалізацію (стаття 8 Закону) [5].

У той же час Міністерство зв'язку та інформатизації Республіки Білорусь в галузі електрозв'язку (яке підпорядковується Раді Міністрів Республіки Білорусь) здійснює: розробку і реалізацію програм розвитку електрозв'язку, моніторинг та централізоване управління мережею електрозв'язку загального користування та

організаційно-технічне забезпечення функціонування мереж електрозв'язку, управління ними і міжнародне співробітництво в галузі електрозв'язку (стаття 9 Закону) [5].

Більш детально і повноцілі, завдання, повноваження та структуру визначено Положенням про Міністерство зв'язку та інформатизації Республіки Білорусь [21].

Іншою особливістю Білорусії є Міжвідомча координаційна рада при Міністерстві (далі — МВКР). До складу якої входять представники різних міністерств і відомств Республіки Білорусь. Ця МВКР створена і функціонує для здійснення координації робіт зі створення і будівництва в республіці мереж електрозв'язку, що мають вихід на мережу електрозв'язку загального користування [21].

Крім того, в Республіці Білорусь законодавчо закріплено питання участі місцевих Рад депутатів, виконавчих і розпорядчих органів, інших державних органів у здійсненні державного регулювання та управління в галузі електрозв'язку відповідно до законодавства [5].

Аналіз законодавчої та нормативної бази Республіки Білорусь у сфері електрозв'язку свідчить про активну і всебічну участь держави в питаннях управління, регулювання та будівництва в сфері електрозв'язку. Для цього у держави є відповідні можливості. Так, згідно з переліком господарських товариств, акції (частки у статутних фондах) яких належать Республіці Білорусь та передані в управління Міністерству зв'язку та інформатизації: ОАО "Белсвязстрой", ОАО "Белремстройсвязь", ОАО "Минсктелекомстрой", ЗАО "Белорусская сеть телекоммуникаций", ОАО "ПРОМСВЯЗЬ", ОАО "Типросвязь" [21].

Російська Федерація. Положеннями Федерального Закону "Про зв'язок" визначено повноваження органів державної влади в області зв'язку, а також права і обов'язки осіб, що беруть участь у зазначеній діяльності або користуються послугами зв'язку.

Відповідно до Положення про Міністерство інформаційних технологій і зв'язку Російської Федерації (далі — Міністерство) [11] визначено, що Міністерство є федеральним органом виконавчої влади, що здійснює функції по виробленню державної політики і нормативно-правовому регулюванню в сфері інформаційних технологій, електрозв'язку та поштовому зв'язку, у тому числі в сфері використання інформаційних технологій при формуванні державних інформаційних ресурсів і забезпечення доступу до них, розвитку систем телевізійного віщання і радіомовлення, використання і конверсії радіочастотного спектра [11].

Згідно з Положенням, Міністерство, серед іншого, здійснює координацію і контроль діяльності структур, що перебувають у його веденні, а саме: Федеральної служби по нагляду в сфері зв'язку, Федерального агентства по інформаційних технологіях і Федерального агентства зв'язку [15].

Республіка Казахстан. Відповідно до Закону Республіки Казахстан "Про зв'язок" [7] державне регулювання і контроль за діяльністю в галузі зв'язку здійснюється за допомогою правового забезпечення, ліцензування окремих видів діяльності, контролю за дотриманням законодавства Республіки Казахстан в галузі зв'язку. Державне управління в галузі зв'язку здійснюється Урядом Республіки Казахстан та уповноваженим органом, державний контроль за дотриманням законодавства Республіки Казахстан у галузі зв'язку здійснюється уповноваженим органом (стаття 4 Закону) [7].

Агентство Республіки Казахстан по інформатизації та зв'язку (далі — Агентство) є уповноваженим на реалізацію державної політики в сфері інформатизації і зв'язку, але не входить до складу уряду Республіки Казахстан. Також Агентство має територіальні підрозділи (аналогічно з територіальним розподілом країни) [13].

Особливістю Казахстану Аналіз основних досліджень і публікацій є те, що один орган є відповідальним

за галузь зв'язку (телекомунікації та поштовий зв'язок) та сферу інформатизації.

Відмінною особливістю Республіки Казахстан є залучення місцевих органів виконавчої влади в процеси управління в сфері телекомунікацій. Це положення знайшло відображення в Законі Республіки Казахстан "Про зв'язок" [7], де окремою статтею закріплена компетенція місцевих виконавчих органів як обласних і районних, так і міст республіканського значення, що включає в себе визначення і розробку з територіальними підрозділами уповноважених органів планів будівництва споруд зв'язку, ліній телекомунікацій і інших об'єктів інженерної інфраструктури, за винятком мереж підрозділів урядового зв'язку, а також внесення пропозицій акімату області (міста республіканського значення, столиці) по організації надання послуг зв'язку на відповідній адміністративно-територіальній одиниці для включення в плани розвитку області (міста республіканського значення, столиці) [7].

Республіка Таджикистан. Відповідно до Закону Республіки Таджикистан "Про електричний зв'язок" [9] державне управління діяльності в області електричного зв'язку та радіочастот в Республіці Таджикистан здійснюють Уряд Республіки Таджикистан і уповноважений державний орган у сфері електричного зв'язку (стаття 5 Закону). Крім того, положеннями цього Закону визначено, що Уряд Республіки Таджикистан у галузі електричного зв'язку має такі повноваження з проведення державної політики в галузі електричного зв'язку, та з розробки і здійснення програм щодо демонополізації та приватизації в області електричного зв'язку (стаття 6 Закону). У той же час даним Законом визначено передачу повноважень з регулювання сектора електричного зв'язку уповноваженому державному органу в галузі електричного зв'язку, уповноваженому державному органу з нагляду і регулювання в області електричного зв'язку та іншим органам виконавчої влади Республіки Таджикистан в межах компетенції, покладеної на них цим Законом (стаття 6 Закону) [9].

Міністерство зв'язку Республіки Таджикистан є органом державного управління, відповідальним за розробку і реалізацію державної політики в сфері електров'язку, поштового зв'язку та інформатизації, а також за розробку і реалізацію технічної політики в сфері радіомовлення і телебачення. Водночас Міністерство має право залучати керівників відповідних міністерств, відомств, організацій, органів виконавської влади на місцях (Хукуматів) до рішення соціально-економічних проблем, що входять до компетенції Міністерства, які виникли [17].

