

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.4

ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА КРАЇН СВІТУ: СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

КИЗИМ Микола Олександрович

доктор економічних наук, професор

МАТЮШЕНКО Ігор Юрійович

кандидат технічних наук, професор

ЧЕРЕДНІК Віталій Іванович

здобувач НДЦ ІПР НАН України

1. Високотехнологічний сектор в економіках країн світу

В основі визначення пріоритетності розвитку високотехнологічного сектора світової економіки та економік країн світу лежить теорія зміни технологічних укладів (Фрімена М., Глаз'єва С. та ін.), згідно з якою по мірі розвитку науки та техніки відбуваються зміни і в структурі економіки – на зміну одних галузей приходять інші, що забезпечує подальше економічне зростання. Згідно з цією теорією до п'ятого технологічного укладу відносяться такі високотехнологічні галузі економіки, які складають його ядро: електротехнічна промисловість; обчислювальна техніка; програмне забезпечення; телекомунікації; авіаційна

промисловість; оптоволоконна техніка; роботобудування; інформаційні послуги; гена інженерія; мікротехнології. Вченими зроблено прогноз високотехнологічних галузей, які ввійдуть у шостий технологічний уклад, а саме: біотехнології; нанотехнології; оптоелектроніка; аерокосмічна промисловість і системи штучного інтелекту; глобальні інформаційні мережі й інтегровані високошвидкісні транспортні системи.

Віднесення наведених вище технологій до «високих» є дискусійним у зв'язку з різним тлумаченням цього поняття, а також наявності у міжнародних організацій та країнах світу різних класифікацій високотехнологічних і наукомістких галузей, технологій та окремих видів продукції. Наприклад, класифікації наукомістких галузей Національного фонду США та секретаріату ОЕСР, або класифікації промислових галузей ОЕСР та Японії та інші.

Зробимо оцінку стану та тенденцій розвитку високотехнологічного сектора як світової економіки в цілому, так і окремих країн. Для цього будемо використовувати класифікацію технологічності галузей, яка запропонована ОЕСР. За базу дослідження взято дані про експорт та імпорт продукції за видами 80 країн світу за період 2004 – 2007 рр., а також дані про діяльність 2000 найкрупніших корпорацій світу за 2003 – 2008 рр.

У загальному обсязі продажів 2000 найбільших корпорацій світу високотехнологічні галузі займають 12,6% (4045,5 млрд дол.), а підвищеної технологічності – 12,9% (4626,8 млрд дол.) (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники високотехнологічних та підвищеної технологічності галузей світової економіки у 2008 році

Галузі	Кількість компаній	Кількість країн світу	Обсяг продажів		Прибуток		Капіталізація	
			млрд дол.	ранг	млрд дол.	ранг	млрд дол.	ранг
Високотехнологічні								
Авіакосмічна та оборонна	22	8	427,28	8	20,17	7	202,25	9
Фармацевтична та біотехнологічна	45	11	850,66	3	99,92	1	1300,58	1
Офісного обладнання	49	15	358,17	9	15,91	9	223,84	8
Медичного обладнання	42	7	594,87	6	27,65	6	359,31	7
Електронна	92	15	1814,56	2	68,02	2	1049,39	2
<i>Усього по групі</i>	<i>250</i>	<i>–</i>	<i>4045,54</i>	<i>–</i>	<i>231,67</i>	<i>–</i>	<i>3135,37</i>	<i>–</i>
Підвищеної технологічності								
Автомобілебудування та побутової електротехніки	59	12	2160,11	1	18,12	8	460,21	4
Машинобудування та продукції виробничо-технічного призначення	69	16	784,99	4	50,86	4	371,03	6
Товарів особистого використання	38	14	422,75	7	43,84	5	459,59	5
Хімічна	65	19	771,25	5	54,71	3	485,22	3
<i>Усього по групі</i>	<i>231</i>	<i>–</i>	<i>4139,1</i>	<i>–</i>	<i>167,53</i>	<i>–</i>	<i>1776,05</i>	<i>–</i>
Разом по 2000 найбільших корпорацій світу	2000	–	32035,68	–	1629,89	–	19567,0	–

За масштабами виробництва серед аналізуємих галузей лідирує автомобілебудування та побутової електротехніки (галузь підвищеної технологічності) – 2160,11 млрд дол. За нею йдуть: електронна – 1814,56 млрд дол. та фармацевтична та біотехнологічна – 850,66 млрд дол. (високотехнологічні галузі).

За капіталізацією на першому місці – фармацевтична галузь – 1300,58 млрд дол., потім – електронна – 1049,39 млрд дол., хімічна – 485,22 млрд дол. (підвищеної технологічності) і автомобілебудування та побутової електротехніки – 460,21 млрд дол.

Найбільші прибутки отримують корпорації фармацевтичної галузі – 99,92 млрд дол., потім – електронної – 68,02 млрд дол. та хімічної – 54,71 млрд дол.

Більше всього у високотехнологічних галузях економіки реалізовували продукцію великі корпорації з США – 1953,72 млрд дол. та Японії – 863,06 млрд дол., а у галузі підвищеної технологічності – з Японії – 1281,36 млрд дол., США – 1103,57 млрд дол. та Німеччини – 629,92 млрд дол. (табл. 2).

США лідирують за обсягом продажів у таких високотехнологічних галузях світової економіки: авіакосмічній та оборонній промисловості – 238,04 млрд дол.; фармацевтичній та біотехнологічній – 568,85 млрд дол.; медичного обладнання – 451,85 млрд дол. Найбільші корпорації Японії лідирують в електронній галузі – 688,95 млрд дол.

США лідирують і у двох галузях світової економіки підвищеної технологічності: виробництві товарів для особистого використання – 212,04 млрд дол. та хімічній про-

мисловості – 215,67 млрд дол., а японські великі корпорації – у автомобілебудуванні та виробництві побутової електротехніки – 834,44 млрд дол., а також машинобудуванні та виробництві продукції виробничо-технічного призначення – 232,45 млрд дол.

Структура світового експорту за видами продукції свідчить, що найбільші обсяги приходяться на сиру нафту та нафтопродукти (середньої технологічності) – 11,56% від загальносвітового обсягу експорту. Потім йдуть автомобілі та запчастини до них (підвищеної технологічності) – 6,6%, телекомунікаційне обладнання (високотехнологічна) – 3,57% і електроніка та комп'ютери – 3,56% (високотехнологічна) (табл. 3). При цьому найбільші темпи зростання експорту за період 1995–2006 рр. спостерігалися по природному газу (середньої технологічності) – 560,13%, медичному обладнанню (високотехнологічна) – 521,87% та сирій нафті та нафтопродуктам – 464,10%.

У 2007 р. найбільші обсяги експорту високотехнологічної продукції спостерігалися з Китаю – 392,7 млрд дол. та США – 335,8 млрд дол., а темпи зростання за останні 4 роки – з Польщі – 260,55% та Китаю – 204,2% (табл. 4). З України обсяги експорту високотехнологічної продукції склали 1,3 млрд дол., а темпи зростання – 118,2%.

За питомою вагою високотехнологічної продукції у загальному обсязі експорту лідирують Швеція – 45,1% та Ірландія – 39,7%. В Україні цей показник складає 2,6%.

У 2007 р. найбільші обсяги імпорту високотехнологічної продукції спостерігалися в США – 401,8 млрд дол. та Китай – 306,6 млрд дол., а темпи зростання за останні

Таблиця 2

Розподіл найбільших корпорацій світу за обсягом продажів по країнах світу та високотехнологічних і підвищеної технологічності галузях у 2008 році

Галузі	США	Великобританія	Франція	Японія	Німеччина	Швейцарія	Південна Корея	Нідерланди	Канада	Інші	Усього
Високотехнологічні											
Авіакосмічна та оборонна	238,04	37,60	41,61	–	–	–	–	60,22	19,56	30,25	427,28
Фармацевтична та біотехнологічна	568,85	69,55	38,40	45,82	10,53	86,14	–	–	–	31,37	850,66
Офісного обладнання	143,54	43,76	23,27	57,96	–	34,08	2,52	20,54	14,80	17,97	358,17
Медичного обладнання	451,85	3,01	4,25	70,60	50,68	4,43	–	–	–	10,05	594,87
Електронна	551,44	–	31,87	688,95	6,08	9,28	113,58	4,41	19,90	389,05	1814,56
<i>Усього по групі</i>	<i>1953,72</i>	<i>153,92</i>	<i>139,4</i>	<i>863,06</i>	<i>67,29</i>	<i>133,93</i>	<i>116,1</i>	<i>85,17</i>	<i>54,26</i>	<i>478,7</i>	4045,55
Підвищеної технологічності											
Автомобілебудування та побутової електротехніки	480,16	–	163,22	834,44	411,26	–	85,98	–	23,70	161,35	2160,11
Машинобудування та продукції виробничо-технічного призначення	195,70	4,18	40,32	232,45	20,81	47,98	–	–	–	243,55	784,99
Товарів особистого використання	212,04	9,58	51,76	43,80	43,04	13,74	7,56	–	–	41,23	422,75
Хімічна	215,67	–	26,53	170,67	154,81	23,90	12,75	34,40	19,48	113,04	771,25
<i>Усього по групі</i>	<i>1103,57</i>	<i>13,76</i>	<i>281,83</i>	<i>1281,36</i>	<i>629,92</i>	<i>85,62</i>	<i>106,29</i>	<i>34,40</i>	<i>43,18</i>	<i>559,17</i>	4139,10

Таблиця 3

Структура світового експорту за видами продукції і ступенем їх технологічності

Продукція	1995 р.		2006 р.		Темп зміни, % 2006/1995	Ступінь технологічності
	Обсяг, млн дол.	% від світового експорту	Обсяг, млн дол.	% від світового експорту		
1. Сира нафта та нафтопродукти	296997	5,86	1378363	11,56	464,10	середньої технологічності
2. Автомобілі та запчастини до них	345229	6,82	786943	6,60	227,95	підвищеної технологічності
3. Телекомунікаційне обладнання	121666	2,40	426065	3,57	350,19	високотехнологічна
4. Електроніка і комп'ютери	189020	3,73	424098	3,56	224,37	високотехнологічна
5. Електронні машини та схеми	146840	2,90	330175	2,77	224,85	підвищеної технологічності
6. Комп'ютерне обладнання	131913	2,60	298661	2,51	226,41	високотехнологічна
7. Медичне обладнання (в тому числі ветеринарне)	45350	0,90	236668	1,99	521,87	високотехнологічна
8. Офісне обладнання	98970	1,95	222022	1,86	224,33	високотехнологічна
9. Природний газ	34754	0,69	194666	1,63	560,13	середньої технологічності
10. Літаки та космічні апарати	68236	1,35	162325	1,36	237,89	високотехнологічна
Разом перших 10 товарних груп	1478975	29,20	4459986	37,41	301,56	
Усього світовий експорт	5065268	100,0	11921375	100,0	235,56	

Таблиця 4

Динаміка експорту та імпорту високотехнологічної продукції по окремих країнах світу в 2004 – 2007 роках

Країна	Експорт					Імпорт					Сальдо	
	2004		2007		Темпи росту, %	2004		2007		Темпи росту, %	2004	2007
	вартість, млрд дол.	пит. вага у загальному експорті, %	вартість, млрд дол.	пит. вага у загальному експорті, %		вартість, млрд дол.	пит. вага у загальному імпорті, %	вартість, млрд дол.	пит. вага у загальному імпорті, %			
США	256,1	31,3	335,8	28,9	131,1	316,0	27,0	401,8	19,9	127,2	-59,9	-66,0
Німеччина	168,6	18,4	223,8	16,8	132,7	11,8	12,7	15,4	15,7	130,5	156,8	208,4
Японія	143,7	25,4	140,5	19,7	97,8	95,8	21,0	109,8	17,7	114,6	47,9	30,7
Ірландія	47,7	45,8	48,2	39,7	101,0	20,4	32,7	25,5	29,2	125,0	27,3	22,7
Швейцарія	53,0	43,1	77,6	45,1	146,4	27,0	23,3	36,4	22,6	134,8	26,0	41,2
Франція	86,1	20,8	109,8	20,4	127,5	80,4	18,5	105,0	17,2	130,6	5,7	4,8
Великобританія	87,3	25,0	90,9	20,7	104,1	96,9	20,7	109,6	17,5	113,1	-9,6	-18,7
Китай	192,3	32,4	392,7	32,3	204,2	173,5	30,9	306,6	32,1	176,7	18,8	86,1
Україна	1,1	3,3	1,3	2,6	118,2	1,9	6,7	3,8	6,4	200,0	-0,8	-2,5
Італія	35,9	192,0	45,0	9,2	125,3	51,1	14,4	58,4	11,6	114,3	-15,2	-13,4
Польща	3,8	5,1	9,9	7,1	260,5	11,7	12,7	20,6	12,6	176,1	-7,9	-10,7

4 роки – в Україну – 200,0%, Китай – 176,7% та Польщу – 176,1%.

За питомою вагою високотехнологічної продукції у загальному обсязі імпорту лідирують Китай – 32,1% та Ірландія – 29,2%. В Україні цей показник складає 6,4%.

Найбільше позитивне сальдо за експортом-імпортом високотехнологічної продукції в Німеччині – 208,4 млрд дол. та Китаї – 86,1 млрд дол., а від'ємне у США – 66,0 млрд дол. В Україні цей показник від'ємний – 2,5 млрд дол.

У 2007 р. найбільші обсяги експорту продукції підвищеної технологічності спостерігалися з Німеччини – 600,7 млрд дол. та Японії – 372,7 млрд дол., а темпи зростання за останні 4 роки – з Китаю – 229,5 % та Польщі – 195,1% (табл. 5). В Україні обсяги експорту продукції підвищеної технологічності становлять 10,9 млрд дол., а темпи зростання – 155,7%.

За питомою вагою продукції підвищеної технологічності у загальному обсязі експорту лідирують Японія – 52,8% та Німеччина – 45,1%. В Україні цей показник становить 23,1%.

У 2007 р. найбільші обсяги імпорту продукції підвищеної технологічності спостерігалися в США – 614,8 млрд дол. та Китаї – 374,8 млрд дол., а темпи зростання – в Україну – 266,3% та Китай – 238,0%.

За питомою вагою продукції підвищеної технологічності у загальному обсязі імпорту лідирують Китай – 40,3% та Україна – 35,2%.

Найбільше позитивне сальдо за експортом-імпортом продукції підвищеної технологічності у Німеччині –

564,8 млрд дол. та Японії – 261,6 млрд дол., а від'ємне – у США – 277,3 млрд дол. та Китаї – 113,3 млрд дол. В Україні цей показник від'ємний – 10,4 млрд дол.

2. Високотехнологічний сектор в економіці України

2.1. Структура промисловості та експорту продукції

Для визначення секторів промисловості України в залежності від рівня технологічності будемо використовувати класифікацію технологічності галузей, що запропонована ОЕСР.

Відповідно до вказаної класифікації **обсяги реалізованої промислової продукції в Україні** за секторами промисловості в залежності від рівня технологічності розподілилися таким чином: високотехнологічні галузі – 2,7% від загального обсягу промислової продукції; галузі підвищеної технологічності – 16,8%, середньої технологічності галузі – 35,33%, низької технологічності галузі – 45,89% (табл. 6).

Усі високотехнологічні галузі промисловості України мають приблизно рівні обсяги виробництва. Але слід відмітити, що високотехнологічні галузі є маломасштабними і не мають помітного впливу на обсяги промислового виробництва в цілому по Україні і темпи його зростання.

Галузі підвищеної технологічності є більш масштабними і мають більш суттєвий вплив на обсяг промисло-

Таблиця 5

Динаміка експорту та імпорту продукції підвищеної технологічності по окремих країнах світу в 2004 та 2007 роках

Країна	Експорт					Імпорт					Сальдо	
	2004		2007		Темпи росту, %	2004		2007		Темпи росту, %	2004	2007
	вартість, млрд дол.	пит. вага у загальному експорті, %	вартість, млрд дол.	пит. вага у загальному експорті, %		вартість, млрд дол.	пит. вага у загальному імпорті, %	вартість, млрд дол.	пит. вага у загальному імпорті, %			
США	271,2	33,2	337,5	32,5	124,4	497,2	32,6	614,8	30,5	123,7	-226,0	-277,3
Німеччина	411,4	45,1	600,7	45,1	146,0	19,8	29,6	35,9	37,0	181,3	391,6	564,8
Японія	289,1	51,1	377,2	52,8	130,5	88,0	19,3	115,6	18,6	131,4	201,1	261,6
Ірландія	32,6	31,3	44,2	36,4	135,6	16,5	26,5	22,5	25,9	136,4	16,1	21,7
Швейцарія	43,2	35,1	56,8	33,0	131,5	37,8	32,6	52,2	32,4	138,1	5,4	4,6
Франція	158,1	38,2	195,0	36,1	123,3	149,6	34,4	194,8	31,9	130,2	8,5	0,2
Великобританія	107,9	30,9	140,0	31,8	129,7	149,2	31,9	197,4	31,6	132,3	-41,3	-57,4
Китай	118,3	19,9	271,5	22,3	229,5	161,7	28,8	384,8	40,3	238,0	-43,4	-113,3
Україна	7,0	23,1	10,9	23,1	155,7	8,0	27,7	21,3	35,2	266,3	-1,0	-10,4
Італія	130,5	36,9	186,8	38,0	143,1	114,2	32,2	154,1	30,5	134,9	16,3	32,7
Польща	26,8	36,4	52,3	37,7	195,1	32,6	37,0	46,7	28,5	143,3	-5,8	5,6

Розподіл обсягів реалізованої продукції в Україні за секторами промисловості відповідно до рівня технологічності (в середньому за 2006 – 2007 рр.)

№	Вид економічної діяльності	Щорічні обсяги реалізації, млн грн	Питома вага, %
	Промисловість в цілому	5517296,0	100,00
1.	Високотехнологічні галузі		
1.1	Виробництво літальних апаратів, у т. ч. космічних	4616,6	0,84
1.2	Фармацевтичне виробництво	3082,4	0,56
1.3	Виробництво офісного обладнання і комп'ютерної техніки	1547,8	0,28
1.4	Виробництво апаратури для радіо, телебачення і зв'язку	2948,1	0,53
1.5	Виробництво медичної техніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів і обладнання, годинників	2712,6	0,49
	Всього	14907,5	2,70
2.	Галузі підвищеної технологічності		
2.1	Виробництво електричних машин і обладнання	15510,3	2,81
2.2	Виробництво автомобілів та причепів	15287,9	2,77
2.3	Хімічне виробництво (без фармацевтики)	21960,0	3,98
2.4	Виробництво залізничного рухомого складу	11280,0	2,04
2.5	Виробництво машин і обладнання	21782,0	4,47
	Всього	85820,2	16,8
3.	Галузі середньої технологічності		
3.1	Виробництво та ремонт суден	1820,1	0,33
3.2	Виробництво гумових та пластмасових виробів	10207,3	1,55
3.3	Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	43896,5	7,96
3.4	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	18351,5	3,33
3.5	Металургійне виробництво та виготовлення готових металевих виробів	120660,5	21,87
	Всього	194934,9	35,33
4.	Галузі низької технологічності		
4.1	Деревообробка та вироби з деревини	4454,6	0,81
4.2	Целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність	13490,6	2,45
4.3	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	85822,0	15,56
4.4	Легка промисловість	6127,7	1,11
4.5	Інше виробництво	143281,2	25,97
	Всього	253176,1	45,89

го виробництва в цілому по Україні і темпи його зростання. Кожна з галузей даної групи за обсягом виробництва набагато переважає усю сукупність високотехнологічних галузей.

Обсяг експорту промислової продукції з України в інші країни світу в залежності від рівня технологічності розподіляється таким чином: високотехнологічні галузі – 2,6%, галузі підвищеної технологічності – 22,1%; середньотехнологічні галузі – 55,24%; низькотехнологічні галузі – 20,06%.