Республіка Узбекистан. Законом Республіки Узбекистан "Про телекомунікації" [10] визначено питання регулювання суспільних відносин в області створення функціонування і розвитку телекомунікацій.

Узбецьке агентство зв'язку та інформатизації (далі — Агентство) є координуючим органом управління, уповноваженим для рішення завдань і проведення державної політики в сфері зв'язку, інформатизації і використання радіочастотного спектра. Агентство має територіальні управління (аналогічні із адміністративним поділом країни) [20].

Згідно з Положенням про Агентство до його сфери управління входять: Фонд розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, Центр науково-технічних і маркетингових досліджень, Державна інспекція зв'язку, Державна комісія з радіочастот Республіки Узбекистан, Ташкентський університет інформаційних технологій, Державна фельд'єгерська служба, Республіканський вузол спеціального зв'язку, Республіканський центр управління мережами телекомунікацій Узбекистану, Центр радіозв'язку, радіомовлення і телебачення, Центр електромагнітної сумісності, Центр розвитку і впровадження комп'ютерних і інформаційних технологій, Спеціальне аварійно-відбудовне управління (військове

формування), Підприємство мережі передачі даних "Уз пак", Науково-виробниче підприємство "Граніт" [20].

Аналіз спектра питань, яким займаються зазначені організації показує, що в руках Узбецького Агентства зосереджено увесь потенціал (інструментарій), необхідний для ефективного виконання поставлених перед ним завдань у галузі зв'язку.

Іншою особливістю є те, що вирішення питань матеріально-технічного забезпечення, а також оплати праці працівників центрального апарата Агентства і його територіальних управлінь здійснюються за рахунок коштів Фонду розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, а також інших джерел, не заборонених законодавством [20]. А матеріально-технічне забезпечення підвідомчих організацій, підприємств і установ, а також оплата праці їхніх працівників здійснюється за рахунок коштів державного бюджету (навчальний заклад, спеціальні підприємства, військові підрозділи, що перебувають на бюджетному фінансуванні), власних коштів, коштів Фонду розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, а також інших джерел, не заборонених законодавством [20].

Також для виконання завдань і функцій Агентство має право акумулювати кошти організації і компаній у сфері зв'язку та інформатизації, надані на добровільній основі для оплати членських внесків Республіки Узбекистан у міжнародних організаціях сфери зв'язку й інформатизації [20].

Латвія. Враховуючи те, що Латвія входить до складу Європейського Союзу, структура Міністерства сполучень Латвії приведена до норм і положень Європейського Союзу. Міністерство сполучень Латвії (далі — Міністерство) є основною установою державного управління в галузі транспорту і зв'язку, розробляє проекти правових актів, які регламентують діяльність у цих галузях, а також розробляє документи, що забезпечують здійснення політики в підпорядкованих Міністерству установах державного управління і господарських товариств, у яких Міністерство є власником часток капіталу [18].

Крім того, у Міністерства є підпорядковані установи державного управління і товариства капіталу, у яких Міністерство є власником часток державного капіталу: у державному акціонерному товаристві "Valsts informācijas tīkla agentūra" (Агентство державної інформаційної мережі); у державному акціонерному товаристві "Elektronisko sakaru direkcija" (Дирекція електронних зв'язків); у державному акціонерному товаристві "Latvijas Pasts" (Латвійська Пошта); у державному акціонерному товаристві "Latvijas valsts radio un televīzijas centrs" (Державний центр радіо й телебачення Латвії) [18].

А також Міністерство є власником часток державного капіталу в приватних суспільствах капіталу: у товаристві з обмеженою відповідальністю "Latvijas Mobilais Telefons" ("Латвійський мобільний телефон") [18].

Республіка Азербайджан. Міністерство зв'язку та інформаційних технологій Республіки Азербайджан (далі — Міністерство) є центральним органом виконавчої влади, що формує і реалізує державну політику в сфері зв'язку (пошта, телекомунікація) та інформаційних технологій в Республіці, забезпечує нормативно-правове врегулювання, розвиток зв'язку і інформаційних технологій, а також зв'язує діяльність інших державних органів у цій сфері [16].

Особливістю Міністерства Республіки Азербайджан є представлення державних інтересів на підприємствах, що діють у сфері зв'язку і інформаційних технологій (у статутному капіталі яких є державна частка), а також здійснення контролю над їх діяльністю, а також організація цілеспрямованого використання коштів, що надходять у розпорядження Міністерства за рахунок державного бюджету, кредитів, грантів, технічної допомоги

та інших джерел та організовує підготовку конкурсних документів по інвестиційних проектах і забезпечує проведення тендерів відповідно до законодавства [16].

Також у підпорядкуванні Міністерства знаходиться Державний фонд розвитку інформаційних технологій (Фонд), який є державною структурою. [23]. Основною метою цього Фонду є надання допомоги у проведенні державної політики у сфері інформаційно-комунікаційних технологій Азербайджанської Республіки, підтримка підприємницької діяльності, стимулювання інноваційних і науково-дослідних проектів і розвиток сучасної інфраструктури, надання фінансової підтримки суб'єктам малого і середнього підприємництва, сприяння залученню внутрішніх і зовнішніх інвестицій [21].

Республіка Киргизстан. У Республіці Киргизстан Законом "Про електричний і поштовий зв'язок" визначено, що Уряд Киргизької Республіки делегує свої повноваження по управлінню в області електричного і поштового зв'язку Міністерству транспорту та зв'язку, Національному агентству зв'язку та іншим органам виконавчої влади Киргизької Республіки, що несуть в межах своєї компетенції відповідальність за стан і розвиток всіх видів електричного і поштового зв'язку [3].

Республіка Молдова. Відповідно до положень закону Республіки Молдова "Про електронні комунікації" органом, що здійснює розробку, просування та реалізацію політики Уряду в галузі електронних комунікацій і визначає стратегію розвитку цієї галузі, є Міністерство інформаційного розвитку [8].

Органом, що регулює діяльність у області електронних комунікацій і інформаційних технологій, і забезпечує реалізацію стратегій розвитку зазначених областей та здійснює нагляд за дотриманням законодавства у галузі електронних комунікацій постачальниками мереж та/або послуг електронних комунікацій, є Національне агентство з регулювання в області електронних комунікацій і інформаційних технологій [8].

Це Агентство здійснює свої регулятивні функції з метою реалізації стратегії розвитку електронних комунікацій, забезпечення надання універсальної послуги, взаємопідключення та взаємодії мереж електронних комунікацій, заохочення конкуренції, захисту користувачів [8].

Особливістю цього Закону є те, що в ньому детально виписані функції, повноваження та права Національного агентства з регулювання в області електронних комунікацій і інформаційних технологій. Слід також зазначити, що дане Агентство формує свій бюджет на черговий рік з регулятивно-моніторингових платежів, платежів за надані ресурси нумерації та інших фінансових коштів, передбачених законом [8].

Республіка Вірменія. Законом Республіки Вірменія "Про електронний зв'язок" визначено лише функції компетентного особи чи компетентних осіб, функції та компетенцію регулюючої особи. Відповідно до інформації, розміщеної на веб-сайті Уряду Республіки Вірменія, Республіканським органом виконавчої влади, який розробляє і здійснює політику Уряду Республіки Вірменія в сферах транспорту, зв'язку та інформатизації, є Міністерство транспорту та зв'язку Республіки Вірменія.

Особливістю Республіки Вірменія є законодавче визначення норми, яка визначає, що регулююча особа (державний орган) при встановленні порядку надання ліцензії на мережу, також враховує і стимулювання науково-дослідних робіт, робіт з розвитку і впровадження нових послуг електронного зв'язку [4].

ВИСНОВКИ

Аналіз законодавчих актів та Положень про органи державної влади в сфері телекомунікацій, що здійснюють функції управління та регулювання в цій сфері, показав:

— даними законодавчими актами визначено функції і повноваження органів виконавчої влади в сфері телекомунікацій. Крім того, нормативними актами (Положеннями) регламентовано діяльність цих органів (цілі, функції, повноваження, обов'язки, структура та інші питання);

— в усіх країнах РСЗ (Азербайджан, Білорусія, Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Латвія, Молдова, Узбекистан, Таджикистан та Туркменістан) управління та регулювання в сфері телекомунікацій здійснюють центральні органи виконавчої влади.

Аналіз державного управління в сфері телекомунікацій в країнах РСЗ виявив такі особливості:

а) органи, які поєднують у собі управління, регулювання, нагляд та технічну політику (це такі країни: Білорусь, Росія);

б) органи, які окремо здійснюють зазначені вище повноваження (Киргизька Республіка);

в) наявність або відсутність регіональних підрозділів (має регіональні підрозділи: Агентство Республіки Казахстан по інформатизації і зв'язку, Узбецьке агентство зв'язку та інформатизації мають регіональні структурні підрозділи);

г) фінансування на утримання:

— тільки за рахунок бюджетних коштів: Білорусь, Росія, Казахстан;

— за рахунок бюджетних коштів, інших джерел та/або спеціальних фондів: Таджикистан, Азербайджан;

— без прямого бюджетного фінансування: Узбецьке агентство зв'язку та інформатизації, Молдавське Національне агентство з регулювання в області електронних комунікацій та інформаційних технологій;

д) органи, які володіють та/або контролюють частки держави в активах підприємств та організацій, що підпорядковуються йому, це Латвія, Узбекистан, Азербайджан.

Враховуючи вищевказане, на думку автора, найбільш прийнятними для України могли б стати моделі державного управління в сфері телекомунікацій Білорусії та Узбекистану.

Рекомендації для України:

— відновити орган управління в сфері телекомунікацій (ЦОВЗ) як окрему структуру;

— додати до повноважень ЦОВЗ додаткові важелі для здійснення управлінських функцій в сфері телекомунікацій;

— вирішити питання спільного використання наукових та навчальних ресурсів сфери телекомунікацій (між ЦОВЗ та НКРЗІ).

Література:

1. Закон Азербайджанской Республики "О телекоммуникации" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rcc.org.ru>

2. Закон Азербайджанской Республики от 20.06.1997 "О Связи".

3. Закон Кыргызской Республики от 02.04.1998 № 31 "Об электрической и почтовой связи" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rcc.org.ru>

4. Закон Республики Армения от 05.12.2009 № НО-207 "Об электронной связи" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rcc.org.ru>

5. Закон Республики Беларусь от 19.07.2005 № 45-З "Об электросвязи" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rcc.org.ru>

6. Закон Республики Казахстан от 11.01.2007 № 214-III ЗРК "О лицензировании" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rcc.org.ru>

7. Закон Республики Казахстан от 5 июля 2004 года № 567-II "О связи" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rcc.org.ru>

8. Закон Республики Молдова от 15.11.2007 № 241 "Об электронных коммуникациях" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rcc.org.ru>

9. Закон Республики Таджикистан от 10.05.2002 № 56 "Об электрической связи". [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rcc.org.ru>.

10. Закон Республики Узбекистан от 20.08.1999 № 822-I "О телекоммуникациях" [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rcc.org.ru>

11. Закон Российской Федерации "О связи" [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minsvyaz.ru>

12. Закон Туркменистана "О связи" [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rcc.org.ru>

13. Положение об Агентстве Республики Казахстан по информатизации и связи (согласно Указу Президента Республики Казахстан от 13 июня 2003 года № 1107 "О дальнейшем совершенствовании системы государственного управления Республики Казахстан") [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.aic.gov.kz/>

14. Положение о Министерстве информационного развития Республики Молдова (постановление Правительства от 10 января 2006 года № 30) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mdi.gov.md>

15. Положение о Министерстве информационных технологий и связи Российской Федерации (постановление Правительства Российской Федерации от 26 июня 2004 года № 311) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minsvyaz.ru>

16. Положение о Министерстве связи и информационных технологий Азербайджанской Республики (распоряжение Президента Азербайджанской Республики от 20 февраля 2004 года № 94) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mincom.gov.az>