Порівняльна структура експорту продукції за ступенем технологічності по окремих країнах світу в 2007 році приведена в табл. 7.

В Україні в структурі експорту промислової продукції переважають галузі середньої технологічності – 55,2%, підвищеної технологічності – 22,3% та низької технологічності – 19,1%.

В Німеччині та Китаї співвідношення між промисловою продукцією різної технологічності, що експортується,

Таблиця 7

Порівняльна структура експорту продукції за ступенем технологічності по окремих країнах світу в 2007 році

Галузі	Німеччина		Китай		Україна	
	вартість, млн дол.	частка в структурі експорту, %	вартість, млн дол.	частка в структурі експорту, %	вартість, млн дол.	частка в структурі експорту, %
Високотехнологічні галузі						
Авіакосмічна	31921,1	2,4	–	–	595,7	1,2
Фармацевтична	55520,8	4,2	6000,0	0,5	–	–
Канторське обладнання	33484,0	2,5	165880,3	13,6	–	–
Комунікаційне обладнання	29978,6	2,3	146267,5	12,0	533,8	1,1
Приладобудування	72886,9	5,5	74578,1	6,1	167,0	0,3
<i>Разом 1 група</i>	<i>223791,4</i>	<i>16,8</i>	<i>392725,9</i>	<i>32,2</i>	<i>1296,5</i>	<i>2,6</i>
Галузі підвищеної технологічності						
Хімічна (без фармацевтики)	83867,4	6,3	47988,3	3,9	3730,8	7,6
Електротехнічна	83762,9	6,3	108191,5	8,9	2034,7	4,1
Автомобілебудування	244640,6	18,4	39474,6	3,2	941,5	1,9
Залізничне обладнання	–	–	–	–	1824,1	3,7
Загальне машинобудування	188392,6	14,2	75883,4	6,2	2363,8	4,8
<i>Разом 2 група</i>	<i>600663,5</i>	<i>45,2</i>	<i>271537,8</i>	<i>22,3</i>	<i>10894,9</i>	<i>22,1</i>
Галузі середньої технологічності						
Суднобудування	–	–	12220,1	1,0	213,1	0,4
Виробництво резини та пластмаси	99968,0	7,5	84963,2	7,0	1170,8	2,4
Метали та виробництво металовиробів	114189,5	8,6	116665,3	9,6	20520,0	41,6
Нафтова промисловість, ядерне паливо	21464,0	1,6	12183,0	1,0	1810,2	3,7
Інші мінеральні продукти	42470,1	3,2	30116,7	2,5	3509,5	7,1
Виробництво енергетичного машинного обладнання	–	–	–	–	–	–
<i>Разом 3 група</i>	<i>278091,6</i>	<i>20,9</i>	<i>256148,3</i>	<i>21,0</i>	<i>27223,6</i>	<i>55,2</i>
Галузі низької технологічності						
Харчова і тютюнова	68163,6	5,1	39859,1	3,3	6269,7	12,7
Деревообробна, целюлозно-паперова і поліграфічна	34772,6	2,6	42285,5	3,5	1764,6	3,6
Текстильна і шкіряна	31498,8	2,4	207449,4	17,0	1365,2	2,8
Переробка вторинної сировини	–	–	–	–	–	–
<i>Разом 4 група</i>	<i>134435,0</i>	<i>10,1</i>	<i>289594,0</i>	<i>23,8</i>	<i>9399,5</i>	<i>19,1</i>
Інші	91859,9	6,9	7769,7	0,6	480,0	1,0
Всього	1328841,4	100,0	1217775,7	100,0	49294,5	100,0

виглядає зовсім по-іншому. В цих країнах основу експорту промислової продукції складає продукція високотехнологічна та підвищеної технологічності: в Німеччині відповідно 16,8% і 45,24%, а в Китаї – 32,2% і 22,3%.

Проаналізуємо стан і перспективи розвитку окремих високотехнологічних галузей промисловості України.

2.2. Високотехнологічна авіаційна галузь України

2.2.1. Основні тенденції розвитку світової авіаційної галузі

Станом на початок XXI сторіччя кількість вантажопасажирських літаків світового парку складала 25 тис. одиниць. Найбільші парки повітряних суден мали США, Росія, Канада, Німеччина, Китай, Україна. Характерною особливістю цього періоду є швидке старіння льотного парку (табл. 8).

Таблиця 8

Характеристика стану світового парку літаків на рубежі XX – XXI сторіч [1]

Країна	Кількість літаків, одиниць	Середній вік, роки	Примітки
США	8074	13,3	
Росія	2190	20,9	Ресурс вичерпано
Канада	851	16,7	
Німеччина	656	7,6	
Китай	600	7,0	
Україна	477	22,2	Ресурс вичерпано
Нідерланди	204	9,0	
Швейцарія	194	6,5	
Казахстан	185	22,0	Ресурс вичерпано

За версією прогнозу до 2025 р., який був розроблений фахівцями Airbus Global Market Forecast, що наведено у табл. 9, основне зростання авіап перевезень буде забезпечено за рахунок збільшення ринків країн, що розвиваються.

Таблиця 9

Прогноз середньорічних темпів зростання пасажирських перевезень на період до 2025 р., % [2]

Регион	2006 – 2015 рр.	2016 – 2025 рр.	2006 – 2025 рр.
Близький Схід	8,1	4,8	6,4
Азія	7,4	5,0	6,2
Латинська Америка	6,3	5,2	5,8
Росія та СНД	6,1	5,1	5,6
Африка	6,0	4,6	5,3
Європа	5,0	4,2	4,6
Північна Америка	4,3	3,6	4,0
У світі	5,3	4,4	4,8

Наслідком інтеграційних процесів у світовій авіаційній галузі є витиснення з ринку виробників, які не ввійшли в потужні міжнародні авіабудівні об'єднання і мають неконкурентоспроможну продукцію. До числа таких аутсайдерів потрапили й підприємства авіапрому України. Також побічним підсумком інтеграції світового авіабудування є посилення спеціалізації виробництва. З'являються лідери «другого ешелону», які займаються виробництвом окремих типів агрегатів і вузлів (наприклад, Китай).

Особливістю поточного десятиліття є більш глибока інтеграція західних і східних лідерів світового авіабудування. Сьогодні спостерігається участь не тільки в спільних програмах, але й у капіталі. Так, великомасштабне співробітництво російських і західних компаній почалося з кооперації по програмі SSJ – 100, де зайняті російські підприємства, фірма Boeing і ціла група європейських компаній. Європейський концерн EADS уже є власником 10% акцій ВАТ «Іркут», в свою чергу Внешторгбанк (ВТБ) РФ, купивши 5% акцій EADS, планує передати їх в ОАК, тим самим найбільша російська корпорація стане акціонером європейського концерну.

У секторі регіональних літаків, до якого відноситься продукція українського авіапрому, діють п'ять лідерів: канадська корпорація Bombardier, бразильська Embraer, європейський консорціум ATR, компанія зі змішаним капіталом Fairchild Dornier і китайська компанія CATIC. На ринку присутні невеликі виробники, ринкова частка кожного з них не перевищує 10%.

На думку аналітиків компаній Airbus, Boeing, Bombardier, JADC, Embraer, очікується зростання світового попиту на регіональні турбореактивні літаки, які вміщують 30 – 120 пасажирів. У табл. 10 подано прогнозні дані попиту на регіональні літаки наведених вище компаній на період до 2026 р.

Таблиця 10

Прогноз ринку регіональних турбореактивних літаків на період до 2026 р. [3, 4, 5 – 7]

Кількість місць у літаках певного виробника	Регіони світу			
	Європа	Західна Америка	Азіатсько-Тихоокеанський (включаючи Китай)	Латинська Америка, Африка, Близький Схід, СНД та інші регіони
60–99 місць Bombardier	1962	666	972	472
60–99 місць JADS	1960	901	956	385
61–90 місць Embraer	1445	620	395	490
70–85 місць Airbus	1016	907	370	491
50–98 місць Boeing	1880	450	630	740
Середнє значення	1653	709	665	516

З табл. 10 видно, що максимальна потреба в регіональних літаках – на ринках США, найбільшим попитом будуть користуватися машини місткістю 60 – 100 пасажирів.

2.2.2. Характеристика української авіаційної галузі (у складі бувшого СРСР)

В Україні було створено замкнений цикл виробництва транспортних і пасажирських літаків. У спадок Україні дісталися практично усі головні ланки авіаційного виробництва – розробники літаків і авіадвигунів, дослідні та серійні літако-, двигуно- та приладобудувальні виробництва, авіа-ремонтні заводи, галузеві навчальні заклади і наукові організації.

КБ «Антонова» розробляло унікальну авіаційну техніку, для якої іноді не було аналогів у світі. За радянські часи на Київському авіаційному заводі (КиАВО) щорічно вироблялося до 100 близькомагістральних літаків, а на Харківському авіаційному заводі (ХАЗ) вироблялося до 70 літаків Ту-134А.

2.2.3. Сучасний стан української авіаційної галузі

На сьогодні у світі існує тільки вісім країн (якщо ЄС розглядати як країну), які мають повний цикл виробництва авіаційної, ракетно-космічної техніки і авіаційних двигунів. Серед цих країн є й Україна.

З розвалом системи виробничих відносин в авіаційній галузі України були усунуті стабільні державні фінансові асигнування і планові замовлення на продукцію. Для роботи в умовах ринкових відносин підприємствам галузі явно не вистачало знань і досвіду (табл. 11).

Як видно з табл. 11, відбулося обвальне скорочення обсягів виробництва авіаційної продукції. У зв'язку із цим більш ніж у п'ять разів скоротилося число працівників на авіаційних підприємствах України, галузь опинилась в складному фінансовому становищі.

Зараз в Україні існує два підприємства з кінцевої зборки літаків: Київське державне підприємство «Авіант» і Харківське державне авіаційно-виробниче підприємство (ХДАВП). Ці два підприємства вже довгий час балансують на грані банкрутства. Невчасна, нерегулярна і явно замала допомога держави не дозволила цим заводам вийти з фінансової кризи.

На даний момент на Київському державному підприємстві «Авіант» працює біля 700 осіб, хоч для повноцінної роботи заводу їх повинно бути не менше 5 тис. осіб. Підприємство давно вже не займається серійним виробництвом літаків не тому, що у нього немає необхідних фінансових коштів, а тому що існує гостра нестача кваліфікованого персоналу і потрібного сучасного обладнання.

ХДАВП знаходиться в аналогічній ситуації. Вже з середини 2006 року воно фактично банкрут. На його збиральних стапелях стоять незакінчені літаки, але усі вони закладені і перезакладені банкам, а коштів на їх добудову у заводу немає. В його цехах залишаються недобудованими 19 замовлених літаків. Завод виявився неспроможним своєчасно виконати умови міжнародних контрактів. Допомога держави, в тому числі наприкінці 2009 року, не дала змоги вирішити усіх проблем підприємства.

В період після розпаду СРСР АКБ ім. О. К. Антонова розробило і створило цілу низку дослідних зразків і модифікацій літаків АН, але жодна з них до теперішнього часу не вийшла на серійне виробництво. В той же час більшість з них практично морально застаріла і потребує вдосконалення з урахуванням сучасних досягнень світової авіаційної галузі.

АКБ ім. О. К. Антонова в економічному аспекті рухалось окремо від вітчизняних авіабудівних підприємств, які були вимушені самі шукати собі замовлення і своїми силами доводити окремі проектно-конструкторські розробки цього АКБ.

Таблиця 11

Динаміка виготовлення літаків в Україні в 1992–2008 рр. [8–10]

Типи літаків	Кількість виготовлених літаків, шт.																
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Транспортний легкий Ан-32	47	14	2	7	2	2	1	-	-	3	-	-	1	1	-	-	6
Середній транспортний Ан-72, вантажо-пасажирський Ан-74	7	1	1	-	2	3	5	4	4	-	1	1	*	*	*	*	1
Транспортний важкий Ан-124	1	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-
Пасажирський Ан-140	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1	3	3	3	** Агрегати – 6 шт.	-	-	2
Транспортний Ан-70	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-
Пасажирський Ан-148	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	** Центроплани – 7 шт.	-	-	3
Всього агрегатів і комплектів	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	4	6	3	18
Всього літаків	55	16	4	7	5	7	7	5	5	4	4	4	6	2	-	-	12

* – інформація відсутня;

** – агрегати і центроплани для «Авіанта» і ВАСО.

Таблиця 12

Склад авіапарку українських авіакомпаній станом на 2008 р. [11, 12]

Компанія	Тип літаків	Авіапарк, кількість
«МАУ»	Boeing-737	15
«Донбасаеро»	Airbus-320, Ан-24, Як-42, Як-40	22
«Аеросвіт»	Boeing-737, Boeing-767	15
«Середземно-морські авіалінії України»	A-320, DC-9, Ту-134, MD-82, MD-83, Ан-24	14
«Львівські авіалінії»	Ан-24, Як-42, Іл-76, Ан-12, Іл-18	10
«Дніпроавіа»	Boeing-737, Як-42, Як-40	9
«Одеські авіалінії»	Як-40, Ан-24, Ан-140, Ту-154, L-410	9
ARP-410	Ан-24, Ан-26, Ан-30	дані відсутні
«Південні авіалінії»	Ан-24, L-410, Ту-134	5

2.2.4. Перспективи розвитку української авіаційної галузі

Для того щоб існувала авіаційна промисловість тієї чи іншої держави, ця держава повинна займати якийсь сегмент світового авіаційного ринку. Причому займати цей сегмент держава зможе тільки шляхом системного забезпечення авіаперевезень саме «своїми» літаками. Якщо сегмент ринку авіаперевезень не буде зайнятий її літаками, то його займуть конкуренти. Це означає або часткову, або повну втрату ринку, слідом за чим іде скорочення виробництва, потім – прибутку і автоматична деградація галузі.

До того ж «власний» літак – це ще далеко не все. Крім цього потрібно виготовляти тренажери для навчання пілотів, забезпечувати передполітне та післяполітне обслуговування літаків в аеропортах, проводити регламентно-ремонтні роботи.

Розрахунки спеціалістів показують, що для того щоб Україні утриматись на світовому ринку транспортно-пасажирської авіації в світовому повітряному просторі, повинно постійно літати як мінімум 200 одиниць вітчизняних літаків. А на рік таких машин необхідно випускати як мінімум 35 одиниць. В 2008 році Україна випустила всього п'ять літаків. В той же час, Boeing за рік підняв у повітря більше 400 лайнерів. Сумнівно, що навіть при дуже сприятливих умовах Україна буде спроможна виробляти на рік 35 одиниць авіатехніки, а значить, і самостійно утриматись на світовому ринку авіаційних перевезень. Саме тому серійне виробництво вказаної машини почалося у Воронежі, а не в Харкові, як це спочатку планувалося.

До цього можна ще додати необхідність багатомільйонної модернізації основних фондів українського авіапрому, який за останні 18 років абсолютно не оновлювався. По розрахункам фахівців для оновлення технологічного обладнання необхідно 600 млн дол.

В той же час сьогодні Росія практично повністю контролює усі цікаві для себе сфери українського авіапрому без усякого формального злиття російської й української авіаційної галузей.

Наприклад, АНТК ім. О. К. Антонова в 2005 році продав Воронежському авіабудівельному товариству ліцензію і технічну документацію на виробництво нового літака АН-148. Частка українських комплектуючих в цьому літаку складає не більше 40%, але росіянам не важко буде найближчим часом звести її до мінімуму.

Українські літакобудівники не перестають пишати літаком АН-140. Однак Росія планує в 2010 році повністю перенести його виробництво на свою територію. Самарський ВАТ «Авіакор – авіаційний завод» оголосило про наміри згорнути кооперацію з ХДАВП в рамках виробництва цього авіалайнеру. На самарському «Авіакорі» вже є повна документація по цій машині, закінчується освоєння деяких недостатніх агрегатів.

АН-124 «Руслан», з одного боку, начебто є сугубо українським проектом, але той факт, що стапелі на нього у свій час були передані з Києва до Ульяновська, роблять цей проект без участі Росії неможливим. А тим часом російське підприємство при одержанні повного пакету документації від АНТК ім. Антонова на виробництво модернізованої версії «Руслану» буде мати змогу збирати ці літаки практично без участі українських авіаційних підприємств.

Враховуючі авіаційну недієспроможність України, російський авіапром взяв курс на досягнення максимальної незалежності від українських постачальників. Так, передбачається перенесення виробництва комплектуючих для російських літаків на свою територію. Якщо Росія зможе замкнути виробничий цикл авіабудування, то до 2012 року зникнуть останні залишки українського авіапрому.

Для того щоб себе врятувати, найбільш успішні українські виробники авіапрому, що включені у виробничі цикли російських авіабудівників, роблять спроби переносу своїх виробництв на територію Росії. Так, наприклад, ВАТ «Мотор Січ» має намір відкрити своє виробництво в Росії. Разом з тим необхідно враховувати, що у будь-якому двигуні, який виготовляється у Запоріжжі, від 70 до 80% комплектуючих і матеріалів російського походження, а біля 90% всієї продукції ВАТ «Мотор Січ» продає в Росію.

Крім того, знижується роль вітчизняної авіації у розвитку сфери транспортних послуг на міжнародному ринку перевезень, погіршується співвідношення між експортом послуг повітряного транспорту та їх імпортом.

Іде поступове витиснення вітчизняного повітряного флоту з національних авіаперевезень, а також заміщення його іноземними компаніями і літаками, про що свідчить склад авіапарку українських авіакомпаній, який наведено у табл. 12.

Тобто, навіть вітчизняні компанії комплектують свій авіапарк переважно літаками іноземного виробництва.

2.2.5. Напрямки розвитку української авіаційної галузі

Світовий досвід свідчить, що лідерами авіабудування (Airbus, Boeing, Bombardier, JADC, Embraer та ін.) стають інтегровані структури, що виконують увесь комплекс робіт зі створення, серійного виробництва і забезпечення експлуатації авіаційної техніки. Тому в українському авіапромі необхідна консолідація підприємств, що складають проектно-конструкторський, виробничий і експлуатаційний ланцюг в єдину інтегровану структуру.

Підлягають докорінній реструктуризації виробничі потужності авіабудівних підприємств із закриттям одних з них та перенесенням окремих виробництв на інші.

Необхідно визначити пріоритети у розвитку авіабудівної галузі України, які б відповідали світовим тенденціям.

Слід більш щільно співпрацювати і кооперуватись з російським авіапромом для спільного завоювання світового ринку авіаперевезень і здійснення спільних проектів зі створення і запуску у серійне виробництво нових зразків авіаційної техніки.

Необхідно створити і впровадити механізм підтримки вітчизняних авіаперевізників на внутрішньому ринку України та стимулювати їх купувати українську авіатехніку.

2.3. Високотехнологічна ракетно-космічна галузь України

2.3.1. Основні тенденції розвитку світової ракетно-космічної галузі

За останнє десятиріччя космос перетворився у надзвичайно вигідну справу. Увесь світ пов'язують системи передачі інформації за допомогою космічних систем, виникає потреба у запуску сотень орбітальних об'єктів. Свої супутники намагаються запускати не тільки розвинені країни, але й ті, що тільки недавно почали займатися космічною діяльністю. Потрібні супутники для пошуку корис-

них копалин, керування рухом не тільки літаків, суден, але й автомобілів, для екологічного моніторингу тощо. Крім того, на орбіті працює Міжнародна космічна станція з постійним перебуванням на ній людей. Для її обслуговування, ремонту потрібні транспортні космічні системи. Все більшу популярність набуває космічний туризм.

Сьогодні на світовому ринку космічних товарів і послуг спостерігається процес активного розвитку низькоорбітальних супутникових систем різного цільового призначення, які можна поділити на три основних сегмента:

1. системи супутникового зв'язку (телекомунікація, телефонний зв'язок, електронна пошта тощо);
2. дистанційне зондування Землі (оперативне спостереження, метеорологія, пошук і рятування тощо);
3. наукові дослідження (астрономія, вивчення навколоземного космічного простору, геологія, мікрогравітація, космічна технологія тощо).

Розвиток ринку супутникових систем впливає на розвиток ринку засобів виведення. Останнім часом в пресі велика увага приділяється прогнозу комерційних запусків на найближчі роки. На ринку цієї галузі намічається криза. Представникам супутникової й ракетної галузей промисловості довелося зрозуміти, що космічний ринок, як і багато інших ринків, підвладний циклам падіння і зростання. Цей ринок в даний момент характеризується надлишком ракет, що пропонуються для запуску комерційних вантажів, а також жорстокою конкуренцією, що пов'язано з вартістю багаторазових ракет-носіїв і спроможністю розробки нових технічних рішень.

Крім того, на ситуацію в галузі вплинуло зростання ресурсу і надійності апаратів: зараз космічні апарати на орбіті виходять з ладу набагато менше, ніж передбачалося ще 5 років тому, Як наслідок, гострої потреби в їх заміні немає. В табл. 13 – 16 приведені результати прогнозу аналітичної компанії Teal Group щодо запуску корисних вантажів на найближчі 2 роки [13, 14].

Таблиця 13

Розподіл корисних вантажів за призначенням [13, 14]

Призначення пуску	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Всього
Комерційні	119	148	107	169	107	57	13	7	6	4	737
Військові	27	26	19	26	21	17	10	17	15	2	180
Цивільні	129	94	65	72	44	29	18	112	8	5	576
Університетські та інші	30	23	1	0	0	0	0	0	0	0	54
Всього	305	291	192	267	172	103	41	136	29	11	1547

Таблиця 14

Розподіл корисних вантажів за масою [13, 14].

Корисна маса	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Всього
0,1 – 100 кг	84	60	26	23	21	10	0	100	1	0	325
100,1 – 500 кг	69	101	55	132	29	33	10	6	7	0	442
500,1 – 1000 кг	16	7	6	59	52	19	7	0	0	0	166
1000,1 – 3000 кг	58	31	17	10	8	10	2	2	0	0	138
3000,1 – 5000 кг	32	24	17	11	11	4	6	1	2	1	109
5000,1 – 25000 кг	11	9	3	4	8	9	4	7	4	2	61
Даних про вагу немає	35	59	68	28	43	18	12	20	15	8	306
Всього	305	291	192	267	172	103	41	136	29	11	1547

Розподіл корисних вантажів за орбітами [13, 14]

Орбіта	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Всього
Низька навколоземна	181	174	106	175	109	57	19	118	18	1	958
Геостационарна	95	82	62	38	35	30	16	7	5	3	373
Середня навколоземна	12	12	18	38	17	5	4	6	5	4	121
Далекий космос	10	20	5	13	5	6	2	5	1	3	71
Еліптична	7	3	0	3	6	5	0	0	0	0	24
Всього	305	291	192	267	172	103	41	136	29	11	1547

Таблиця 16

Розподіл запропонованих корисних вантажів за регіоном замовника [13, 14]

Регіон	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Всього
Північна Америка	138	114	94	148	121	65	19	124	18	9	850
Європа	51	50	39	51	26	23	9	7	4	0	260
Азійсько-Тихоокеанський регіон	45	50	28	28	10	11	8	5	6	2	193
СНД	49	60	22	36	8	2	2	0	0	0	179
Африка і Близький Схід	5	4	4	1	2	0	1	0	1	0	18
Латинська Америка	11	8	4	2	2	1	0	0	0	0	28
Міжнародні проекти	6	5	1	1	3	1	2	0	0	0	19
Всього	305	291	192	267	172	103	41	136	29	11	1547

У табл. 17 приведена сучасна класифікація ракет-носіїв за масою корисного навантаження, зокрема ракет-носіїв легкого класу (до 5 тонн).

Таблиця 17

Класифікація ракет-носіїв легкого класу (до 5 тонн) за масою корисного навантаження*

Країна	Ракета-носіїв	Маса ПН, т	Кількість РН легкого класу
Україна	Циклон-2	2,8	3
	Циклон-3	3,6	
	Днепр	3,5	
Росія	Ангара 1.1	2,0	5
	Ангара 1.2	3,7	
	Рокот	1,95	
	Космос-3М	1,5	
	Молния-М	0,007	
ЄКА	Ариан-42L	3,56	3
	Ариан-44Р	3,5	
	Вега	1,5	
США	Конестога	0,8	6
	Пегас XL	0,37	
	Таурус	1,45	
	LLV1	0,8	
	LLV2	1,98	
	LLV2	3,25	

* таблиця складена авторами

Тенденція зменшення кількості носіїв, що запускаються, у всьому світі спостерігається дуже чітко і збережеться до тих пір, поки не з'явиться потреба у запуску чергових угруповань низькоорбітальних комунікаційних супутників або угруповань комунікаційних супутників нового покоління. Ситуація на ринку комерційних запусків за останні 2 – 3 роки ще більш погіршилась. Пропозиція на запуски набагато перевищує попит: надлишок послуг запусків на геостационарні орбіти трьох-, чотирьохкратна, запусків на низькі орбіти – п'ятикратна. Пускові послуги пов'язані з корисними вантажами, більше 80% яких виробляються США, що мають власні засоби виведення. Нові розробки ракет-носіїв космічного призначення ведуться США, Китаєм, Японією, Індією, Європейським космічним агентством.

2.3.2. Характеристика української ракетно-космічної галузі (у складі бувшого СРСР)

Після розпаду СРСР Україна успадкувала практично третину всієї радянської космічної галузі. В УРСР на космічні програми працювало 140 підприємств та інститутів, які забезпечували роботою понад 200 тис. осіб.

За радянських часів КБ «Південне» займалося розробкою міжконтинентальних балістичних ракет (МБР), космічних ракет-носіїв і космічних апаратів. Всього у Радянському Союзі було створено 20 типів МБР, з яких 12 було спроектовано і виготовлено в Україні. За тих часів в УРСР щорічно виготовлялося біля 100 стратегічних ракет.

2.3.3. Сучасний стан української ракетно-космічної галузі

Сьогодні українська космічна галузь включає 7 конструкторських бюро, науково-дослідних і проектних інститутів, 12 промислових підприємств, а також 13 спеціалізованих підприємств та організацій, на яких працює біля 43 тис.чол.

Основою української космічної галузі є Державне конструкторське бюро «Південне ім. М. К. Янгеля» та ВО «Південний машинобудівний завод ім. Макарова».

Не дивлячись на те, що у порівнянні з 1991 роком українське ракетобудування скоротило своє виробництво у 6 разів, його підприємства зберегли виробничі потужності. Однак цей факт не надає особливого приводу для оптимізму, тому що за останні 18 років модернізація основних фондів галузі не проводилася. Українські ракетобудівні підприємства до теперішнього часу працюють на радянському обладнанні і технологіях.

Після 1991 року українське ракетобудування практично позбулось державної підтримки. Грошей, що виділяються з бюджету (біля 10 млн дол. на рік) ледь вистачає тільки на підтримку життєдіяльності підприємств. Ні про який розвиток української космічної галузі мова не йдеться і йти у принципі не може. Для її розвитку немає необхідних фінансів. Наприклад, підготовка і політ космонавта потребує 18–20 млн дол., а розробка, виготовлення і виведення на орбіту не самого складного супутника потребує біля 50 млн дол.

Для того щоб вижити, українським ракетобудівникам доводиться випускати тролейбуси, велосипедні колеса і весла для академічної греблі. В основному ж, галузь зводить кінці з кінцями завдяки продажу розроблених за радянські часи технологій та обмеженого набору послуг провідним космічним державам світу в рамках комерційних програм з виводу на орбіту Землі штучних супутників.

Усі без виключення українські ракети-носії («Зеніт», «Дніпро», «Циклон-4», «Маяк») були спроектовані і побудовані в СРСР. За 18 років незалежності Україна не розробила і не створила жодної сугубо української ракети-носія. Єдина заслуга незалежної України в космічній сфері – це технічне пристосування старих радянських бойових ракет до комерційного використання. Сучасне українське ракетобудування нічого не створює, воно просто в міру своїх сил і можливостей використовує з вигодою для себе радянську спадщину, що їй випала.

Українська космічна галузь – це сукупність окремих заводів, з яких неможливо скласти дієспроможну систему, що виробляє кінцевий продукт. Наприклад, Україна не виробляє автоматичні стартові комплекси для своїх ракет. Вони створені у Московському КБ транспортного машинобудування.

Стратегічно слабким місцем українського ракетобудування є його неспроможність розробляти «великі» ракетні двигуни з тягою в десятки і сотні тонн, які встановлюються

на перших ступенях космічних носіїв. В Дніпропетровську виробляють «великі» ракетні двигуни першої та другої ступені для носіїв «Циклон» та «Зеніт», але виробляються вони за ліцензією підмосковного НВО «Енергомаш ім. Глушко», де вони були у свій час спроектовані. Але ж без уміння створювати ракетні двигуни ні про яке власне, сугубо українське ракетобудування казати не можна. Тим більше, про його розвиток.

Щодо перспектив українського супутникового виробництва, то Україна спроможна зібрати один нескладний супутник на протязі кількох років. Але про промислове їх виробництво мова не йде.

2.3.4. Перспективи розвитку української ракетно-космічної галузі

На даний момент Україна має три види ракет носіїв: «Зеніт», «Дніпро», «Циклон-3». Їх використовують не тільки росіяни, але й американці та європейці. Також Україна співробітничала по окремим проектам з Бразилією, Китаєм, Індією, Єгиптом, Ізраїлем. Крім того, наша держава приймає участь в таких міжнародних проектах, як «Вега», «МКС», «Радіоастрон», «Спектр», «Галілео», «Sea Launch» і «Land Launch».

У табл. 18 приведено кількість пусків українських ракет-носіїв за часи незалежної України.

«Sea Launch» («Морський старт») – це ракетно-космічний комплекс морського базування, створений для запуску комерційних супутників різного призначення з акваторії Тихого океану. «Sea Launch» розпочав роботу в 1995 році. Його учасником стали «Boeing Commercial Space Company» (40% капіталу), російська РКК «Енергія» ім. С. П. Корольова» (25%), норвезька «Aker Kvaerner» (20%), українські КБ «Південне» (5%) та КБ «Южмаш» (10%). За версією українських засобів масової інформації роль України в цьому проекті майже ключова: ракети на цьому комплексі – українські. Мабуть «Зеніт-3SL» можна назвати «українським», але тільки якщо ігнорувати той факт, що двигун цієї ракети-носія саме російського виробництва. А саме двигун є найбільш складною, наукоємною і багато коштовною частиною будь-якого літального апарату. При цьому 60% комплектуючих до «Зеніта» – теж російського виробництва. Технічно складна стартова площадка «Sea Launch» – американо-норвезька. В 2009 році консорціум «Sea Launch» заявив про своє банкрутство. Якщо він не продовжить роботу, український завод «Південмаш» загубить половину усіх своїх доходів.

На думку ряду українських офіційних осіб, новим етапом у розвитку України як космічної держави може стати українсько-бразильський проект будівництва на приекваторіальному космодромі «Алкантра» стартового комплексу для модернізованої ракети-носія «Циклон-4». Сам договір про співробітництво в рамках проекту Україна і Бразилія підписали в 2003 році, українсько-бразильське СП «Алкантра – Циклон – Спейс» було створено в 2006 році. Права

і відповідальність учасники міждержавного проекту розділили порівну. Перший запуск в рамках програми намічений на 2011 рік.

Все це виглядає перспективно і райдушно. Однак існує 2 серйозних зауваження: по-перше, що буде робити Україна, якщо Росія прийме рішення ігнорувати даний проект і в тій чи іншій формі відмовиться співробітничати з «Південмашем» у виробництві ракети «Циклон». У Росії є свої плани відносно Бразилії, які пов'язані з новим потужним носієм, а також будівництвом в Алкантрі стартового комплексу. По-друге, неможливість наповнити проект навіть мінімальною кількістю замовлень. У Бразилії космічні потреби незначні, в Україні їх немає взагалі. А клієнтів вони не зможуть залучити самостійно, бо даний ринок контролюється трьома потужними операторами («Lockheed Martin», «Boeing», «EADS»), які навряд чи захочуть посягнутись тільки тому, що Україна і Бразилія вирішили заробити на пусках.

В жодному космічному проекті без Росії Україна приймати участь не може. Більше того, несамоодатність українських ракетобудівників, неспроможність їх самостійно побудувати носій та запустити його в космос, роблять їх неконкурентоздатними по відношенню до тих держав, які можуть самостійно розробляти ракетні комплекси і запускати ракетноносії на орбіту. Саме тому на ринку космічних послуг Україна приречена бути у когось на підхваті, грати другорядну роль.

Без інвестицій і модернізації виробництва космічна галузь України інтенсивно деградує. Багаточисельні покращення старих радянських ракет неможливо розглядати як

розвиток ракетобудівництва. Для розвитку нашої космічної галузі потрібні нові масштабні науково-технічні проекти, але в рамках тільки України вітчизняне ракетобудівництво підняти нові проекти неспроможно.

2.3.5. Напрямки розвитку української ракетно-космічної галузі

Для збереження і розвитку космічної галузі в Україні необхідно чітко визначити пріоритети. Національну космічну програму потрібно наповнити конкретними проектами і профінансувати їх у повному обсязі.

Для України вкрай важливою задачею є розвиток співробітництва з Росією – основним науковим, технічним і технологічним партнером. Ракетно-космічна техніка створювалася і створюється у тісній кооперації України і Росії. Ця діяльність є надзвичайно ресурсоємною, тому дуже важливо, щоб країни доповнювали одна одну і спільно використовували ще не розтрачені наукові, конструкторські і виробничі сили.

Супутники українського виробництва сьогодні займають зовсім невелику нішу у світовому розкладі космічних апаратів, але вони – одні з найдешевших у світі. Ця обставина повинна бути використана максимально. Зараз у світі іде мініатюризація супутників. Мова йде про створення мікросупутників з масами у десятки кілограмів, одиниці кілограмів та менше одного кілограма [16].

Перспективний для України напрямок – створення, запуск і застосування супутників з масами в десятки і оди-

Таблиця 18

Кількість пусків українських ракетноносіїв за часи незалежної країни [15]

Рік	Зеніт-3SLB	Зеніт-3SL	Зеніт-2	Циклон-2	Циклон-3	Дніпро	Всього	Всього пусків у світі	% від усіх світових пусків
1991			1	1	8		10	94	10,6
1992			4		5		9	97	9,3
1993			2	4	4		10	83	12,0
1994			4	1	7		12	93	12,9
1995			1	2	1		4	80	5,0
1996			1	1	1		3	77	3,9
1997			1	1	1		3	89	3,4
1998			2		1		3	82	3,7
1999		2	1	1		1	5	79	6,3
2000		3	2		1	1	7	84	8,3
2001		2	1	1	2		6	59	10,2
2002		1	1			1	2	65	3,1
2003		3					3	63	4,8
2004		3		1	1	1	7	54	13,0
2005		4	1			1	5	55	9,0
2006		5		1		2	8	66	12,1
2007		1				3	5	68	7,4
2008	1	5	1			2	8		
Всього	1	29	22	14	32	12	110		
%	0,9	26,4	20,0	12,7	29,1	10,9			

ниці кілограмів – може стати основою для розбудови багатфункціонального супутникового угруповання. Для його ефективного вирішення будуть потрібні нові підходи не тільки до розробки мікросупутників, але й до створення та використання носіїв космічних апаратів.

Україні потрібно шукати носій іншого типу: легкий, багаторазовий і дешевий. В числі можливих варіантів слід розглянути проект створення авіаційно-ракетної повітряно-космічної системи [17].

Найбільш перспективними проектами розвитку ракетно-космічної галузі України є: повітряно-космічний літак, «сонячне джерело», захист від зіткнення з астероїдами. В цих проектах можуть бути задіяні українські ракети-носії середнього класу. А при загальній тенденції у розвитку космічної техніки, спрямованій на зменшення маси корисної ваги, ці проекти можуть стати сьогодні підтримкою для вітчизняного виробництва ракет-носіїв середнього класу [18 – 22].

Загальні висновки

1. У загальному обсязі продажів 2000 найбільших корпорацій світу високотехнологічні галузі займають 12,6 %, а підвищеної технологічності – 12,9 %.
2. За обсягом продажів лідирують найбільші корпорації автомобілебудування та виробництва побутової електротехніки (галузь підвищеної технологічності) – 6,7%, електронної продукції (високотехнологічна галузь) – 5,7% та фармацевтики і біотехнологій (високотехнологічна галузь) – 2,7%.
3. Більше всього із високотехнологічних галузей економіки реалізовували продукцію великі корпорації з США – 48,3% та Японії – 21,3%, а підвищеної технологічності – з Японії – 31,0%, США – 26,7% та Німеччини – 15,2%.
4. Найбільші корпорації США за обсягами продажів лідирують у таких високотехнологічних галузях світової економіки: авіакосмічній та оборонній, фармацевтичній та біотехнологічній, медичного обладнання. Найбільші корпорації Японії лідирують в електронній галузі.
5. Найбільші корпорації США за обсягами продажів лідирують у двох галузях світової економіки підвищеної технологічності: виробництві товарів для особливого використання та хімічній промисловості, а японські великі корпорації – в автомобілебудуванні та виробництві побутової електротехніки, а також машинобудуванні та виробництві продукції виробничо-технічного призначення.
6. У структурі світового експорту лідирують такі види товарних груп: сира нафта та нафтопродукти (середньої технологічності) – 11,56% від загальносвітового обсягу експорту (темпи зростання за період 1995–2006 рр. – 464,1%), автомобілі та запчастини до них (підвищеної технологічності) – 6,6% (темпи зростання – 227,95%), телекомунікаційне обладнання (високотехнологічна) – 3,57% (темпи зростання – 350,19%) і електроніка та комп'ютери (високотехнологічна) – 3,56% (темпи зростання – 224,37%).
7. Найбільші обсяги експорту високотехнологічної продукції спостерігалися з Китаю – 392,7 млрд дол. та США – 335,8 млрд дол., а темпи його зростання за останні 4 роки – з Польщі – 260,55% та Китаю – 204,2%. З України обсяги експорту високотехнологічної продукції незначні – 1,3 млрд дол., а темпи зростання відносно невеликі – 118,2%.
8. За питомою вагою високотехнологічної продукції у загальному обсязі експорту лідирують Швеція – 45,1% та Ірландія – 39,7%. В Україні цей показник складає 2,6%.
9. Найбільші обсяги імпорту високотехнологічної продукції спостерігалися в США – 401,8 млрд дол. та Китай – 306,6 млрд дол., а темпи зростання за останні 4 роки – в Україну – 200,0%, Китай – 176,7% та Польщу – 176,1%.
10. За питомою вагою високотехнологічної продукції у загальному обсязі імпорту лідирують Китай – 32,1% та Ірландія – 29,2%. В Україні цей показник складає 6,4%.
11. Найбільше позитивне сальдо за експортом-імпортом високотехнологічної продукції в Німеччині – 208,4 млрд дол. та Китаї – 86,1 млрд дол., а від'ємне у США – 66,0 млрд дол. В Україні цей показник від'ємний – 2,5 млрд дол.
12. Найбільші обсяги експорту продукції підвищеної технологічності спостерігалися з Німеччини – 600,7 млрд дол. та Японії – 372,7 млрд дол., а темпи зростання за останні 4 роки – з Китаю – 229,5 % та Польщі – 195,1%. В Україні обсяги експорту продукції підвищеної технологічності становлять 10,9 млрд дол., а темпи зростання – 155,7%.
13. За питомою вагою продукції підвищеної технологічності у загальному обсязі експорту лідирують Японія – 52,8% та Німеччина – 45,1%. В Україні цей показник становить 23,1%.
14. Найбільші обсяги імпорту продукції підвищеної технологічності спостерігалися в США – 614,8 млрд дол. та Китай – 374,8 млрд дол., а темпи зростання – в Україну – 266,3% та Китай – 238,0%.
15. За питомою вагою продукції підвищеної технологічності у загальному обсязі імпорту лідирують Китай – 40,3% та Україна – 35,2%.
16. Найбільше позитивне сальдо за експортом-імпортом продукції підвищеної технологічності у Німеччині – 564,8 млрд дол. та Японії – 261,6 млрд дол., а від'ємне – у США – 277,3 млрд дол. та Китаї – 113,3 млрд дол. В Україні цей показник від'ємний – 10,4 млрд дол.
17. В Україні в загальному обсязі промислового виробництва високотехнологічні галузі становлять 2,7%, підвищеної технологічності – 16,8%.
18. Серед високотехнологічних галузей промисловості України за обсягами реалізованої продукції лідерів немає, всі вони розподілилися приблизно однаково.
19. Серед галузей підвищеної технологічності промисловості України за обсягами реалізованої продукції ліди-