17. Положение о Министерстве связи Республики Таджикистан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mincom.tj>

18. Положение о Министерстве сообщений Латвии (правила от 29 апреля 2003 года № 242, выданное в соответствии с частью первой статьи 16 Закона "Об устройстве государственного управления") [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sam.gov.lv>

19. Положение о Министерстве транспорта и коммуникаций Кыргызской Республики (постановление Правительства Кыргызской Республики от 19 января 2006 года № 30) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mtk.gov.kg>

20. Положение об Узбекском агентстве связи и информатизации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.aci.uz>

21. Положения о Министерстве связи и информатизации Республики Беларусь (постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 марта 2004 года № 302. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mpt.gov.by/>

22. Постановление Правительства Кыргызской Республики от 15.12.2009 № 758 "Об утверждении Положения о Государственном агентстве связи при Правительстве Кыргызской Республики" [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rcc.org.ru>

23. Государственный фонд развития информационных технологий Азербайджанской Республики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mincom.gov.az/page-411/page-473>

References:

1. Zakon Azerbaidzhanskoi Respubliki "O telekommunikacii" [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.rcc.org.ru>

2. Zakon Azerbaidzhanskoi Respubliki ot 20.06.1997 "O Svyazi".

3. Zakon Kyrgyzskoi Respubliki ot 02.04.1998 № 31 "Ob elektricheskoi i pochtovoi svyazi" [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.rcc.org.ru>

4. Zakon Respubliki Armeniya ot 05.12.2009 № NO-207 "Ob elektronnoi svyazi" [Elektronnyi resurs]. — Rezhim dostupa: <http://www.rcc.org.ru>

5. Zakon Respubliki Belarus` ot 19.07.2005 № 45-Z "Ob elektrosvyazi" [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.rcc.org.ru>

6. Zakon Respubliki Kazaxstan ot 11.01.2007 № 214-III ZRK "O licenzirovanii" [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.rcc.org.ru>

7. Zakon Respubliki Kazaxstan ot 5 iyulya 2004 goda № 567-II "O svyazi" [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.rcc.org.ru>

8. Zakon Respubliki Moldova ot 15.11.2007 № 241 "Ob elektronnykh kommunikaciyax" [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.rcc.org.ru>

9. Zakon Respubliki Tadzhiestan ot 10.05.2002 № 56 "Ob elektricheskoi svyazi". [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.rcc.org.ru>.

10. Zakon Respubliki Uzbekistan ot 20.08.1999 № 822-I "O telekommunikaciyax" [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.rcc.org.ru>

11. Zakon Rossiiskoi Federacii "O svyazi" [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.minsvyaz.ru>

12. Zakon Turkmenistana "O svyazi" [Elektronnyi resurs]. — Rezhim dostupa: <http://www.rcc.org.ru>

13. Polozhenie ob Agentstve Respubliki Kazaxstan po informatizacii i svyazi (sglasno Ukazu Prezidenta Respubliki Kazaxstan ot 13 iyunya 2003 goda № 1107 "O dal'neishem sovershenstvovanii sistemy gosudarstvennogo upravleniya Respubliki Kazaxstan") [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.aic.gov.kz/>

14. Polozhenie o Ministerstve informacionnogo razvitiya Respubliki Moldova (postanovlenie Pravitel'sta ot 10 yanvarya 2006 goda № 30) [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.mdi.gov.md>

15. Polozhenie o Ministerstve informacionnykh texnologii i svyazi Rossiiskoi Federacii (postanovlenie Pravitel'sta Rossiiskoi Federacii ot 26 iyunya 2004 goda № 311) [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.minsvyaz.ru>

16. Polozhenie o Ministerstve svyazi i informacionnykh texnologii Azerbaidzhanskoi Respubliki (rasporiyazhenie Prezidenta Azerbaidzhanskoi Respubliki ot 20 fevralya 2004 goda № 94) [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.mincom.gov.az>

17. Polozhenie o Ministerstve svyazi Respubliki Tadzhiestan [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.mincom.tj>

18. Polozhenie o Ministerstve soobschenii Latvii (pravila ot 29 aprelya 2003 goda № 242, vydannoe v sootvetstvii s chast'yu pervoi stat'i 16 Zakona "Ob ustroistve gosudarstvennogo upravleniya") [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.sam.gov.lv>

19. Polozhenie o Ministerstve transporta i kommunikacii Kyrgyzskoi Respubliki (postanovlenie Pravitel'sta Kyrgyzskoi Respubliki ot 19 yanvarya 2006 goda № 30) [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.mtk.gov.kg>

20. Polozhenie ob Uzbekskom agentstve svyazi i informatizacii [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.aci.uz>

21. Polozheniya o Ministerstve svyazi i informatizacii Respubliki Belarus` (postanovlenie Soveta Ministrov Respubliki Belarus` ot 17 marta 2004 goda № 302. [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.mpt.gov.by/>

22. Postanovlenie Pravitel'sta Kyrgyzskoi Respubliki ot 15.12.2009 № 758 "Ob utverzhdenii Polozheniya o Gosudarstvennom agentstve svyazi pri Pravitel'stve Kyrgyzskoi Respubliki" [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.rcc.org.ru>

23. Gosudarstvennyi fond razvitiya informacionnykh texnologii Azerbaidzhanskoi Respubliki [Elektronii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.mincom.gov.az/page-411/page-473>

Стаття надійшла до редакції 25.04.2013 р.

*В. О. Білецький,
начальник сектора здійснення слідчих (розшукових) дій оперативно-розшукового відділу
Східного регіонального управління Державної прикордонної служби України*

ОПЕРАТИВНО-РОЗШУКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ ПРИКОРДОННОЇ СЛУЖБИ ЯК ПРЕДМЕТ ВІТЧИЗНЯНИХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

V. Bieletskyi,
the Head of the Investigative (detective) Actions Sector,
the Operational and Investigative Activities Unite of the Eastern Regional Office of the State boarder guard service of Ukraine

OPERATIONAL ACTIVITIES IN BORDER SERVICE AS A SUBJECT OF NATIONAL RESEARCH

У статті здійснено аналіз стану дослідження проблеми підвищення ефективності оперативно-розшукової діяльності у сфері прикордонної служби у вітчизняній науці.