- рують такі: виробництво машин і обладнання – 4,47%, хімічне виробництво (без фармацевтики) – 3,98%.
20. За обсягами експорту високотехнологічної (2,6 млрд дол.) продукції та підвищеної технологічності продукції (10,9 млрд дол.) Україна значно поступає як розвинутим країнам світу (наприклад, Німеччині), так і багатьом країнам, що розвиваються (наприклад, Китаю).
21. Високотехнологічна авіаційна галузь економіки України знаходиться у кризовому стані: вона потребує реорганізації, реструктуризації та великих (600 млрд дол.) інвестицій для модернізації виробничої бази. Український авіапром втратив свої конкурентні переваги, і без співпраці з російським авіапромом не має перспектив для розвитку. З-за відносно невеликих обсягів виробництва авіаційна галузь не може бути локомотивом економічного зростання країни в цілому. З урахуванням інтересів національної безпеки України та збереження її інтелектуального потенціалу необхідно забезпечити функціонування цієї галузі економіки у будь-яких масштабах.
22. Високотехнологічна ракетно-космічна галузь економіки України знаходиться трохи в кращому фінансовому стані, аніж авіаційна промисловість. Але вона потребує зміни пріоритетів розвитку і значних інвестицій для модернізації виробничої бази. Ефективний розвиток галузі можливий тільки у тісній кооперації з російською космічною галуззю. З-за відносно невеликих обсягів виробництва ракетно-космічна галузь не може бути локомотивом економічного зростання України. З урахуванням інтересів національної безпеки України та збереження її інтелектуального потенціалу необхідно забезпечити функціонування цієї галузі економіки у будь-яких масштабах.
6. Japan Aircraft Development Corporation (JADC). – Режим доступу: www.jadc.or.jp
7. Press releases Embraer. – Режим доступу: <http://www.embraer.com/english/content/home>
8. Дані підприємств АП України. РБК-Україна. – Режим доступу: <http://tbu.com.ua>
9. Андрущенко О. Полный улет. Отечественные самолетостроители оценивают первые результаты создания авиастроительной корпорации / О. Андрущенко // Бизнес. – 2006. – № 5. – С. 80 – 84.
10. Рахункова палата України. – Режим доступу: <http://www.acrada.gov.ua/achamber>
11. Міністерство транспорту та зв'язку України. Державна авіаційна адміністрація. – Режим доступу: <http://www.avia.gov.ua>; <http://www.ukraviatrans.gov.ua/news>
12. Андрущенко О. Лом престарелых / О. Андрущенко // Бизнес. – 2007. – № 9. – С. 112 – 116.
13. Прилукова Л. В. Действия, предпринимаемые провайдерами пусковых услуг в условиях «вялого» рынка коммерческих запусков / ГКБ «Южное» для «Спейс-Информ» / Аэрокосмический портал Украины / Интернет-ресурс: <http://www.nkau.gov.ua>
14. Матюшенко И. Ю., Макеева И. В. Инновационный механизм развития ракетно-космического комплекса Украины в условиях глобального экономического кризиса / Бизнес Информ. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2009. – № 10. – С. 40 – 52.
15. Пуски ракетноносіїв України 199 – 2008 / Интернет-ресурс: <http://www.nkau.gov.ua>
16. Алексеев Ю. О выборе приоритетов космической деятельности Украины / Вселенная, пространство, время, № 2, 2006. – С. 20 – 23.
17. Кукушкин В. И., Левенко А. С. / Воздушно-космический самолёт. Время поиска и свершений. – Д.: Проспект, 2007. – 108 с.
18. Горбулін В., Федоров О. Космічна стратегія: не маєш своєї – станеш частиною чужої / Дзеркало тижня, № 6 – 7, 20.02.2010. – С. 11.
19. Українські космічні технології. Світ ідей та інновацій / За ред. Е. І. Кузнєцова; На замовлення НКАУ. – К.: Український науково-інженерний центр Спілки наукових та інженерних об'єднань України, 2008. – 48 с.
20. Антон Филатов / Украинское ракетостроение: между стагнацией и приватизацией / Интернет-ресурс: <http://transserver.net>
21. Воронюк В. / Военно-промышленный курьер: Космические приоритеты Украины / Интернет-ресурс: <http://www.space.com.ua>
22. Северин Д. / Космические будни Украины: цифры, факты, мнения экспертов / Интернет-ресурс: <http://telegrafua.com/256/economics/3958/>

Література

- Кривов Г. А. Мировая авиация на рубеже XX – XXI столетий. Промышленность, рынки / Кривов Г. А., Матвиенко В. А., Афанасьева Л. Ф. – К.: «Компанія «Індустріальні технології», 2003. – 296 с.
- Airbus Global Market Forecast 2006 – 2025. – Режим доступу: <http://www.airbus.com>
- Airbus Global Market Forecast 2007 – 2026. – Режим доступу: <http://www.airbus.com>
- Press releases Boeing. – Режим доступу: <http://www.boeing.com/news/releases/index.html>
- Press releases Bombardier. – Режим доступу: www.bombardier.com

УДК 338.124.4

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В УКРАИНЕ И НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

ОРЛОВ Петр Аркадиевич

доктор экономических наук, профессор

Финансовый кризис, который начался в США в 2007 г., быстро перерос в мировой финансово-экономический, который по масштабам и негативным последствиям превосходит Великую депрессию 1929–1932 гг. Его продолжающееся углубление показывает, что наиболее тяжкие последствия наблюдаются в странах с менее развитой экономикой. Например, страны ЕС в первом полугодии 2009 г. зафиксировали более существенное падение ВВП, чем США, а в ЕС сильнее всех пострадали страны – новички: Венгрия, Литва, Латвия, Эстония, Румыния. В соответствии с прогнозом Организации по сотрудничеству и экономическому развитию ВВП США за 2009 г. сократится на 2,8%, а в ЕС – на 4,8% [21]. По оценкам Международного валютного фонда (МВФ), совокупный ущерб от глобального кризиса для налогоплательщиков всех стран в июле 2009 г. превысил 10 трлн долл.

Последствия финансово-экономического кризиса и пути выхода из него рассматривались в трудах В. М. Гейца, В. Мау, М. Ершова, С. Ю. Глазьева, М. Юсима, Nadeem Naqvi, Ю. Б. Иванова, О. Некипелова, Н. А. Кизима и других известных экономистов [3 – 7].

Среди экономистов ведётся спор, является этот кризис системным или типичным циклическим. Автор является сторонником точки зрения о системном характере этого кризиса. Кризис убедительно высветил существенные недостатки капиталистической социально-экономической системы, которые не удаётся преодолеть ни на основе концепции английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса, основанной на расширении роли государства в экономике, ни неolibеральной концепции Милтона Фридмана, лауреата Нобелевской премии 1976 г. Попытки Международного валютного фонда (МВФ) на начальном этапе кризиса 1998 г. навязать азиатским странам рецепты неolibеральной политики привели к углублению кризиса, ускоренному росту безработицы. Это привело к резкому сокращению количества сторонников неolibеральной концепции как среди учёных-экономистов, так и государственных деятелей. Переживаемый в настоящее время кризис ещё существенно ускорил этот процесс. Несмотря на достаточно большое количество уже проведенных международных форумов, не выработано общепризнанных подходов к эффективному преодолению кризиса.

Небезынтересно отметить, что по мере углубления кризиса среди населения США резко уменьшается количество сторонников капитализма. Так, в результате социоло-

гического опроса Rasmussen, проведенного в США в конце декабря 2008 г., свою приверженность этой социально-экономической системе высказали 70% опрошенных. Повторный опрос 7.04.2009 г. показал, что только 53% американцев остаются приверженцами капитализма, а 20% высказалось в пользу социализма [18].

По мнению автора, частное предпринимательство можно образно сравнить с огнём. Как известно, благом является только качественно и ответственно управляемый огонь, а неуправляемый огонь – это пожар, который приносит огромные бедствия. Так и слабо контролируемое государством частное предпринимательство в погоне за прибылью не останавливается даже перед тяжкими преступлениями против своих же сограждан. Примеров тому существует великое множество в сфере производства и реализации продукции, опасной для жизни, здоровья и имущества граждан, широкомасштабной подделки медикаментов, различных форм мошенничества, включая создание финансовых пирамид. Недавно разоблаченная в США самая крупная финансовая пирамида Бернара Медоффа за 20 лет своей преступной деятельности причинила убытки её клиентам из разных стран по первоначальным оценкам в размере 50 млрд долл., а по окончательным – 65 млрд долл. Среди её обманутых клиентов есть и такие, кто покончил жизнь самоубийством. С тех пор в результате активизации контролирующих органов за короткий период только в США было раскрыто 20 более мелких финансовых пирамид (8 млрд долл. и меньше). Финансовая пирамида была разоблачена в Японии (1,1 млрд евро) и в других странах [22]. Бывшие граждане СССР хорошо помнят трагедии вкладчиков гораздо менее крупной финансовой пирамиды ОАО «МММ» Сергея Мавроди, раскрытой в 1994 г., от которой пострадали несколько миллионов человек.

Не вызывает сомнения необходимость коренного реформирования мировой финансово-валютной системы и создания действенной системы международного контроля над ней. Ямайская валютная система, основанная на плавающих валютных курсах, оказалась не лучше, как предполагалось, а хуже предшествующей ей Бреттон-Вудской, предусматривающей золотое обеспечение долларов и фиксированные валютные курсы. Предоставленные США в 1973 г. Ямайским соглашением чрезмерно широкие полномочия по регулированию мировой финансово-валютной системы привели к крупномасштабному злоупотреблению ими. Кроме того, ещё в 1944 г. в Бреттон-Вудсе США получили исключительное право вето на любое решение, принимаемое МВФ или Всемирным банком. Это означает, что МВФ никогда не мог предъявить США какие-нибудь претензии. Более того, МВФ требовал, чтобы валютные резервы всех стран хранились в долларах. В настоящее время, по данным МВФ, мировые валютные резервы, оцениваемые в 6900 млрд долл. на 67% состоят из долларов США [16]. Поэтому экономика США продолжает развиваться и при очень большом внешнем долге. А за истекший с 1973 г. период США превратились из крупнейшего кредитора в крупнейшего должника.

Кризис отчётливо показал, что монопольное положение США в регулировании мировой финансово-валютной системы причинило колоссальный ущерб всем странам мира, и оно должно быть незамедлительно ликвидировано. В этой связи очень слабым утешением для всех пострадавших от кризиса могут служить извинения ушедшего со своего поста президента США Джорджа Буша. В интервью телеканалу ABC Дж. Буш заявил: «Я приношу извинения за то, что это происходит». И подчеркнул, что поддержит большее, чем практикуется сейчас, государственное вмешательство в американскую экономику, чтобы ослабить рецессию. Примечательно, что накануне апрельского саммита «большой двадцатки» в Лондоне позиции администраций США и ЕС сильно отличались, Президент США Барак Обама предлагал в качестве приоритета, чтобы страны двадцатки продолжали финансовую поддержку своих экономик по меньшей мере до 2010 г. Администрация ЕС в качестве приоритета выдвинула введение новых регуляторов для финансовой системы [15]. Китай предлагает параллельно доллару создать новую мировую резервную валюту. Аналогичную позицию заняла и Россия, а в июле 2009 г. под сомнение статус доллара как мировой резервной валюты поставила и Франция.

Недостатки капиталистической социально-экономической системы в какой-то мере можно снизить за счёт поиска рациональных масштабов и повышения эффективности государственного регулирования экономики, как каждой отдельной страны, так и международной в глобальных масштабах. Так, Президент Франции Николя Саркози высказался за создание «регулируемого капитализма», при котором одинаковые правила будут применяться ко всем игрокам рынка и будет присутствовать прозрачность финансовых операций. Канцлер Германии Ангела Меркель, выступая на встрече консервативных лидеров в Линце, отметила, что позволив крупнейшим банкам и финансовым институтам работать без достаточного контроля со стороны государства, США поступили безответственно по отношению ко всем мировым рынкам. Не вызывает сомнения, что быстрее и с меньшими потерями из этого кризиса выйдут страны, которые смогут обеспечить рациональные масштабы эффективного государственного регулирования экономики и социальной её направленности. В настоящее время 27 стран ЕС проводят интенсивные консультации, чтобы выработать единый подход к преодолению кризиса. Недавно вступившие в ЕС страны призывают остальных быть солидарными с ними и критикуют Францию и Германию за проявленный протекционизм. Например, при выделении государственных займов под льготный процент французским автомобилестроителям в феврале 2009 г. Президент Франции Николя Саркози оговаривал условие, чтобы они обязались не перемещаться в Чехию или другие страны [15]. В автомобилестроении ЕС занято 12 млн человек, и эта отрасль сильно страдает от кризиса.

Влияние мирового финансово-экономического кризиса на социально-экономическое развитие Украины достаточно сильно стало проявляться с августа 2008 г.,

когда существенно снизился объём экспорта металлопродукции. С тех пор его негативное влияние на социально-экономическое развитие страны постоянно увеличивается. Этому в большой степени способствует увеличивающаяся политическая, правительственная и социальная нестабильность.

В рейтинге самых политически нестабильных стран мира, составленном английским журналом *The Economist*, Украина заняла 16-е место. Для сравнения: России, Беларуси, Польше в рейтинге определили соответственно 65, 124-е, 136-е места, а самой нестабильной признали Зимбабве – 1-е место.

Очень негативно на качество государственного регулирования в нашей стране влияют: мощное лоббирование интересов бизнеса в Верховной раде, высокая коррупция, созданный приоритет политики над экономикой, низкий профессионализм чиновников. К сожалению, главным критерием для назначения на руководящий пост в органах государственного управления часто выступают не деловые качества, а принадлежность или приверженность к определенной политической партии или коалиции. Этим обусловлено во многих случаях либо низкое качество принимаемых нормативных актов, либо их направленность на обеспечение выгоды для отдельных видов бизнеса или политических сил, несмотря на ущерб для экономики в целом. Правительство нашей страны с большим опозданием заметило негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса на социально-экономическое развитие Украины, а также запоздало с разработкой комплексной программы преодоления его последствий. В то же время Научно-исследовательским центром индустриальных проблем развития НАН Украины и Федерацией работодателей Украины по собственной инициативе оперативно и качественно была разработана «Программа общегосударственных антикризисных мер» [5]. Хочется надеяться, что многие рекомендации этой программы будут реализованы органами государственного управления.

Существенные недостатки государственного регулирования экономики проявляются во многих сферах. Например; в мае 2008 г., когда уже набирал обороты мировой финансово-экономический кризис, была проведена искусственная ревальвация гривны, которая отрицательно сказалась на конкурентоспособности отечественной экспортной продукции всех видов и стимулировала импорт. По этой причине с августа – сентября 2008 г. резко снизилась конкурентоспособность отечественной металлопродукции на зарубежных рынках, доля которой вместе с изделиями из неё, по данным Госкомстата, за январь – октябрь 2008 г. в товарной структуре экспорта составляла 43%. Сама по себе такая акция для нашей страны с экспортоориентированной экономикой является крайне неэффективной даже при благоприятных условиях развития мировой экономики. Она обернулась не только огромными потерями экспортеров. По данным информационного агентства РБК-Украина от 16.04.2009, Председатель совета НБУ Петр Порошенко в своём выступлении на заседании «круглого стола», организованного представительством

Фонда К. Аденауэра в Украине, отметил, что искусственная ревальвация гривны в мае 2008 г. была проведена ценой потери 10 – 12 млрд долл. США золотовалютных резервов страны. А ревальвация якобы была проведена с целью борьбы с инфляцией, но не дала ожидаемых результатов.

На самом же деле получилась борьба с отечественными экспортёрами. Для определения суммарных потерь экономики от этой акции, проведенной в угоду импортёрам, необходимы достаточно трудоёмкие специальные исследования. Так, объём экспорта товаров за январь – май 2009 г. составлял 14362,9 млн долл. США или 55,9%, по отношению к январю – маю 2008 г., а импорта – 16572,6 млн долл. и соответственно 48%. Отрицательное сальдо внешней торговли товарами составляло 2209,7 млн долл. (за январь – май 2008 г. – 8806 млн долл.) [23]. Разумеется, что суммарное падение экспорта объясняется не только анализируемой ошибкой государственного регулирования, но и внешними факторами. Однако нижней границей потерь от неё будут 10 – 12 млрд долл. США золотовалютных резервов, израсходованных, по сути, не на пользу, а во вред экономике страны. Даже нижняя граница потерь от этой акции немного меньше обещанного МВФ кредита в 15 млрд долл., предоставление каждого транша которого оговаривается разными условиями и не всегда благоприятными для страны. Из этой суммы получено уже 7,3 млрд долл. и скоро будет выделено ещё 3,3 млрд долл.

В этом отношении убедительно выглядит опыт Китая в области экспортоориентированной экономики, который продолжительное время игнорировал многократные настоятельные требования администрации США провести ревальвацию юаня.

Другой пример. После ввода в действие в 1997 г. Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий» резко возросли масштабы ускоренной амортизации. Однако в этом документе до сих пор нет даже определения ускоренной амортизации, хотя термин этот в тексте закона используется [1]. Создаётся впечатление, что до сих пор разработчики закона не уяснили различие между методом и системой амортизации, что ускоренная система амортизации не может применяться для определения себестоимости продукции (тарифов и цен), что ускоренную систему амортизации можно создать на основе любого метода, и не существует такого понятия как норма ускоренной амортизации в отрыве от метода и системы. И это притом, что начиная с 1997 г. опубликовано много критических замечаний по этому поводу. В системе мер по преодолению кризиса в декабре 2008 г. в этом Законе был введен пункт 8.6.5. «Предоставить право промышленным предприятиям применять ежегодную 25-процентную норму ускоренной амортизации основных фондов группы 3. При этом амортизация основных фондов группы 3 производится до достижения балансовой стоимостью группы нулевого значения». Появились комментарии экспертов, которые эту «норму ускоренной амортизации» трактуют по-разному. Одни считают, что она применима к методу уменьшающегося остатка, а другие – к прямолинейному. Это является следствием некорректной формулировки данного пункта

закона без указания метода амортизации. При этом закон уже содержал две аналогичные формулировки. Не исключено, что и представители государственной налоговой администрации пункт 8.6.5. закона также трактуют неоднозначно. С учётом того, что ускоренная система амортизации может быть основана на использовании любого метода амортизации, только логический анализ ситуации позволяет прийти к выводу о необходимости применении этой «нормы ускоренной амортизации» в рамках прямолинейного метода.

Некорректно сформулирован пункт 8.6.1. закона: «Для налогоплательщиков, признанных монополистами согласно закону, сумма амортизационных отчислений не является обязательной составляющей тарифов, других видов цен на их услуги». Вместо того, чтобы категорически запретить предприятиям-монополистам использовать ускоренные системы амортизации для обоснования цен и тарифов, им предоставлено право выбора. Не исключено, что предприятия монополисты и в условиях кризиса пользуются этой лазейкой для увеличения тарифов и цен на услуги на основе применения ускоренных систем амортизации.

Приходится констатировать, что такой эффективный инструмент стимулирования инвестиций и обновления производства как ускоренная амортизация в результате его неграмотного применения в нашей стране не дает должного эффекта, а часто вообще приводит к отрицательным последствиям [9].

Еще более серьезные просчеты намеренно или ненамеренно были допущены при реформировании порядка начисления износа основных средств бюджетных учреждений. С 1997 г. им было предписано начислять износ основных средств ускоренными системами. Даже более ускоренными, чем это разрешалось для коммерческих предприятий [10]. Использование ускоренных систем начисления износа основных средств для бюджетных учреждений вообще противопоказано. В особенности, если существенно сокращается амортизационный период против экономически рационального срока службы, как это имеет место сейчас для большинства видов средств труда. Это стимулирует бесхозяйственность и злоупотребления при приватизации, коррупцию. К сожалению, и в пересмотренной в 2000 г. для них Инструкции [11], действующей и в настоящее время, сохранены те же «сверхускоренные» методы начисления износа средств труда, хотя публикации о пороках этого документа появились незамедлительно. В статье [12] были не только показаны пагубные последствия анализируемой Инструкции, но и обоснованы рекомендации по ее совершенствованию. Подобная Инструкция могла быть составлена либо специалистами очень далекими от экономики, либо по заказу дельцов от приватизации, которым таким образом создано надежное юридическое прикрытие. И они его успешно оберегают в течение уже 11 лет.

По данным Госкомстата, объёмы промышленного производства за январь – февраль 2009 г. по сравнению с январём – февралём 2008 г. снизились на 33,2%, металлургического производства и производства готовых

металлических изделий сократилось на 43,3%, а машиностроения – на 55,6%. Индекс реальной заработной платы в январе 2009 г. по сравнению с декабрем 2008 г. составлял 80,6%. За январь 2009 г. общая задолженность по выплате заработной платы увеличилась на 35,7%, или на 401,6 млн грн, и на 1 февраля достигла 1,5 млрд грн [23]. Это сопровождается ростом безработицы и социальной напряженности. Государственный центр занятости прогнозирует, что в 2009 году уровень безработицы в Украине увеличится почти до 9%.

Преодоление кризиса требует комплексного подхода и выделения приоритетных направлений. Обязательным условием должно быть требование, чтобы принимаемые меры ни в коем случае не выходили за пределы правового поля, базировались на Конституции, Законах Украины и других нормативных актах. В этой связи необходимо изменить государственную политику в отношении коммерческих отечественных банков, в том числе и с иностранными инвестициями. В настоящее время им оказывается всяческая помощь за счёт как легитимных, так и нелегитимных мер. Вопреки Конституции Украины и статье 1060 Гражданского кодекса Украины на основе постановления Национального банка Украины (НБУ) №319 от 11.11.2008 г. был объявлен мораторий на досрочное получение вкладов физическими и юридическими лицами. А оно даже не было зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины. Незамедлительно появились публикации юристов о нелегитимности постановления НБУ. Согласно ст. 41 Конституции Украины: «Каждый имеет право владеть, пользоваться и распоряжаться своей собственностью, результатами своей интеллектуальной, творческой деятельности».

Получилось, что во имя спасения коммерческих банков НБУ своим незаконным актом взял в заложники граждан Украины, грубо ущемив их право собственности. Далее последовала череда постановлений НБУ, посвящённых этой же проблеме. Было даже постановление НБУ № 413 от 4.12.2008 г., которое на очень короткое время отменяло постановление НБУ № 319 от 11.11.2008 г. Постановление НБУ № 413 было написано так, что его можно было трактовать по-разному, но при этом была упразднена пятипроцентная маржа между курсом покупки и продажи валюты банками. Банки же, включая и те, в активах которых уже преобладают иностранные инвестиции, например, Райффайзен Банк Аваль, демонстрируют своё якобы «законопослушание». Так было в получившем широкую огласку случае, когда банк «Надра» отказался досрочно выдать депозит даже для лечения больного раком мужа сестры вкладчицы. Не сделал он этого и после того, как два районных суда Харькова издали судебные приказы на возврат депозитов. Тяжба продолжалась более трёх месяцев, пока больной родственник не умер [13]. Это ужасный случай. Но можно предположить, что в масштабах страны подобных случаев сотни и тысячи.

Банкам нужна помощь, но не такими средствами. При этом они сами должны принимать необходимые антикризисные меры, подтверждать перед вкладчиками свою состоятельность и добропорядочность, не терять свой

имидж, а также способствовать выводу из кризиса реального сектора экономики. Вместо этого распространена практика всевозможных проволок в рассмотрении заявлений клиентов о досрочной выдаче вкладов, требование представить всевозможные справки. Если гражданин их предоставил, то ему чаще всего вручают формальный отказ в письменной форме со ссылкой на постановления Правления НБУ. Позднее выяснилось, что и «законопослушание» наших банков оказалось выборочным. Так, согласно данным, приведенным в докладе первого заместителя председателя НБУ Анатолия Шаповалова на заседании Верховной Рады 26.01.2009 г., из банковской системы за период с 1 октября 2008 г. по 26.01.2009 г. исчезли средства, эквивалентные 60 млрд грн. Пользуясь покровительством НБУ, банки стали массово отказывать гражданам и в выдаче депозитов, по которым наступили сроки. Известны случаи, когда доведенные до отчаяния владельцы таких вкладов приковывали себя наручниками к дверным ручкам банков.

Как показал скандал вокруг НАК «Нефтегаз», и права частной собственности в нашей стране могут защищаться очень активно вплоть до применения силовых структур СБУ. Видимо, определяющим здесь являются её размеры в расчёте на одного владельца и кому она принадлежит.

Небезынтересно, что постановление НБУ № 319 от 11.11.2008 г. похоже на меры, подготовленные НБУ во время кризиса в ноябре – декабре 2004 года, но тогда такой подход был оспорен в суде. Получается, что с тех пор мы не только не приблизились, но и существенно удалились от правового государства. Например, с целью предотвращения оттока вкладов из банков в Германии, Австрии, Греции, Ирландии, Португалии, Дании, Словакии, Австралии, Гонконге, Иордании, Кувейте, ОАЭ, Саудовской Аравии, Тайване ввели 100-процентные гарантии по вкладам [6, с. 23]. Мораторий на досрочную выдачу вкладов в Украине был отменен в мае 2009 г., в том числе по требованию международных организаций.

НБУ следует ограничить маржу при обмене валют коммерческими банками. Сейчас она может достигать 62% и более. Например, 2.02.2009 г. в одном из Харьковских отделений Райффайзен Банка Аваль курс российского рубля был на продаже – за 10 рублей 2,6 грн, а на покупке – за 10 рублей 1,6 грн. В таких условиях банкам выгоднее всего зарабатывать сказочные доходы на обмене валют, а не наращивать кредитование субъектов предпринимательства, способствующее преодолению кризиса. Этим они благополучно и занимаются с октября 2008 г. при активном содействии НБУ. В результате из-за недоступности кредитных ресурсов в упадок приходит реальный сектор экономики, а создать эффективную экономику в стране, сопоставимой по размерам с Украиной, основанную только на торговле импортными товарами и зарубежной валютой, ещё никому в мире не удавалось. Поэтому заслуживает внимания предложение В. А. Грищенко, Н. А. Кизима и Ю. Б. Иванова, чтобы иностранная валюта продавалась только в обменных пунктах коммерческих банков по официальному курсу НБУ с добавлением 3% [5, с. 18].

Иной подход можно наблюдать в промышленно развитых странах. Например, в январе 2009 г. министр экономики Франции госпожа Легард в качестве обязательного условия для получения финансовой поддержки государства банкам выдвинула требование ограничить выплаты дивидендов акционерам и запретить выплаты бонусов руководителям банков. Незамедлительно в печати появились заявления руководителей таких крупных банков, как BNP Paribas, Societe generale и Credit agricole, что они отказались от получения причитающихся бонусов за 2008 г. [14]. Размер бонуса руководителя в банке может достигать несколько миллионов евро за год. Аналогичные меры принимались в Англии и Германии. В США широкую огласку получил скандал из-за выплаты 73 руководителям страховой корпорации AIG, которой была предоставлена помощь государства, бонусов в размере 165 млн долл. Сенат незамедлительно отреагировал на это, назначив 90 процентный налог на бонусы руководителей организаций, получивших государственную поддержку. О мерах же подобных нашим по замораживанию вкладов граждан в промышленно развитых странах и речи быть не может.

НБУ оказал большинству отечественных коммерческих банков помощь в размере около 110 млрд грн. И в таких условиях, по данным аудиторской компании «Ernst & Young», заработные платы управленческого персонала банков в первом квартале 2009 г. по сравнению с 2008 годом выросла почти в два раза. А это означает, что решение всех проблем, созданных самими же коммерческими банками в погоне за сверхприбылью от ипотечного кредитования, в нашей стране полностью переложили на налогоплательщиков.

С целью стимулирования кредитования банками субъектов предпринимательства, а, следовательно, и их инвестиционной деятельности во многих странах за короткий период учётные ставки Централных банков были снижены до исторических минимумов. Например, в США до 0 – 0,25%, в Японии до 0,1%, в ЕС до 1,0%. В Украине же с мая 2008 г. учётная ставка оставалась неизменной до середины июня 2009 г. – 12%, а затем она была уменьшена НБУ до 11%, а в августе до 10,25%. Понятно, что при наших темпах инфляции (по данным Госкомстата 22,3% за 2008 г.) её нельзя опустить до уровня перечисленных выше стран, но на 2 – 4% её можно было бы снизить с целью стимулирования кредитования реального сектора экономики, одновременно усилив контроль НБУ за деятельностью коммерческих банков в этой сфере.

Среди других приоритетных мер, на взгляд автора, можно выделить:

- усиление социальной защиты малообеспеченных слоёв населения;
- организацию действенной борьбы с коррупцией вместо практиковавшейся ранее видимости борьбы, так как масштабы коррупции в стране постоянно увеличивались, а рекордные размеры выявленных единичных взяток зафиксированы в 2008 году;
- реализацию комплекса правовых и экономических мер, направленных на ликвидацию теневой эконо-

мики, что позволит существенно снизить налоговую нагрузку на предприятия при увеличении поступлений в бюджеты всех уровней;

- введение запрета и строгой ответственности за вывод капитала в офшорные зоны с целью уклонения от налогов.

Следует подчеркнуть, что эти проблемы тесно между собой связаны. Для их решения недостаточно принятие только экономических мер. Не преодолев коррупцию невозможно ликвидировать теневую экономику и перекрыть каналы вывоза капитала в офшорные зоны с целью уклонения от налогов. Первоочередной задачей является усиление социальной защиты малообеспеченных слоёв населения. Действующие в стране такие социальные стандарты как размер минимальной заработной платы и пенсии нуждаются в срочном пересмотре в сторону увеличения. В противном случае это может вызвать социальный взрыв. Так, действующий размер минимальной заработной платы 625 грн в месяц (2,6 долл. в день) в условиях высокой инфляции и сильно выросших тарифов на услуги ЖКХ не обеспечивает не только выполнение воспроизводственной функции, но и выживание человека. При этом в нашей стране до сих пор нет социальных пособий семьям на детей, как это имеет место в странах ЕС. Например, во Франции на одного ребенка супругам выплачивают пособие в размере 312 евро в месяц, на троих детей 613 евро, а на четверых и более – 1029 евро. В случае, если в семье остался один родитель, размер пособия увеличивается и составляет соответственно от 398 до 1436 евро в месяц [19]. Правительства многих стран мира в условиях кризиса проводят политику повышения налогов на доходы состоятельных граждан с целью оказания помощи малообеспеченным. Так, штат Нью-Йорк установит налог на «миллионеров» – на самом деле на людей с годовыми доходами 300 тыс. долл. и выше. В Украине с гораздо более высоким разрывом в доходах богатых и бедных, чем в США, подобные меры необходимо срочно принимать. Тем более, что другие источники пополнения бюджета имеют тенденцию к сокращению. По разрыву между доходами богатых и бедных мы скоро догоним Бразилию, где у богатых они в 58 раз выше, а не Норвегию, где они отличаются только в 6 раз, но имеется высокий уровень качества жизни, социальной стабильности и защиты населения. С этой целью целесообразно изменить налогообложение доходов граждан в сторону уменьшения налогов с низких доходов и увеличения с высоких, как это имеет место в странах ЕС. Например, во Франции в 2008 г. действовали ставки налога на доходы: 0; 5,5; 14; 30 и 40%. С годового дохода до 5852 евро налог не взимается. С годового дохода от 5853 до 11673 евро взимается 5,5% налога, а с дохода более 69505 евро – 40%. Сейчас прорабатывается вопрос о введении ещё более высокого налога на годовой доход 300 тыс. евро и выше.

У нас же существует единый налог на доходы граждан в размере 15%. Не подлежит налогообложению в настоящее время месячный доход в 330 грн. От политики обеспечения равенства богатых и бедных в налогах пора

переходить к политике сокращения разрыва в их доходах. Можно ввести налог на имущество богатых граждан. Это способствовало бы и снижению цен на жильё, так как некоторые граждане его скупали для последующей выгодной перепродажи. Этот налог предлагался уже сравнительно давно, но дальнейшего развития это предложение не получило. В 2008 году в Верховной Раде предлагалось ввести и налог «на богатство», но, и это предложение пока не реализовано, видимо, по одной и той же причине. Серьёзным препятствием для эффективного решения этой задачи является состав Верховной Рады, в которой в настоящее время более 50% миллионеров, а это потенциальные крупные плательщики рассматриваемых налогов и, как показывает развитие событий, не хотят становиться реальными плательщиками. Одновременно состав Верховной Рады чётко показывает, какой тип «кратии» действует в нашей стране и его огромную удалённость от демократии. Кроме того, успешное решение этой важной задачи зависит от решения остальных.

По данным неправительственной международной организации по борьбе с коррупцией «TRANSPARENCY INTERNATIONAL», в 2007 г. Украина заняла 118-е место среди 180 стран. Самый высокий уровень с коррупции отмечен в Сомали – 180-е место. В 2008 г. она скатилась на 134 место – это уровень Либерии и Никарагуа и худший результат среди «новых независимых государств», а в 2009 г. – на 146 место. Высшие руководители нашего государства отмечали, что в цене квадратного метра построенного жилья до 30 – 40% составляют взятки, но, к сожалению, нет никакой информации о позитивных изменениях в этой сфере. Совместными исследованиями Министерства экономики Украины, Министерства финансов и Национального банка был проведен бенчмаркинг результатов Украины в нескольких сферах [8]. По уровню коррупции наша страна оказалась на 37 месте из 43 стран, в число которых вошли страны ЕС, страны – бывшие республики СССР и мировые лидеры в этой сфере. Здесь также, чем выше место, тем хуже результат. В том числе по распространённости и влиянию кумовства мы оказались на 39 месте, а по потерям бизнеса от коррупции – на 41. В сфере судебной системы по защите прав собственности мы на 41 месте. Хуже обстоит дело только в России и Кыргызстане. По взяточничеству в судебной сфере наша страна на 37 месте, а самыми плохими были названы Таджикистан, Азербайджан и Кыргызстан. По взяточничеству в сфере государственных услуг – наша страна на 40 месте, а по взяточничеству в сфере налогообложения – на 39 [8, с. 36]. Для преодоления этого порока, прежде всего, необходимо ликвидировать коррупцию в судебной и правоохранительной системах. Успех в этой борьбе определяется не количеством принятых законов и даже не их строгостью, а обеспечением их эффективной реализации и неотвратимости наказания.

Весьма важно разработать и реализовать комплекс правовых и экономических мер, направленных на ликвидацию теневой экономики. По различным оценкам она в Украине составляет от 27 до 50 и более процентов. Это означает, что в случае её выведения из тени можно либо

на 27 – 50% снизить налоги на предприятия, которые платят налоги, либо на 27–50% увеличить поступления налогов в бюджеты всех уровней. По результатам упомянутого выше бенчмаркинга нашей стране по теневому сектору отведено 41 место, хуже обстояло дело только в Таджикистане и Кыргызстане [8, с. 36]. Понятно, что теневая экономика существует благодаря коррупции. Выведение её из тени возможно только по мере снижения коррупции.

Актуальным является введение запрета и строгой ответственности за вывоз финансовых ресурсов в офшорные зоны с целью уклонения от уплаты налогов. О больших масштабах таких операций говорят данные Госкомстата: о резко возросших объёмах прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из Украины на Кипр и в обратном направлении. Так, по состоянию на 1.01.2007 г., объём ПИИ из Украины был всего 243,3 млн долл., а к 1.01.2008 г. он вырос до 6196,1 млн долл., в том числе на Кипр было вывезено 5826,3 млн долл., что составляет 96% от общей суммы. Такая активность в этой сфере отнюдь не случайна, так как финансовый кризис зародился в США в 2007 году. Высока доля Кипра и в ПИИ, поступивших в Украину. По состоянию на 1.01.2008 г. из общей суммы 29489,4 млн долл. ПИИ в Украину 5825,5 млн долл. или 19,7 % поступило из Кипра [23]. Наивно было бы думать, что это инвестиции граждан или предприятий Кипра.

Активная борьба с уклонением от налогов с использованием офшорных зон с 2008 года ведётся в Германии, Англии и других странах. Многие страны выступают за полный запрет офшорных зон.

Реализация рассмотренных мер по преодолению кризиса, по мнению автора, обеспечит, прежде всего, усиление социальной стабильности в нашем государстве, а это будет способствовать повышению социально-экономической эффективности дальнейшего развития. Позитивным, что получила Украина, Россия и другие страны СНГ в результате кризиса 1998 г., было возвращение многих отечественных продовольственных и промышленных товаров на полки магазинов и вытеснение импортных из-за девальвации национальных валют. Хочется надеяться, что за счёт повышения качества государственного регулирования и этот кризис также принесёт не только огромные отрицательные последствия.

Литература

1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22 травня 1997 року N283/97-ВР із змінами і доповненнями.
2. Фридман М. Капитализм и свобода. – М.: Новое издательство, 2006. – 240 с.
3. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи // Економіка України, 2009. – № 2. – С. 5 – 23.
4. Некіпелов О. Ризики грошово-кредитної політики та сучасні фінансові кризи // Економіка України, 2009. – № 2. – С. 24 – 30.
5. Грищенко В. О., Кизим М. О., Иванов Ю. Б. Програма загальнодержавних антикризових заходів. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 36 с.

6. Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики, 2009. – № 2. – С. 4 – 23.
7. Ершов М. Кризис 2008 года: «Моменты истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. 2008. – № 12. – С. 4 – 26.
8. Потенціал України та його реалізація: Спільний аналітичний звіт Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України та Національного банку України. – 2008. – 110 с.
9. Орлов П. А., Орлов С. П. Амортизаційна політика як інструмент активізації інвестиційної й інноваційної діяльності підприємств. Інновації: проблеми науки і практики: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 317 – 335.
10. Інструкція з обліку основних засобів бюджетних установ // Галицькі контракти, 1998. – № 35. – С. 68 – 73.
11. Інструкція з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ. Затверджена наказом Головного управління Державного казначейства України від 17.07.2000 № 64 // Налоги и бухгалтерский учет, 2000. – № 43. – С. 10 – 22.
12. Орлов П. А., Орлов С. П. Визначення зношування основних засобів бюджетних установ // Фінанси України, 2002. – № 2. – С. 41 – 48.
13. В шансе на спасение отказать // Газета Время, 2009. – 12 февраля.
14. Les banques préservent les bonus de leurs traders // LE MONDE | 30.01.09.
15. L'UE ne devrait pas lancer de plan d'aide a l'Europe de l'Est//LE MONDE,FR. – 01.03.09.
16. Le dollar doit-il rester la monnaie de référence? // LE MONDE,FR. – 25.03.09.
17. Relance ou régulation, les positions des pays du G20 // LE MONDE,FR. – 27.03.09.
18. 53% des Américains pour le capitalisme // Le Figaro, 9.04.09.
19. S. Laurent, S. Potier. Social : 2,6 milliards pour «les victimes de la crise» // Le Figaro, 19.02.09.
20. Юсим М. Первопричина мировых кризисов / Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 28 – 39.
21. Robin Jean-Pierre. Pourquoi l'Amérique fait mieux que la zone euro // Le Figaro, 25.06.09.
22. Régis Arnaud. Le Japon découvre son Madoff, l'escroc qui inventa le «yen divin» // Le Figaro, 06.02.09.
23. <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 338.482.2

ОСОБЛИВОСТІ ТУРИСТСЬКИХ КЛАСТЕРІВ ЯК СИНТЕТИЧНИХ УТВОРЕНЬ

ТИЩЕНКО Олександр Миколайович

доктор економічних наук, професор

ПЕТРОВА Надія Борисівна

кандидат економічних наук, ст. викладач

Туристичний бізнес в усьому світі відіграє одну з ключових ролей у формуванні національної економіки. В Україні, державі, яка багата на рекреаційні та історико-культурні ресурси, туризму також приділяється почесне місце. Кількість туристів, що бажають відвідати Україну, з кожним роком зростає, через що наукові розробки, пов'язані з розвитком і вдосконаленням туристичної галузі, стають все більш актуальними.