The article presents an analysis of research on improving the efficiency of operational activities in the field of border guards in science.

Ключові слова: оперативно-розшукова діяльність, попередження, запобігання, розкриття та розслідування злочинів, персонал, Державна прикордонна служба України.

Key words: operational-search activity, warning, prevention, detection and investigation of crimes, the staff, the State Border Guard Service of Ukraine.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Перманентні політичні протистояння, економічні кризи, конфесійні, етнічні, соціальні суперечності в українському суспільстві, а також збільшення кількості "гарячих точок" через соціальні вибухи, що сталися у країнах Близького Сходу та Північної Африки, активізація діяльності міжнародних терористичних організацій та збільшення обсягів незаконної торгівлі зброєю, наркоторгівлі, торгівлі людьми, незаконної міграції актуалізує необхідність пошуку шляхів підвищення ефективності оперативно-розшукової діяльності у безпековому секторі Української держави загалом та у сфері прикордонної служби зокрема.

СТАН ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ

Теоретико-методологічні засади дослідження проблем прикордонної безпеки та оперативно-розшукової діяльності як важливої її складової складають праці вітчизняних науковців: Бандурки О. М., Бунеева, Т.В., Галімова Ю.А., Журавля А.П., Кельби В.Г., Махлая О.М., Мула С.А., Новака І.А., Царьова Ю.О., Якимчука А. В. та ін. Особливо значний внесок у розвиток теоретичних засад оперативно-розшукової діяльності у прикордонній службі внесли докторські дослідження Литвина М.М., Кабачинського М.І., Сіцінського А.С.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті полягає у аналізі стану дослідження проблеми підвищення ефективності оперативно-розшукової діяльності у сфері прикордонної служби.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У підручнику "Оперативно-розшукова діяльність" (2002 р.) академік АПН України Бандурка О.М. [1] аналізує сутність, задачі, правові підстави та інші ключові питання здійснення оперативно-розшукової діяльності, її місце та роль системі розгалужених державно-правових засобів попередження, запобігання, розкриття та розслідування злочинів. На аналізі чинного законодавства України досліджується система та правовий механізм реалізації цих завдань, викладаються рекомендації щодо дій оперативних працівників у конкретних ситуаціях.

Слід зазначити, що найбільшу увагу зазначеній проблематиці приділено науковцями у дослідженнях, виконаних у Національній академії Прикордонних військ України імені Богдана Хмельницького, серед яких — Литвин М.М., Кельба В.Г., Новак І.А., Галімов Ю.А., Журавель А.П., Царьов Ю.О., Махлай О.М., Бунеев Т.В., Якимчук А. В. та багато інших дослідників.

Так, сутність і структуру професійних якостей майбутнього офіцера-оперативника розглядає Кельба В.Г. у роботі "Виховання професійних якостей у майбутніх офіцерів оперативно-розшукових органів Прикордонних військ України" (2002 р.). Автором обґрунтовано педагогічні умови їх цілеспрямованого формування у навчально-виховному процесі ВВНЗ, зокрема, використання технології контекстного навчання, що забезпечує професійну спрямованість педагогічного процесу, активізацію навчально-пізнавальної діяльності курсантів шляхом використання форм і методів активного навчання, здійснення регулярного моніторингу рівня сформованості професійних якостей. У роботі наведено критерії визначення рівнів сформованості професійних якостей майбутніх офіцерів оперативно-розшукових органів Прикордонних військ України, розроблено методику педагогічного керівництва їх розвитком та теоретичні положення щодо моніторингу формування професійних якостей у курсантів [7, с. 16].

Бунєєв Т.В. у дослідженні "Розвиток готовності в молодих офіцерів-прикордонників до самостійного виконання посадових обов'язків" (2002 р.) здійснив психолого-педагогічний аналіз проблеми, визначив та обґрунтував основні педагогічні умови та шляхи підвищення ефективності розвитку самостійності молодих офіцерів. Автором розроблено показники та методику визначення рівня самостійності виконання офіцерами посадових обов'язків, обґрунтовано та експериментально перевірено комплексно-цільову програму вдосконалення розвитку самостійності молодих офіцерів. Встановлено, що підвищення рівня самостійності позитивно впливає на особистісний розвиток молодих офіцерів-прикордонників, створює сприятливі умови для ефективного розв'язання оперативно-службових і педагогічних завдань на державному кордоні, активізує розвиток готовності офіцерів до самостійного виконання посадових обов'язків [2, с. 16].

Новак І.А. у дисертаційному дослідженні "Дидактична модель підготовки оперативного складу Прикордонних військ України" (2003 р.) розглянув проблему вдосконалення підготовки працівників оперативно-розшукових органів Прикордонних військ України у процесі навчання у вищих військових навчальних закладах, проаналізував теоретичні аспекти моделювання підготовки оперативного-розшукового складу ПВУ, сучасний стан проблеми у психолого-педагогічній і спеціальній літературі та практиці, визначив основні підходи до створення моделі підготовки фахівців ОРО. На базі змодельованих характеристик особистості спеціаліста і його діяльності автором створено дидактичну модель навчально-виховного процесу, яка сприяє підвищенню готовності курсантів до здійснення оперативно-розшукової діяльності, обґрунтовано принципи та етапи її застосування, висвітлено підходи до реалізації системних характеристик моделі у практиці навчання [10, с. 17].

Психологічне прогнозування надійності діяльності офіцерів оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби України досліджував Галімов Ю.А. У його роботі [3] (2004 р.) визначено науково-практичні засади, методики та діагностичні алгоритми психологічного прогнозування надійності діяльності офіцерів оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби України, наведено оцінку застосування психологічної саморегуляції для корекції нервово-психічних станів та збереження працездатності, обґрунтовано принципи психологічного прогнозування надійності діяльності офіцерів оперативно-розшукових підрозділів з урахуванням рівня їх стресостійкості. На підставі екстремального особистісно-діяльнісного підходу автором розроблено й апробовано нові психодіагностичні

методики оцінки емоційної та нервово-психічної стійкості. За допомогою методів багатовимірного математичного моделювання виявлено симптомокомплекси особистісних індивідуально-психологічних якостей офіцерів для визначення надійності їх діяльності у стресових ситуаціях, обґрунтовано доцільність використання нових психодіагностичних методик для довгострокового й оперативного прогнозу надійності діяльності та стресостійкості офіцерів оперативно-розшукових підрозділів [3, с. 16].