Для оптимізації організаційних процесів у сфері туризму (створення бізнесу, впровадження інноваційних технологій, розробка нових маршрутів, укладання договорів з туристичними операторами, будівництво готелів і т. п.) все більшого поширення набувають кластерні форми утворення.

Кластери як інтегровані групи підприємств, фірм, організацій та установ, діяльність яких знаходиться в одній сфері бізнесу, є глобальним явищем. Вони характерні перш за все для розвинених країн, але не можна заперечувати їх наявність у країнах третього світу і в країнах з перехідною економікою. Головна концепція кластерної теорії – це об'єднання окремих елементів в єдине ціле для

виконання у взаємодії певної функції або реалізації певної мети. Кластеризація в туризмі є індикатором того, що глобалізаційні процеси охоплюють багато галузей економіки. Кластери утворюються в результаті просторового прояву дій ринкових сил. Оскільки будь-яке кластерне утворення є багатокомпонентне, а сфера туризму не є виключенням, то для використання теорії кластерів у дослідженнях туризму необхідно проводити аналіз взаємодії таких компонентів:

- об'єктів природної і культурної спадщини (туристські цінності);
- інфраструктурних об'єктів, пов'язаних з обслуговуванням туристів;
- освітніх організацій (підготовка кадрів);
- органів управління в туристській сфері;
- проектних та наукових установ.

Аналіз робіт з кластерної тематики показує, що в даний час кластерами іменуються зовсім різні за своїм генезисом об'єкти. У результаті вивчення досвіду кластеризації в багатьох країнах світу в роботі [6] географічно виділяється два типи кластерів:

- позапросторові (галузеві) – група споріднених взаємопов'язаних галузей сільського господарства, промисловості та сфери послуг, найбільш успішно спеціалізовані в міжнародному розподілі праці; до цього типу відносяться промисловий і національний кластери;
- просторові – група географічно сконцентрованих у певному регіоні компаній із суміжних галузей, що виробляють схожу або взаємодоповнюючу продукцію і характеризуються наявністю інформаційного обміну між фірмами – членами кластера та їх співробітниками, за рахунок якого підвищується конкурентоздатність кластера в світовому господарстві;

до цього типу відносяться регіональний, транскордонний і локальний кластери.

Узагальнюючи висновки різноманітних досліджень з питань кластеризації господарства, можна виділити кілька головних причин необхідності стимулювання розвитку кластерів. Так, регіональні кластери здатні помітно підвищити ефективність діяльності входячих до їх складу фірм. Це пояснюється тим, що для них полегшуються питання координації спільних дій, посилюється обмін інформацією та впровадження нововведень, стає можливим спільне використання обслуговуючих інфраструктурних об'єктів та підготовка кадрів у великих освітніх структурах [7]. Стає можливим також реальне порівняння фірмами-конкурентами ефективності діяльності одного з одним. Крім того, в зонах формування регіональних кластерів можливе створення оптимальних умов для організації нових фірм, функціонування яких пов'язане з наявністю трудових ресурсів відповідної кваліфікації, особливих режимів оподаткування та інвестицій, обслуговуючих і координуючих структур. Вищенаведене зумовлює актуальність дослідження економічної і соціальної доцільності взаємодії підприємств

і організацій як синтетичних (не природних) утворень у формі кластерів. Тому існує також необхідність науково-методичних основ розробки та впровадження кластерних логіко-структурних моделей з метою їх використання при вивченні територіальної організації туризму.

В економічній та спеціальній літературі поняття «кластер» має різні тлумачення, але головна ознака – поєднання окремих елементів і компонентів у єдине ціле для виконання у взаємодії певної функції або реалізації поставленої мети. У перекладі з англійської мови кластер означає «пучок», «скупчення», «група» [1]. Методологічним основам кластеризації присвячені праці М. Портера [2], який визначив фактори кластерної моделі, що створюють реальну можливість покращення загального стану території. Наукові дослідження інших вчених [3] присвячені розвитку внутрішніх і зовнішніх функціональних структур кластерів, етапам їх створення та адаптації до нових умов розвитку продуктивних сил. Значний вклад в теорію кластерних об'єднань вніс Л. С. Марков [5], який об'єднав і хронологізував підходи західних вчених щодо визначення дефініції кластера (табл. 1).

Таблиця 1

Хронологізація теорії визначення дефініції «кластер»

Автор	Рік	Джерело	Визначення
1	2	3	4
Porter	1990	The competitive advantage of nations	Промисловий кластер – ряд галузей, пов'язаних через зв'язки: покупець-постачальник або постачальник-покупець, або через загальні технології, загальні канали закупівель або розподілу, або загальні трудові об'єднання
Schmitz	1992	On the clustering of small firms	Кластер – група підприємств, що належать одному сектору і діючих у тісній близькості один до одного
Swann and Prevezer	1996	A comparison of the dynamics of industrial clustering in computing and biotechnology	Кластери – групи фірм у межах однієї галузі, розташовані в одній географічній області
Enright	1996	Regional clusters and economic development	Регіональні кластери – це промислові кластери, в яких фірми-учасники знаходяться в тісній близькості один до одного
Rosenfeld	1997	Bringing business clusters into the mainstream of economic development	Кластер – концентрація фірм, які здатні виробляти синергетичний ефект через їхню географічну близькість і взаємозалежності, навіть при тому, що їхній масштаб зайнятості може не бути виразним або помітним
Porter	1998	On competition	Кластер – географічно близька група пов'язаних компаній і взаємодіючих інститутів у специфічній області, пов'язана і взаємодоповнення їх спільністю
Feser	1998	Old and new theories of industry clusters	Економічні кластери не тільки пов'язані і підтримуючі галузі та інститути, а скоріше пов'язані і підтримують інститути, які більш конкурентоспроможні на підставі їх взаємозв'язків
Swann and Prevezer	1998	The dynamics of industrial clustering	«Кластер» означає велику групу фірм в пов'язаних галузях в окремій місцевості
Elsner	1998	An industrial policy agenda 2000 and beyond	Кластер – група фірм, які функціонально пов'язані як вертикально, так і горизонтально. Функціональний підхід підкреслює якість існуючих взаємозв'язків між фірмами та інститутами, що підтримують кластер – такі взаємозв'язки визначаються через ринок
Steiner and Hartmann	1998	Learning with clusters	Кластер – ряд взаємодоповнюючих фірм (у виробничому або обслуговуючих секторах) суспільних, приватних і напівсуспільних дослідних інститутів та інститутів розвитку, які пов'язані ринком праці та / або зв'язками витрат-випуску, та / або технологічними зв'язками

Закінчення табл.1

1	2	3	4
Roelandt and den Hertag	1999	Cluster analysis and cluster-based policy making in OECD countries	Кластери можуть бути охарактеризовані як мережі виробників сильно взаємозалежних фірм (включаючи спеціалізованих постачальників) пов'язаних один з одним, що збільшує вартість ланцюга виробництва
Simmie and Sennett	1999	Innovation in the London metropolitan region	Ми визначаємо інноваційний кластер як велику кількість пов'язаних індустріальних та / або сервісних компаній, що мають високий рівень співпраці, в т. р. через ланцюг поставок, і функціонують при однакових ринкових умовах
Bergman and Feser	1999	Industrial and regional clusters	Промислові кластери можуть бути визначені в самому загальному вигляді як група комерційних підприємств і некомерційних організацій, для яких членство у групі є важливим елементом індивідуальної конкурентоспроможності кожного члена фірми. Кластер пов'язує разом угоди купівлі-продажу або загальні технології, загальних покупців або канали розподілу, або трудові об'єднання Регіональні кластери – це промислові кластери, які сконцентровані географічно, звичайно всередині регіону, який утворює столичний район, ринок праці та інші функціональні господарські одиниці
Egan	2000	Toronto Competes	Кластер – це форма промислової організації, яка залежить від мереж високо спеціалізованих, взаємопов'язаних фірм приватного сектору та закладів громадського сектору, чия кінцева продукція проникає на ринки за межі центрального (metropolitan) регіону
Crouch and Farrell	2001	Great Britain: falling through the holes in the network concept	Більш загальна концепція кластеру передбачає щось значно ширше: тенденція для фірм подібного типу бізнесу розташовуватися близько один до одного, хоча без володіння особливо важливим – присутністю в області
Van den Berg, Braun and van Winden	2001	Growth clusters in european cities	Популярний термін – кластер найтісніше пов'язаний з місцевим або регіональним мережним розмахом... Більшість визначень розділяють поняття кластерів як локалізованих мереж спеціалізованих організацій, чії процеси виробництва тісно пов'язані через обмін товарами, послугами та / або знанням
OECD	2001 2002	World congress on local clusters Regional clusters in Europe	Регіональні кластери відносяться до географічно обмежених концентрацій взаємопов'язаних фірм і можуть використовуватися як ключове слово для більш старих концепцій подібно до індустріальних районів, спеціалізованих промислових агломерацій та місцевих виробничих систем
Visser and Boshma	2002	Clusters and networks as learning devices for individual firms	Кластери визначаються як географічні концентрації фірм, залучених в подібну і пов'язану діяльність
Andersson et al.	2004	The cluster policies whitebook	Кластеризація в загальному вигляді визначається як процес спільного розташування фірм та інших дійових осіб всередині концентрованою географічної області, кооперації навколо певної функціональної ніші та встановленні тісних взаємозв'язків і робочих альянсів для посилення їх колективної конкурентоспроможності
Марков Л. С.	2006	Экономические кластеры: понятия и характерные черты	Кластери – це просторово сконцентрована критична маса спеціалізованих, численних дійових осіб, які залучені до комбінування, конкуренції і кооперації

Що стосується сфери туризму, розвиток якої проголошено пріоритетним напрямом розвитку економіки України [4], то поки вона не має методики організації кластерних структур, через що утворення кластерів на різних ієрархічних рівнях – регіональних, локальних – проводяться на основі узагальнених окремих публікацій зарубіжних авторів. Крім того, на сьогоднішній день відсутня також дефініція кластера, що знайшла б своє закріплення на законодавчому рівні в туристській сфері, хоча як вітчизняні, так і закордонні науковці виявили цілу низку факторів, що характеризують особливості кластерних об'єднань в туристській сфері.

Головна концепція кластерної теорії – це об'єднання окремих елементів в єдине ціле для виконання у взаємодії певної функції або реалізації певної цілі. О. М. Кальченко [8] поєднав підходи до визначення кластера в сфері туризму, таким чином визначивши туристський кластер як систему інтенсивної виробничо-технологічної та інформаційної взаємодії туристських підприємств, постачальників базових та додаткових послуг із приводу створення спільного туристського продукту. До туристських кластерів відносяться групи підприємств, сконцентрованих географічно в межах регіону, які спільно використовують туристські ресурси, спеціалізовану туристську інфраструктуру, ло-

кальні ринки праці, здійснюють спільну маркетингову та рекламно-інформаційну діяльність.

Туристичний кластер – це, в першу чергу, спільнота різних підприємств і організацій на певній території, що направлені або опосередковано пов'язані із наданням туристських послуг [8]. Границі туристського кластера досить складно підпорядкувати стандартним системам галузевої класифікації.

Туристський кластер повинен складатись із комбінації галузей, що створюють турпродукт, і умови для підвищення його конкурентоспроможності. Границі туристського кластера можуть змінюватись у зв'язку з появою нових підприємств і галузей, зі зміною умов ринку, державного регулювання.

В структурі типового туристського кластера О. М. Кальченко виділяє чотири основні сектори:

- сектор виробництва туристських послуг;
- сервісний сектор;
- допоміжний сектор;
- сектор забезпечення життєдіяльності туристського кластера [8].

Сектор виробництва туристських послуг включає підприємства, що безпосередньо виробляють та реалізують туристські послуги: туроператорські фірми та туристські агенції, заклади з розміщення, оздоровлення, перевезення, харчування та організації дозвілля туристів.

Сервісний сектор об'єднує банківсько-кредитні та страхові установи, навчальні заклади туристського профілю, наукові установи, а також бізнес-центри, лізингові компанії.

Допоміжний сектор, по-перше, включає різноманітні підприємства з виробництва сувенірів, туристського спорядження, специфічних для певної місцевості товарів; по-друге, поліграфічні підприємства, картографічні фабрики, періодичні видання, телерадіокомпанії; по-третє, органи державної влади, агенції регіонального розвитку, міжнародні та державні фонди і програми.

Сектор забезпечення життєдіяльності туристського кластера зв'язує між собою інші сектори і координує їх діяльність. Він включає маркетинговий, рекламно-інформаційний, логістичний та юридично-аудиторський відділи [9].

Наявність всіх вище перерахованих елементів туристського кластера не є обов'язковими. Склад його учасників може розширюватись залежно від тісноти зв'язків, рівня сформованості кластера. З частиною компаній сервісного та допоміжного секторів туристський кластер може укласти угоди про співробітництво, що не передбачають їх входження до кластера. Відмінності кластерної моделі об'єднання підприємств туристського бізнесу від інших об'єднань наведені в табл. 2.

Схема формування туристського кластера є досить складною і охоплює не лише туристські підприємства, а й цілий ряд підприємств, організацій, територій і об'єктів, що належать до споріднених галузей (рис. 1).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика туристичного кластеру та об'єднання підприємств (за матеріалами [10])

Об'єднання підприємств туристичного бізнесу	Кластерна модель об'єднання підприємств туристичного бізнесу
Об'єднуючим є пільговий доступ до туристичних ресурсів	Об'єднуючим є спільний доступ до туристичних та інших ресурсів
Членство є обмеженим	Відкритий до вступу нових членів
Засновуються на договірній (контрактній) основі	Заснована на соціальних цінностях, що сприяє підвищенню рівня довіри та взаємовіддачі
Засновані на принципах кооперації	Об'єднує принципи кооперації та конкуренції
Спільна мета ведення	Комплексне бачення мети

Основними перевагами кластерної моделі організації туристської діяльності національних підприємств є:

- підвищення економічної ефективності і конкурентоспроможності спільної діяльності об'єднаних у туристський кластер підприємств порівняно з відокремленою діяльністю;
- зменшення собівартості послуг за рахунок спільного використання туристських ресурсів та туристської інфраструктури, розширення кола конкуруючих між собою постачальників та споживачів туристських послуг, розвитку кооперації та договірної спеціалізації;
- стимулювання інноваційного розвитку, розширення доступу до інновацій шляхом збільшення міжфірмових потоків ідей та інформації;
- формування локального галузевого ринку праці, що дозволяє здійснювати обмін співробітниками, їх стажування, підвищення кваліфікації;
- покращення інвестиційної привабливості регіонів;
- кластеризація туристської діяльності при правильній організації стимулює зростання і розвиток інших виробництв;
- кластерні технології сприяють налагодженню зв'язків між державними і бізнесовими колами при розв'язанні економічних проблем регіонів.

Як можна побачити на рис. 1, туристський кластер, на відміну від інших форм кластерних утворень, не є природним утворенням, оскільки всі сфери діяльності, що залучені в формуванні туристського кластера, приєднуються шляхом регламентованих відносин (укладанням договорів, підписанням правових та нормативних актів тощо). Крім того, на відміну від існуючих кластерних об'єднань, туристські кластери мають деякі особливості:

- об'єднання структур здійснюється на підставі взаємовигідних умов та синтетично;
- кордони кластера не мають чітко визначених меж;
- виявити «ядро» кластера є вкрай складним процесом, оскільки реалізація туристської послуги відда-

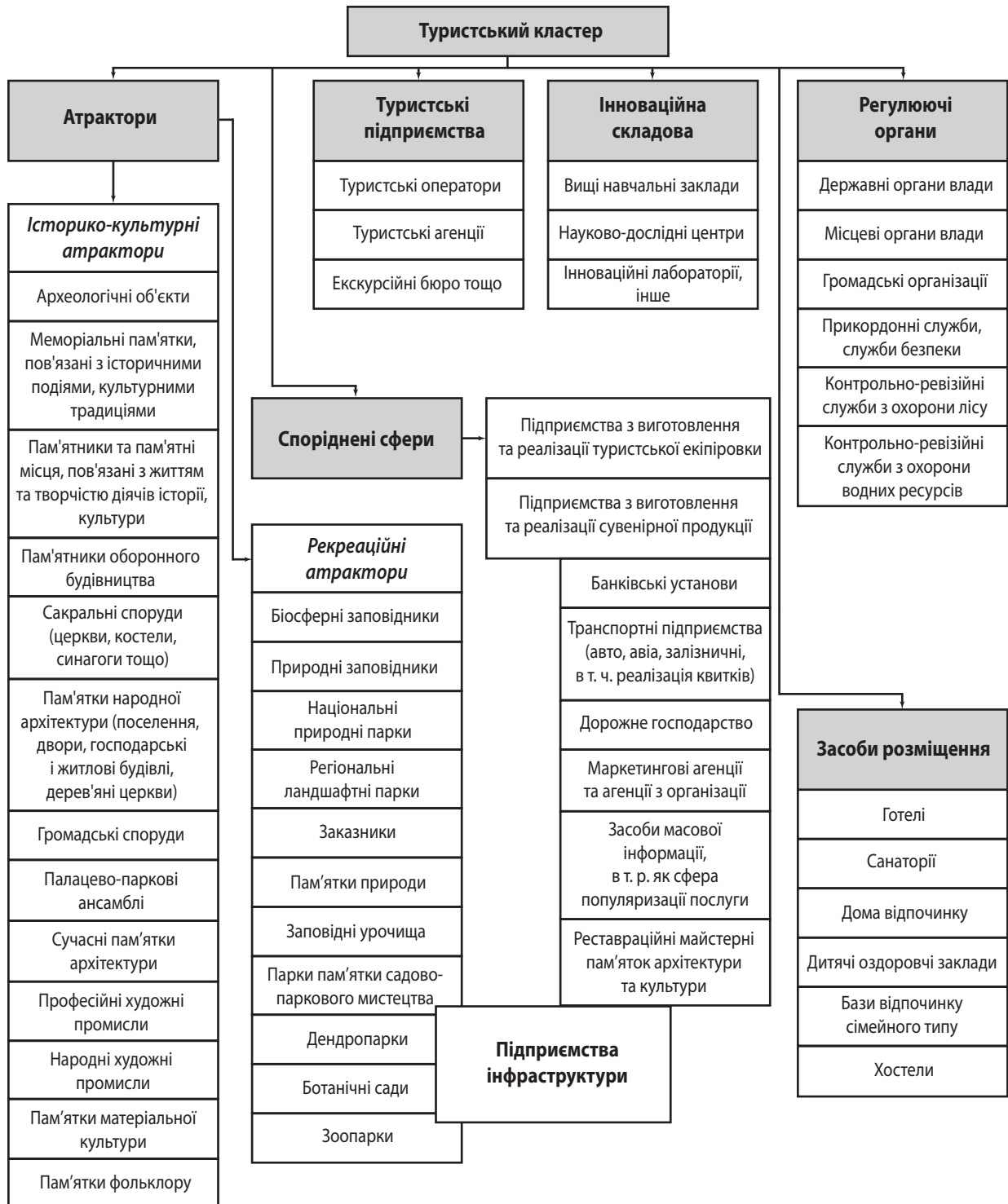


Рис. 1. Схема формування туристського кластеру

лена від споживача і часто навіть не обмежена географічними кордонами;

- реалізатори туристських послуг часто існують на віртуальному рівні (мова йде про можливість бронювання туру, квитка на рейс, місця в готелі або санаторії через Інтернет-агенції) і можуть належати відразу до багатьох туристських кластерів;

- найбільша концентрація підприємств-реалізаторів туристського продукту спостерігається в місцях найбільш віддалених від власне продукту;
- інноваційна складова туристського кластера враховує необхідність обслуговувати одразу всі рівні туристського кластера (підготовка фахівців в сфері туризму і готельного господарства, менеджерів,

екскурсоводів та професійних гідів, виробників та продавців туристської екіпіровки, розробників туристських маршрутів, тощо) (рис. 2).