Журавель А.П. у дисертаційній роботі "Психологічний супровід оперативно-службової діяльності особового складу підрозділів охорони державного кордону України" (2006 р.) визначив особливості психологічного супроводу прикордонного пошуку та прикордонної сутички, обґрунтував основні заходи щодо психологічної підтримки та психологічної допомоги особовому складу в процесі несення прикордонної служби. Автором уточнено сутність і зміст психологічного супроводу оперативно-службової діяльності особового складу за умов охорони державного кордону, основні соціально-психологічні детермінанти ускладнень, що виникають під час виконання оперативно-службових завдань, а також психічні стани, що можуть виникати в особового складу прикордонних підрозділів під час дій, що потребують використання зброї (спеціальних засобів) [4, с. 18].

Психологічні особливості підготовки офіцерів оперативно-тактичного рівня Державної прикордонної служби України до управлінської діяльності були предметом наукових пошуків Царьова Ю.О. У його праці [12] (2007 р.) проведено психологічний аналіз основних концептуальних підходів проблеми взаємозв'язку соціально-психологічних рис керівників оперативно-тактичного рівня (ОТР) і управлінської діяльності, проаналізовано специфічні й індивідуально-психологічні риси офіцера ОТР державної прикордонної служби, які є необхідними для успішної управлінської діяльності, суттєво впливають на ефективність процесу професійної підготовки та можуть бути використані для побудови ефективної моделі діяльності офіцера за різних ситуацій. Автором запропоновано соціально-психологічного тренінгу та експериментальним шляхом доведено її ефективність [12, с. 17].

Психологічні умови розвитку пізнавальної сфери офіцерів оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби України досліджував Махлай О.М. [8] (2007 р.), який визначив реальний стан, критерії оцінювання, показники розвиненості пізнавальної сфери офіцерів оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби України, психологічні умови їх розвитку. Вченим розроблено структурну модель їх пізнавальної діяльності, розкрито зміст поняття "пізнавальна сфера офіцера оперативно-розшукового підрозділу" та її значення для ефективної професійної діяльності за особливих умов, розглянуто питання моделювання пізнавальної сфери особистості правоохоронця та запропоновано шляхи оптимізації професійної діяльності фахівців Державної прикордонної служби України [8, с. 18].

Розвиток у керівників оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби України здатності до саморегуляції психічної стійкості в екстремальних умовах стало об'єктом наукових пошуків Якимчука А. В. У його праці [13] (2010 р.) визначено теоретичні основи дослідження проблеми саморегуляції психічної стійкості особистості в психологічній науці, розроблено модель саморегуляції психічної стійкості керівника оперативно-розшукового підрозділу й обґрунтовано методики дослідження та особливості формування здатності керівників оперативно-розшукових підрозділів до саморегуляції психічної стійкості. Експериментально перевірено ефек-

тивність розробленого психологічного тренінгу з розвитку здатності до саморегуляції психічної стійкості [13, с. 18].

Найбільш значним внеском у формування теоретико-методологічних засад оперативно-розшукової діяльності у прикордонній сфері є праця Литвина М.М. "Інтегроване управління кордонами" [5] (2012 р.). Автор узагальнив наукові здобутки та практичний досвід перебудови системи прикордонної безпеки держави. Акцент зроблено на ключових, проблемних питаннях забезпечення прикордонної безпеки як невід'ємної складової національної безпеки України, якими є правове оформлення державного кордону, координація діяльності органів державної влади, міжнародний досвід і міжнародне співробітництво у сфері забезпечення прикордонної безпеки, організаційне та інфраструктурне удосконалення відомства, розвиток інформаційної та технічної складової охорони кордону, удосконалення форм та способів оперативно-службової діяльності прикордонних органів та підрозділів. Глибина викладення матеріалу дає підстави вважати цю роботу вагомим теоретичним внеском у розробку основ національної безпеки у сфері охорони державного кордону.

Цікаві результати досліджень означеної проблематики отримані в інших науково-дослідних установах та освітніх закладах.

Так, Кабачинський М.І. у докторському дослідженні "Становлення та розбудова Прикордонних військ України в 1991—2003 рр.: історичний аспект" (2006 р.), виконаному у Чернівецькому національному університеті ім. Ю. Федьковича, здійснив комплексний аналіз історії формування та розвитку Прикордонних військ України протягом 1991—2003 рр, зокрема, у роботі досліджено основні етапи процесу їх становлення, розглянуто розвиток прикордонної служби як складової системи забезпечення національної безпеки, встановлено особливості військової служби на різних ділянках державного кордону, охарактеризовано діяльність військ щодо протидії порушенням законодавства з прикордонних питань. Автором простежено формування окремих напрямів їх оперативно-службової діяльності, розкрито різні аспекти міжнародної співпраці та взаємозв'язків з державними органами й організаціями та з громадськістю прикордонних регіонів, узагальнено результати оперативно-службової діяльності Прикордонних військ України у 1991—2003 рр. У дослідженні з'ясовано, що у досліджуваній період українські прикордонники продемонстрували здатність до стійкості в скрутному політичному й економічному становищі, вірність Батьківщині та конституційному обов'язку, зуміли зберегти прикордонний інститут і розвинути його у дієздатну систему, спроможну виконувати усі державні завдання [6, с. 34].

Першим докторським дослідженням зазначеної проблематики у галузі науки "державне управління" стала робота Сіцинського А.С. "Управлінська діяльність керівного складу спеціалізованого виду державної служби: організаційно-психологічні засади (за матеріалами Державної прикордонної служби України)" (2007 р.), виконана в Інституті законодавства Верховної Ради України. Автором теоретично обґрунтовані психологічні закономірності, механізми, умови й особливості, що детермінують ефективність діяльності керівного складу в сфері охорони державного кордону, здійснено теоретико-методологічний аналіз сучасного стану розвитку державної служби та визначено її суть і особливості у даній сфері, виявлено організаційно-психологічні засади діяльності кадрів державного управління, критерії, показники та рівні оптимальної управлінської діяльності керівників. На особливу увагу заслуговують результати дослідження, у яких розвинуто методоло-

гію формування вимог до функціонально-діяльницької моделі керівного складу та розроблено алгоритм і технологію оптимальної реалізації управлінських функцій посадовими особами Державної прикордонної служби України (ДПСУ). Автором охарактеризовано також основні шляхи формування та розвитку ефективного стилю управлінської діяльності посадових осіб ДПСУ та визначено сучасні тенденції вдосконалення управління у сфері охорони державного кордону [11, с. 33].

Мул С.А. у дослідженні "Психологічна готовність персоналу прикордонного контролю до дії в екстремальних умовах" (2011 р.), виконаному в Інституті психології ім. Г.С. Костюка НАПН України, наводить результати теоретико-емпіричного дослідження психологічної готовності персоналу до дії в екстремальній ситуації. Автором розкрито особливості психотехніки формування психологічної готовності особистості, висвітлено чинники подолання стресових ситуацій, негативного впливу стресу на персонал прикордонного контролю, розроблено методики переборення стресових ситуацій та негативного впливу стресу на діяльність співробітників прикордонного контролю [9, с. 16].

ВИСНОВКИ

За останнє десятиліття науковцями та практиками було докладено значних зусиль для виведення прикордонного відомства України на рівень кращих європейських стандартів. Реформи, що відбулися в усіх сферах діяльності відомства, яке отримало статус правоохоронного органу спеціального призначення, спиралися на потужну наукову базу. Зазначимо, що окремі аспекти проблеми пошуку шляхів підвищення ефективності оперативно-розшукової діяльності у прикордонній сфері були предметом наукових міждисциплінарних досліджень таких наук, як педагогіка, психологія, історія, право, військові та технічні науки. Проте, вважаємо за доцільне поглибити наукові дослідження означеної проблеми у межах галузі науки "державне управління".

Перспективою подальших досліджень є аналіз сутнісних особливостей оперативно-розшукової діяльності у прикордонній сфері.

Література:

1. Бандурка О.М. Оперативно-розшукова діяльність / О.М. Бандурка. — Х.: Нац. ун-т внутр. справ, 2002. — 336 с.
2. Бунеев Т.В. Розвиток готовності в молодих офіцерів-прикордонників до самостійного виконання посадових обов'язків: Автореф. дис... канд. пед. наук: 20.02.02 / Т.В. Бунеев; Нац. акад. Прикордон. військ України ім. Б.Хмельницького. — Хмельницький, 2002. — 18 с.
3. Галімов Ю.А. Психологічне прогнозування надійності діяльності офіцерів оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби України: Автореф. дис... канд. психол. наук: 19.00.09 / Ю.А. Галімов; Нац. акад. Держ. прикордон. служби України ім. Б.Хмельницького. — Хмельниц., 2004. — 18 с.
4. Журавель А.П. Психологічний супровід оперативно-службової діяльності особового складу підрозділів охорони державного кордону України: автореф. дис... канд. психол. наук: 19.00.09 / А.П. Журавель; Нац. акад. Держ. прикордон. служби України ім. Б.Хмельницького. — Хмельницький, 2006. — 20 с.
5. Інтегроване управління кордонами: підручник / М.М. Литвин. — Хмельницький: Видавництво Національної академії Державної прикордонної служби України імені Б.Хмельницького, 2012. — 416 с.
6. Кабачинський М.І. Становлення та розбудова Прикордонних військ України в 1991—2003 рр.: історичний аспект: автореф. дис... д-ра іст. наук: 07.00.01 / М.І. Кабачинський; Чернів. нац. ун-т ім. Ю.Федьковича. — Чернівці, 2006. — 36 с.

7. Кельбя В.Г. Виховання професійних якостей у майбутніх офіцерів оперативно-розшукових органів Прикордонних військ України: автореф. дис... канд. пед. наук: 20.02.02 / В.Г. Кельбя; Нац. акад. Прикордон. військ України ім. Б. Хмельницького. — Хмельницький, 2002. — 18 с.

8. Махлай О.М. Психологічні умови розвитку пізнавальної сфери офіцерів оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби України: автореф. дис... канд. психол. наук: 19.00.09 / О.М. Махлай; Нац. акад. Держ. прикордон. служби України ім. Б.Хмельницького. — Хмельниц., 2007. — 20 с.

9. Мул С. А. Психологічна готовність персоналу прикордонного контролю до дії в екстремальних умовах: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07 / С.А. Мул; Ін-т психології ім. Г.С. Костюка НАПН України. — К., 2011. — 18 с.

10. Новак І.А. Дидактична модель підготовки оперативного складу Прикордонних військ України: автореф. дис... канд. пед. наук: 13.00.04 / І.А. Новак; Нац. акад. Прикордон. військ України ім. Б.Хмельницького. — Хмельницький, 2003. — 18 с.

11. Сіцинський А.С. Управлінська діяльність керівного складу спеціалізованого виду державної служби: організаційно-психологічні засади (за матеріалами Державної прикордонної служби України): автореф. дис... д-ра наук з держ. упр.: 25.00.03 / А.С. Сіцинський; Ін-т законодавства Верхов. Ради України. — К., 2007. — 36 с.

12. Царьов Ю.О. Психологічні особливості підготовки офіцерів оперативно-тактичного рівня Державної прикордонної служби України до управлінської діяльності: автореф. дис... канд. психол. наук: 19.00.09 / Ю.О. Царьов; Нац. акад. Держ. прикордон. служби України ім. Б.Хмельницького. — Хмельниц., 2007. — 20 с.

13. Якимчук А.В. Розвиток у керівників оперативно-розшукових підрозділів Державної прикордонної служби України здатності до саморегуляції психічної стійкості в екстремальних умовах: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.09 / А.В. Якимчук; Нац. акад. Держ. прикордон. служби України ім. Б. Хмельницького. — Хмельницький, 2010. — 20 с.