Що стосується досвіду створення туристських кластерів в зарубіжних країнах, то дана проблема має досить високий рівень наукового та практичного опрацювання в Італії. Завдяки державній підтримці було створено дієвий кластер в Італії – місцева туристська система «Тразименське озеро» в Умбрії, яка об'єднує поряд із туристськими підприємствами і закладами розміщення та харчування, також торговельні організації, підприємства з виробництва товарів широкого споживання, товарів, специфічних для даної місцевості (вино, оливкова олія). З інших діючих кластерів слід згадати «Салінунтінські терми» (Сицилія), «Адріатичне море і берег», «Міста мистецтв, культури та бізнесу» (Емілія-Романія) тощо. Запровадження кластерної моделі в туризмі здійснюється і в інших країнах Західної Європи. Функціонують ряд туристських кластерів у Шотландії, кластер туризму і відпочинку у Північній Ірландії (Велика Британія), численні кластери з організації дозвілля у Франції.

В Росії також відбуваються процеси становлення кластерної моделі в туризмі як ефективної моделі організації туристичної діяльності. Зокрема, найбільшим потенціалом, за оцінками експертів, володіє туристичний кластер міст Північно-Західного округу Росії (Великий Новгород, Псков, Вологда, Смоленськ). Іншим перспективним кластером на території Росії є туристсько-рекреаційний кластер Краснодарського краю [9].

Важливим є також визначення особливостей позиції туристського продукту чи послуги для адаптації складових туристського кластера до забезпечення його найефективнішої реалізації (максимізації прибутку в довгостроковій перспективі) (рис. 3).

Таким чином, можна дати дефініцію туристського кластера, враховуючи всі особливості його формування та кінцеву мету, як *синтетичне об'єднання туристських атракторів, підприємств та засобів розміщення з інноваційним сектором економіки, низкою споріднених сфер та регулюючими органами з метою досягнення синергетичного ефекту розвитку туристської сфери з подальшою інтеграцією на економічну і соціальну сфери.*

В Україні процес впровадження кластерної моделі організації господарської діяльності знаходиться у стадії становлення. Не дивлячись на здійснення ряду заходів, спрямованих на підвищення конкурентоздатності окремих секторів економіки України та її регіонів на базі кластерної моделі, кількість діючих кластерів в Україні залишається незначною. Особливо це стосується туристської галузі, що є перспективною в цьому відношенні. Кластерні технології застосували спочатку на Хмельниччині, а трохи згодом на Івано-Франківщині. На Хмельниччині така модель впроваджується досить успішно, вже діють чотири кластери. Це: будівельний та швейний у Хмельницькому, туристичний та харчовий кластер в Кам'янці-Подільському. Успішно діє кластер агроекотуризму «Оберіг». Зараз він об'єднує 6 тисяч працівників. Це перший подібний кластер сільського туризму в Україні [8].

Перспективи розвитку туристського кластеру в Україні мають багато позитивних аспектів, серед яких найвагомішими є:

- оздоровлення нації шляхом популяризації активного способу життя та мислення;
- оновлення економіки шляхом розвитку споріднених з туризмом сфер;
- збереження пам'яток культури та архітектури;
- підвищення рівня освіти шляхом відкриття доступу до джерел формування історії;
- оновлення екології шляхом розвитку екологічно чистих видів відпочинку.

Таким чином, гармонійний розвиток туристської сфери України буде більш системним за умови кластерних формувань. Кожна зі складових кластера туристської сфери потребує додаткового вивчення свого можливого потенціалу задля підвищення синергетичного ефекту всього кластера. Ці питання набувають великої актуальності, тому що від розвитку складових залежить як загальний стан туристської сфери, так і економіки України, рівень та якість життя населення і стабільність екологічного становища.

Література

1. Горлачук В. В. Кластерна модель розвитку туризму в місті. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/SocGum/Npchdu/Economy/200996/96-14.pdf>
2. Портер М. Э. Конкуренция: Учебное пособие. Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2001. – 496 с.
3. Пойтченко К. А. Кластери як фактор структуривання економіки // Стратегія економічного розвитку України. – 2001. – Вип. 7.– С. 623 – 628.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 18 листопада 2003 р. №1282 – ІV.
5. Марков Л. С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты. – Режим доступа: http://www.globalteka.ru/referat/doc_details/2835-----.html
6. Пилипенко И. В. Повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов // Гуманитарный стратегический маневр / Под ред. В. Н. Кузнецова. – М.: Книга и бизнес, 2004. – С. 130 – 155
7. Ковалев Ю.П. Региональные туристские кластеры как перспективная составная часть туристского хозяйства России / Смоленский гуманитар. ун-т. Смоленск. – Режим доступа: <http://www.shu.ru/pages/magazin/base>
8. Кальченко О. М. Кластеризация в туристичній галузі. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vcndtu/Ekon/2009_39/22.htm
9. Гонтаржевська Л. Г. Ринок туристичних послуг в Україні: Навч. посіб./ Л. Г. Гонтаржевська – Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
10. Стан туристичної інфраструктури Чернігівщини: проблеми і перспективи. – Режим доступу: <http://val.ua/culture/Culture//>

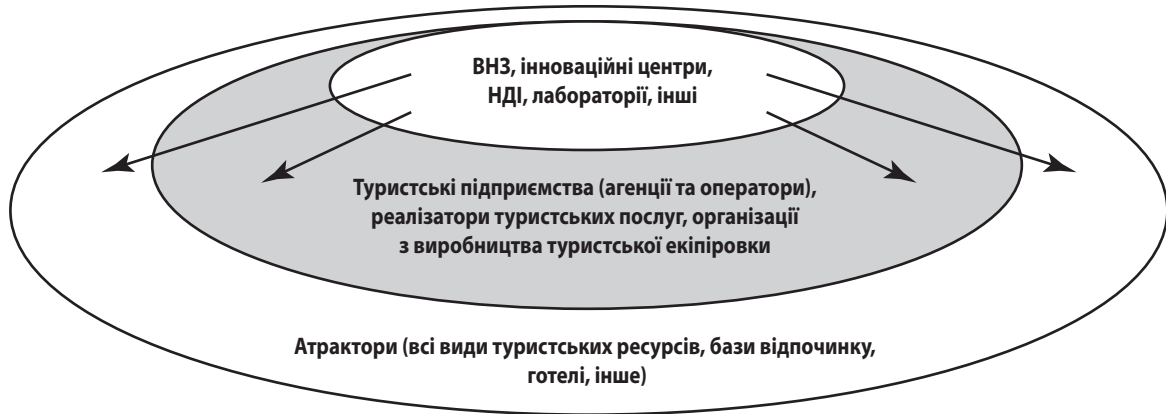


Рис. 2. Роль інноваційної складової в забезпеченні діяльності туристських кластерів

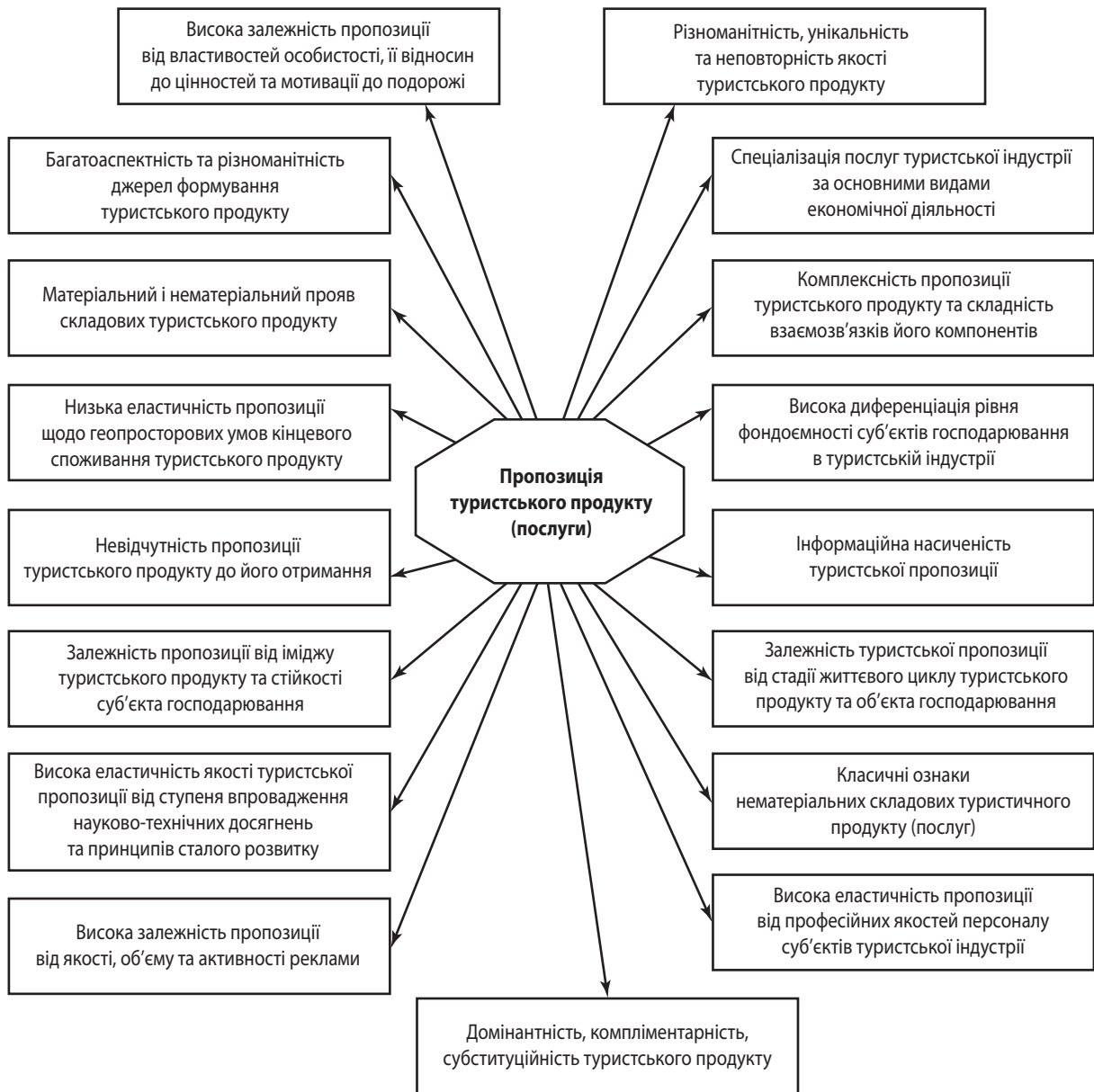


Рис. 3. Особливості пропозиції туристського продукту (послуги), що впливають на формування туристського кластеру

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.122

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТИПОЛОГІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ КРАЇНИ

ГЕЙМАН Олег Айзікович

кандидат економічних наук

КРУПА Олеся Миронівна

здобувач

Вступ. Сьогодні потреба в типологізації регіонів країни по різних ознаках виникає при прийнятті управлінських рішень по розробці економічної політики, спрямованої на вирівнювання їхнього економічного розвитку.

Однак, незважаючи на важливість цієї проблеми майже для всіх країн світу, проведені дослідження показали, що пропонувані в теорії й практиці підходи до типологізації регіонів країни носять безсистемний характер і не дозволяють виробити обґрунтовану державну політику, спрямовану на вирівнювання їхнього економічного розвитку.

Постановка завдання. На підставі аналізу робіт учених, таких як: Гранберг А. Г., Гутман Г. В., Стеченко Д. М. і ін. [1, 2, 3], висунуто такі дві гіпотези:

Гіпотеза 1. Про виявлення регіонів, що вимагають державної підтримки, на основі їх типологізації.

Гіпотеза 2. Про характер типологізації регіонів країни.

Метою даної статті є висвітлення результатів дослідження, спрямованого на аналіз та доведення висунутих гіпотез.

Результати. Розглянемо більш докладно наведені вище гіпотези типологізації регіонів країни.

На підставі проведеного авторами аналізу нерівномірності економічного розвитку регіонів України, зроблено висновок, що їх типологізацію, у першу чергу, необхідно проводити за рівнем економічного розвитку й темпам економічного зростання.

У теорії й практиці для типологізації регіонів за рівнем і динамікою економічного розвитку пропонуються різні показники [4] (табл. 1).

Як видно з табл. 1, найчастіше дослідниками для оцінки рівня економічного розвитку використовувався показник ВВП (ВРП) на душу населення, тому пропонується використовувати цей показник нарівні з показником зміни ВВП

(ВРП для типологізації регіонів України за рівнем і динамікою економічного розвитку).

Таблиця 1

Показники, що були використані при типологізації рівня й динаміки економічного розвитку країн світу та їхніх регіонів

Автор / Джерело	ВВП на душу населення	Обсяг промислового виробництва	Динаміка промислового виробництва	Виробництво товарів на душу населення	Динаміка роздрібного товарообігу	Динаміка сільськогосподарського виробництва	Обсяг сільськогосподарського виробництва	Разом
Вольський В. В. [5]	1						1	2
Болотин Б. М., Шейніс В. А. [6]	1						1	2
Тягуненко В. Л. і ін. [7]				1				1
Проект ТАСІС [8]		1						1
Очича Ч. [9]	1							1
Дуглас Ю. [10]	1	1		1	1			4
Словенія [11]	1							1
Бородулина Н. О. [12]	1	1						2
Лавровський Б. [13]	1							1
Усього	7	1	2	1	1	1	2	15

Наведені вище два критерії типологізації регіонів мають 4 можливі комбінації:

1. Рівень економічного розвитку регіону вище, ніж у середньому по країні (ВР), і темпи його економічного зростання вище, ніж у середньому по країні (ВТ).
2. Рівень економічного розвитку регіону вище, ніж у середньому по країні (ВР), і темпи його економічного зростання нижче, ніж у середньому по країні (НТ).
3. Рівень економічного розвитку регіону нижче, ніж у середньому по країні (НР), і темпи його економічного зростання вище, ніж у середньому по країні (ВТ).
4. Рівень економічного розвитку регіону нижче, ніж у середньому по країні (НР), і темпи його економічного зростання нижче, ніж у середньому по країні (НТ).

Графічно дані комбінації 2-х критеріїв типологізації регіонів України можна навести у вигляді такої матриці (рис. 1).

Рівень економічного розвитку	BP	2 BP – NT	1 BP – BT
	NP	4 NP – NT	3 NP – BT
		Темпи економічного розвитку	

Рис. 1. Матриця типологізації регіонів країни за рівнем і темпами їхнього економічного розвитку

У першому квадранті матриці розташовуються регіони з високим рівнем і динамікою економічного розвитку (BP – BT). У другому квадранті перебувають регіони з високим рівнем і низькою динамікою економічного розвитку (BP – NT). У третьому квадранті розміщуються регіони з низьким рівнем, але високою динамікою економічного розвитку (NP – BT). У четвертому квадранті розташовуються регіони з низьким рівнем і низькою динамікою економічного розвитку (NP – NT).

У зв'язку з тим, що типологізація регіонів проводиться тільки по 2 критеріям, в дослідженні не використовувався спеціальний математичний інструментарій. Всі регіони країни по двох наведених критеріях були розбиті на 2 групи: які мають значення критеріїв вище й нижче середнього по Україні.

Варто помітити, що наведена вище типологізація регіонів дозволяє класифікувати їх за рівнем і динамікою їхнього економічного розвитку, що не дозволяє визначити причини нерівномірності для вироблення ефективної економічної політики по її подоланню.

У цьому зв'язку представляється доцільним здійснювати причинно-наслідкову типологізацію регіонів України за такою схемою (рис. 2).

Типологізація регіонів країни по характеристиці рівня й динаміці економічного розвитку була розглянута вище.

Наступним критерієм причинно-наслідкової типологізації регіонів країни є характеристика структури процесу функціонування їхніх економік.

Для даної типологізації в теорії й практиці пропонуються такі показники (табл. 2).

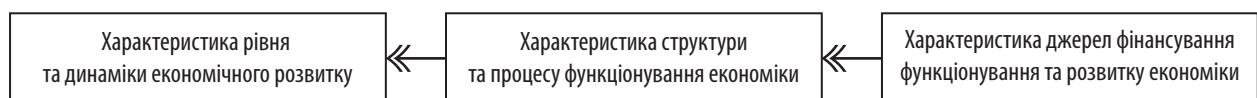


Рис. 2. Схема причинно-наслідкової типологізації регіонів України

Таблиця 2

Показники, які використовуються при типологізації регіонів при оцінці структури і процесу функціонування їхніх економік

Автор / Джерело	Відносний рівень індустріалізації	Структура ВВП	Галузева структура промислового виробництва	Обсяг експорту регіонів і його структура	Обсяг імпорту регіонів і його структура	Експортність економіки	Коефіцієнт ефективності експорту	Разом
Вольський В. В. [5]	1	1		1	1	1	1	6
Болотин Б. М., Шейніс В. А. [6]	1	1		1	1	1	1	6
Проект ТАСІС [8]			1					1
Маркова Н., Беденков О. [14]			1					1
Галкін А., Козаків А. [15]			1					1
Дуглас Ю. [10]			1					1
Австралія [11]			1					1
Усього	2	2	5	2	2	2	2	17

Як видно з табл. 2, найчастіше дослідниками в процесі типологізації регіонів при оцінці структури і процесу функціонування їхніх економік використовувався показник структури регіональної економіки і її відкритості зовнішньому середовищу. Тому дані показники необхідно використовувати в подальших дослідженнях. Як конкретні показники, що характеризують структуру економіки регіону і її відкритість зовнішньому середовищу, пропонується застосовувати такі: частка промисловості у ВРП і відношення обсягу експорту товарів до ВРП. Крім того, з огляду на те, що економіка України, відповідно до стратегії розвитку країни, повинна розвиватися по інноваційному шляху, пропонується використовувати ще й показник питомої ваги інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції регіону.

Згідно рис. 2, впливає, що критерієм типологізації регіонів країни є характеристика джерел фінансування функціонування й розвитку їхніх економік. Для даної типологізації в теорії й практиці пропонуються такі показники (табл. 3).