References:

1. Bandurka O.M. Operativno-rozshukova diyal'nist' / O.M. Bandurka. — X.: Nac. un-t vnutr. sprav, 2002. — 336 s.

2. Buneev T.V. Rozvitok gotovnosti v molodix oficeriv-prikordonnix do samostiinogo vikonannya posadovix obov'yazkiv: Avtoref. dis... kand. ped. nauk: 20.02.02 / T.V. Buneev; Nac. akad. Prikordon. viis'k Ukraini im. B.Xmel'nic'kogo. — Xmel'nic'kii, 2002. — 18 s.

3. Galimov YU.A. Psixologichne prognozuvannya nadiinosti diyal'nosti oficeriv operativno-rozshukovix pidrozdiliv Derzhavnoi prikordonnoi sluzhbi Ukraini: Avtoref. dis... kand. psixol. nauk: 19.00.09 / YU.A. Galimov; Nac. akad. Derzh. prikordon. sluzhbi Ukraini im. B.Xmel'nic'kogo. — Xmel'nic., 2004. — 18 s.

4. ZHuravel' A.P. Psixologichnii suprovod operativno-sluzhbovoi diyal'nosti osobovogo skladu pidrozdiliv oxoroni derzhavnogo kordonu Ukraini: avtoref. dis... kand. psixol. nauk: 19.00.09 / A.P. ZHuravel'; Nac. akad. Derzh. prikordon. sluzhbi Ukraini im. B. Xmel'nic'kogo. — Xmel'nic., 2006. — 20 s.

5. Integrovane upravlinnya kordonami: pidruchnik / M.M. Litvin. — Xmel'nic'kii: Vidavnictvo Nacional'noi akademii Derzhavnoi prikordonnoi sluzhbi Ukraini imeni B. Xmel'nic'kogo, 2012. — 416 s.

6. Kabachins'kii M.I. Stanovlennya ta rozbudova Prikordonnix viis'k Ukraini v 1991—2003 rr.: istorichnii aspekt: avtoref. dis... d-ra ist. nauk: 07.00.01 / M.I. Kabachins'kii; CHerniv. nac. un-t im. YU.Fed'kovicha. — CHernivci, 2006. — 36 s.

7. Kel'bya V.G. Vixovannya profesiinix yakosteï u maibutnix oficeriv operativno-rozshukovix organiv Prikordonnix viis'k Ukraini: avtoref. dis... kand. ped. nauk: 20.02.02 / V.G. Kel'bya; Nac. akad. Prikordon. viis'k Ukraini im. B. Xmel'nic'kogo. — Xmel'nic'kii, 2002. — 18 s.

8. Maxlai O.M. Psixologichni umovi rozvitku piznaval'noi sferi oficeriv operativno-rozshukovix pidrozdiliv Derzhavnoi prikordonnoi sluzhbi Ukraini: avtoref. dis... kand. psixol. nauk: 19.00.09 / O.M. Maxlai; Nac. akad. Derzh. prikordon. sluzhbi Ukraini im. B.Xmel'nic'kogo. — Xmel'nic., 2007. — 20 s.

9. Mul S. A. Psixologichna gotovnist' personalu prikordonnogo kontrolyu do diï v ekstremal'nix umovax: avtoref. dis. ... kand. psixol. nauk: 19.00.07 / S.A. Mul; In-t psixologii im. G.S. Kostyuka NAPN Ukraini. — K., 2011. — 18 s.

10. Novak I.A. Didaktichna model' pidgotovki operativnogo skladu Prikordonnix viis'k Ukraini: avtoref. dis... kand. ped. nauk: 13.00.04 / I.A. Novak; Nac. akad. Prikordon. viis'k Ukraini im. B.Xmel'nic'kogo. — Xmel'nic'kii, 2003. — 18 s.

11. Sicins'kii A.S. Upravlins'ka diyal'nist' kerivnogo skladu specializovanogo vidu derzhavnoi sluzhbi: organizaciino-psixologichni zasadi (za materialami Derzhavnoi prikordonnoi sluzhbi Ukraini): avtoref. dis... d-ra nauk z derzh. upr.: 25.00.03 / A.S. Sicins'kii; In-t zakonodavstva Verxov. Radi Ukraini. — K., 2007. — 36 s.

12. Car'ov YU.O. Psixologichni osoblivosti pidgotovki oficeriv operativno-taktichnogo rivnya Derzhavnoi prikordonnoi sluzhbi Ukraini do upravlins'koi diyal'nosti: avtoref. dis... kand. psixol. nauk: 19.00.09 / YU.O. Car'ov; Nac. akad. Derzh. prikordon. sluzhbi Ukraini im. B.Xmel'nic'kogo. — Xmel'nic., 2007. — 20 s.

13. YAkimchuk A.V. Rozvitok u kerivnikiv operativno-rozshukovix pidrozdiliv Derzhavnoi prikordonnoi sluzhbi Ukraini zdatnosti do samoregulyacii psixichnoi stiikosti v ekstremal'nix umovax: avtoref. dis. ... kand. psixol. nauk: 19.00.09 / A.V. YAkimchuk; Nac. akad. Derzh. prikordon. sluzhbi Ukraini im. B. Xmel'nic'kogo. — Xmel'nic'kii, 2010. — 20 s.

Стаття надійшла до редакції 10.07.2013 р.

ПЕРЕДПЛАТА

ВИДАННЯ МОЖНА ПЕРЕДПЛАТИТИ З БУДЬ-ЯКОГО МІСЯЦЯ!

— ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ (ТЕЛ. 458-10-73);

— ЧЕРЕЗ ДП "ПРЕСА"
(У КАТАЛОЗІ ВИДАНЬ УКРАЇНИ);

— ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНІ АГЕНТСТВА: "САММІТ", "ІДЕЯ", "БЛІЦІНФОРМ", "KSS", "МЕРКУРІЙ", "ПРЕСЦЕНТР", "ВСЕУКРАЇНСЬКА ПЕРЕДПЛАТНА АГЕНЦІЯ", "ФЛОРА", "ПЕРІОДИКА", "КОБЗАР", "ДІАДА", "ДОНБАСДЕ-ЮРЕ", "ДІЛОВА ПРЕСА", "ФАКТОР"