Таблиця 3

Показники, які використовуються при типологізації регіонів при оцінці джерел фінансування функціонування й розвитку економік

Автор / Джерело	Обсяг експорту-імпорту капіталу	Обсяг іноземних інвестицій	Забезпеченість видатків регіону власним податковим потенціалом	Частка надходжень із федерального бюджету	Частка трансфертів	Відношення податкової частини бюджету до національного доходу	Відношення військових видатків до національного доходу	Разом
Вольський В. В. [5]	1							1
Болотин Б. М., Шейніс В. А. [6]	1							1
Тягуненко В. Л. і ін. [7]						1	1	2
Проект ТАСІС [8]			1					1
Бородулина Н. О. [14]		1	1					2
МГУ [17]			1					1
Проект ТАСІС [8]			1	1	1			3
Усього	2	1	4	1	1	1	1	11

Як видно з табл. 3, у теорії й практиці як джерела фінансування функціонування й розвитку економік регіону виділяються доходи бюджету й власні й прямі іноземні інвестиції. Тому ці джерела й необхідно враховувати в подальших дослідженнях. Як конкретні показники, що характеризують джерела фінансування й розвитку економік регіонів, пропонується застосовувати такі: доходи бюджету до ВРП і інвестиції в основний капітал і прямі іноземні інвестиції до ВРП. Крім того необхідно враховувати ще одне джерело фінансування функціонування й розвитку економік регіонів – це кредити банків (показник вимоги банків по кредитах до ВРП).

Таким чином, ґрунтуючись на проведеному вище дослідженні, можна запропонувати таку систему показників, що забезпечують причинно-наслідкову типологізацію регіонів України (табл. 4).

Після проведення відповідних типологізацій регіонів країни складається матриця їхнього причинно-наслідкового взаємозв'язку, що має такий вигляд (табл. 5).

Таблиця 4

Показники причинно-наслідкової типологізації регіонів України

Рівень типологізації	Критерій	Показник
Економічний розвиток	Рівень	ВРП на одного жителя
	Динаміка	Темп зміни ВРП
Структура і процес функціонування економіки	Структура економіки	Питома вага промислового виробництва у ВРП
	Експортна спрямованість економіки	Співвідношення обсягів експорту товарів до ВРП
	Інноваційність	Питома вага інноваційної продукції
Джерела фінансового функціонування і розвитку економіки	Бюджетна забезпеченість	Доходи бюджету всіх рівнів до ВРП
	Інноваційна привабливість	Власні й прямі іноземні інвестиції до ВРП
	Кредитна привабливість	Кредити банківських установ до ВРП

Таблиця 5

Матриця причинно-наслідкового взаємозв'язку типологізації регіонів країни

Рівні типологізації регіонів			Регіон
Економічний розвиток	Структура й спрямованість функціонування економіки	Джерела фінансового забезпечення функціонування економіки	
Класифікація регіонів за рівнем і динамікою економічного розвитку	Класифікація регіонів за структурою й спрямованістю функціонування економіки	Класифікація регіонів по джерелах фінансового забезпечення функціонування економіки	Перелік регіонів

Дослідимо взаємозв'язок показників, які використовуються для причинно-наслідкової типологізації регіонів України. Для цього було побудовано матрицю кореляційної залежності між цими показниками (табл. 6).

На підставі наведеної в табл. 6 кореляційної матриці, а також схеми причинно-наслідкової типологізації регіонів (рис. 3), побудуємо когнітивну модель взаємозв'язку показників типологізації економік регіонів України.

Таблиця 6

Кореляційна матриця показників причинно-наслідкової типологізації регіонів України

Показник	ВРП, млн грн	Частка промисловості в загальному обсязі ВРП, %	Загальні обсяги експорту товарів, млн грн	Питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %
ВРП, млн грн		0,5768	0,8101	0,0601
Частка промисловості в загальному обсязі ВРП, %	0,5768		0,8673	-0,1022
Загальні обсяги експорту товарів, млн грн	0,8101	0,8673		-0,0321
Питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	0,0601	-0,1022	-0,0321	
Доходи бюджету, млн грн		0,3488	0,5793	0,1178
Інвестиції в основний капітал і прямі іноземні інвестиції, млн грн		0,4240	0,6598	0,1062
Вимоги банків по кредитах, млн грн		0,2148	0,4856	0,1326

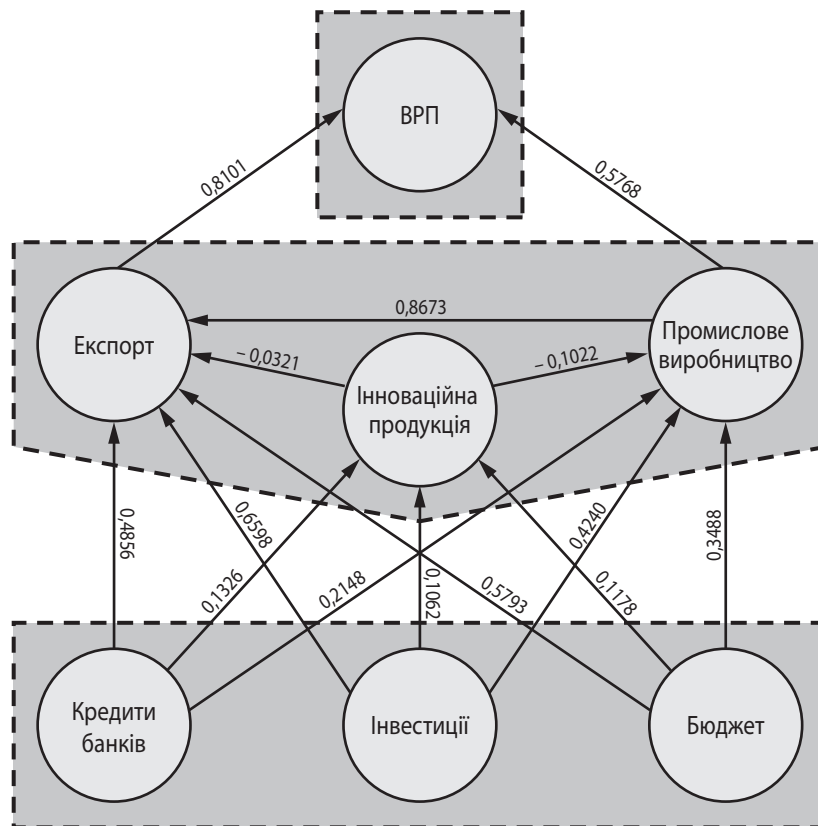


Рис. 3. Когнітивна модель взаємозв'язку показників типологізації економік регіонів України

Виходячи з побудованої вище когнітивної моделі взаємозв'язку показників типологізації економік регіонів України можна зробити такі висновки:

1. На зростання ВРП регіонів країни більший вплив становить зовнішнє середовище (експорт продукції), аніж внутрішній попит (промислове виробництво).
2. Основною експортною продукцією з регіонів країни є промислова.
3. Інноваційна продукція ще не стала фактором економічного зростання регіонів країни.
4. На зростання експорту продукції з регіонів країни найбільший стимулюючий вплив становлять кредити банків.
5. На зростання промислового виробництва в регіонах країни найбільший стимулюючий вплив становлять власні інвестиції підприємств в основні фонди й прями іноземні інвестиції.
6. На зростання інноваційної продукції в регіонах країни не становить істотного впливу жодне з можливих джерел фінансування.

Література:

1. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: М.: ГУ ВШЭ, 2001.– 495 с.
2. Стеченко Д. М. Управління регіональним розвитком: Навч. посіб.– К.: Вища школа, 2000.– 223 с.
3. Гутман Г. В., Мироедов А. А., Федін С. В. Управление региональной экономикой: Монография.– М.: Финансы и статистика, 2001.– 176 с.
4. Типология российских регионов // Авторский коллектив: Б. Бутс, С. Дробышевский, О. Кочеткова, Г. Мальгинов, В. Петров, Г. Федоров, А Хехт, А. Шеховцов, А. Юдин.– М.– 2002.– 196 с. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.iet.ru>
5. Социально-экономическая география зарубежного мира / Под ред. В. В. Вольского.– М.: Крона-пресс, 1998.
6. Болотин Б. М. Шейнис В. Л. Экономическое развитие стран в цифрах. Опыт статистического исследования 1950 – 1988 гг.– М.: Наука, 1988.
7. Типологизация несоциалистических стран / Тягуненко В. Л., Фридман Л. А., Гордон П. Ф., Андрукович П. Ф. и др.– М.: Наука, 1976.
8. Анализ развития регионов России (типология регионов, выводы и предложения), Проект ТАСИС (контракт BIS/95/321/057). Международный опыт региональной политики.– М.: Экспертный Институт, 1996.
9. Оцић Ч. Основна теоријска и методолошка нитанња утврђивања критеријума и показатеља развијености.– Београд: Институт економских наука, 1985.
10. Дуглас Ю. Основные характеристики региональной политики. Европейский опыт. Исследовательский центр европейской политики Старклайдского университета Шотландии.
11. State of the regions Report. NIER [Электронный ресурс].– Режим доступу: http://203.23.174.102/regionlink/state_regions.htm
12. Бородулина Н. А. О классификации кризисных территорий.– М.: ИГРАН, 1996.
13. Лавровский Б. Классификация регионов РФ для целей региональной политики.
14. Маркова Н., Беденков А. Социально-экономическое положение регионов России (Обзор) / Вопросы экономики.– № 3.– 1995.
15. Galkin A., Kazakov A. A typology of Russians regions and the Case study approach. Ch. 2, 1998.
16. Типологизация несоциалистических стран / Тягуненко В. Л., Фридман Л. А., Гордон П. Ф., Андрукович П. Ф. и др.– М.: Наука, 1976.
17. Федеральный бюджет и регионы. Опыт анализа финансовых потоков.– М.: Диалог МГУ, 1999.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.3

ПРОЕКТУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМТВА

ПИЛИПЕНКО Андрій Анатолійович

доктор економічних наук, доцент

Зростання динамічності й непередбачуваності ринкового середовища, виникнення нових проблем постіндустріальної економіки, потреби підтримки стійкості функціонування підприємства й забезпечення його випереджального розвитку перш за все потребують володіння якісною інформацією та формування відповідного обліково-аналітичного забезпечення. Разом з тим, прийнятого розуміння забезпечення (сукупність заходів і коштів, створення умов, що сприяють нормальному здійсненню економічних процесів, реалізації запланованих програм, проектів, підтримці стабільного функціонування економічної системи та її об'єктів [7, с. 362]) недостатньо для задоволення всіх інформаційних потреб системи управління підприємством. Відповідно й актуалізується питання розробки систем стратегічного обліку у взаємозв'язку з питанням раціоналізації його організації.

На жаль, в наявних розробках відсутня єдність до розуміння сутності стратегічного обліку. В деяких випадках його ототожують з управлінським обліком. Підтвердженням цьому є тлумачення стратегічного обліку В. Е. Кермовим як системи реєстрації, узагальнення й наведення даних, необхідних для прийняття стратегічних управлінських рішень системою менеджменту [16, с. 48] або ще більш обмежена пропозиція Б. Райана щодо визначення сфери стратегічного обліку як області перетинання різних фінансових функцій (фінансового менеджменту, управлінського й фінансового обліку та управління грошовими коштами) [9, с. 31]. Таке розуміння стратегічного обліку не є виправданим саме через ретроспективність зафіксованої у ньому інформації. Більш дієвою буде ідентифікація сутності стратегічного обліку в рамках концепцій стратегічних систем вимірювання (так званих Performance Measurement [8, 17]) й особливо в рамках концепції збалансованої системи показників, Balanced Score Card [3, 4].

В даному випадку збирання інформації в системі стратегічного обліку відбуватиметься в рамках ключових факторів успіху підприємства, що визначаються наявними у нього ресурсами й можливостями (не всіма, а лише тими, що надають переваги у конкурентній боротьбі). Забезпечи-

ти оперативне й дієве збирання такої інформації можливо лише через раціоналізацію процесу організації системи стратегічного обліку. На жаль, наявні розробки в сфері організації облікового процесу, як правило, обмежуються навчальною літературою [7, 12, 14]. Відповідно можна сказати про актуальність розробок у даній сфері.

Метою статті є удосконалення підходів та розробка теоретико-методологічних засад організації стратегічного обліку на підставі формування проектно-процесної моделі його впровадження й використання. Підґрунтям для реалізації мети статті постане означений у [1, 2] інжиніринговий підхід. Організація стратегічного обліку за умови використання такого підходу та у відповідності до рис. 1 проводиться за певною схемою, що заснована на побудові повної бізнес-моделі підприємства. Наявність такої моделі дозволяє визначити функціонал системи управління – перелік основних й забезпечуючих функцій, необхідних для підтримки функціонування та розвитку. Подальша деталізація бізнес-моделі призводить до динамічного опису підприємства на рівні процесних потокових моделей.

Загальний підхід до моделювання бізнес-процесів полягає в послідовній декомпозиції процесів – від загального до окремого. У теперішній час існує й активно використовується в практиці організаційного моделювання велика кількість різноманітних методологічних підходів. Найбільш поширеним із них є методологія структурного аналізу й проектування систем SADT (Structured Analysis and Design Technique) [6] та стандартів IDEF [1, 6].

Подальше викладення матеріалу має мету відобразити референтну модель процесу організації обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства. При цьому для спрощення подання матеріалу пропонується формування означеного забезпечення вважати еквівалентним організації стратегічного обліку. При цьому, основою процесу організації стратегічного обліку є його попередня регламентація, домогтися якої можна як на основі формування комплексу моделей, так і шляхом застосування проектного підходу до процесу організації. Управління проектами (Project Management) у даному разі розглядається як окремий розділ теорії управління соціально-економічними системами, що вивчає методи, форми, засоби найбільш ефективного й раціонального управління змінами. Отже, кожен організаційний цикл, поданий на рис. 1, пропонується розглядати як окрему рекурентну модель управління сукупністю проектів. Регламентацію проектної діяльності слід здійснювати у відповідності до загальноприйнятого переліку знань з управління проектами PMBook [10]. Відповідну контекстну діаграму процесу організації стратегічного обліку подано на рис. 2.

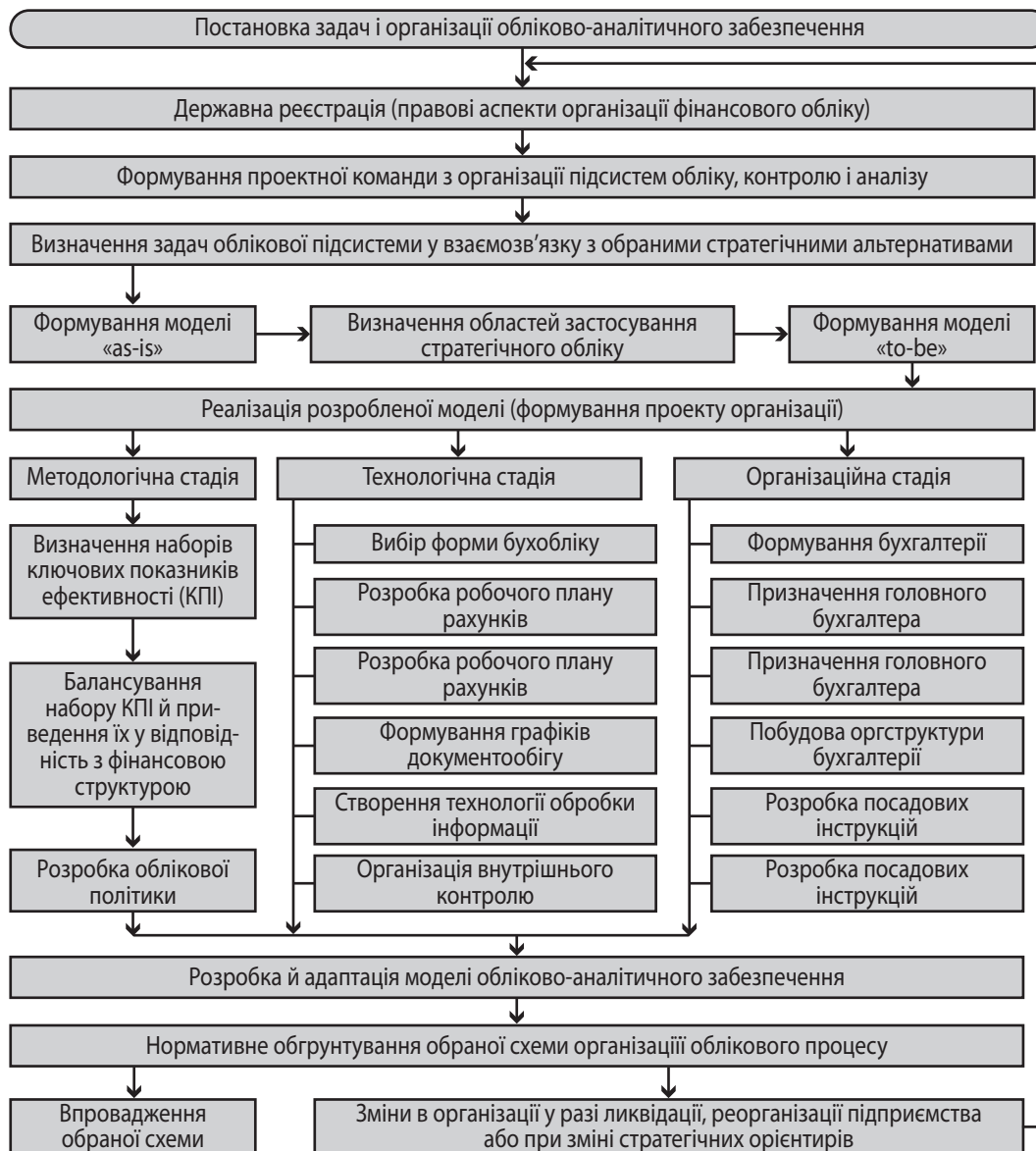


Рис. 1. Схема процесу організації обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства

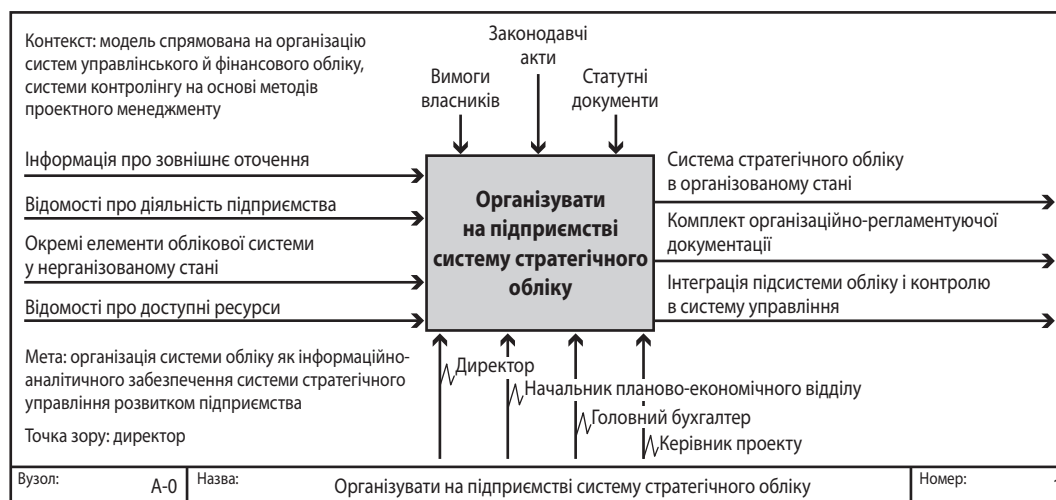


Рис. 2. Контекстна діаграма процесу організації стратегічного обліку

Діяльність як об'єкт управління розглядається у вигляді проекту тільки тоді, коли вона об'єктивно має комплексний характер, і для її ефективного управління важливе значення має аналіз внутрішньої структури всього комплексу робіт; переходи від однієї роботи до іншої визначають основний зміст всієї діяльності; досягнення цілей діяльності пов'язане з послідовно-паралельним виконанням усіх елементів цієї діяльності; обмеження за часом, фінансовими, матеріальними і трудовими ресурсами мають особливе значення в процесі виконання комплексу робіт; тривалість і вартість діяльності явно залежить від організації всього комплексу робіт.

З урахуванням цього проект можна визначити як систему сформульованих цілей і заходів щодо їхнього виконання, або як інструктивно-методичний документ, у якому заздалегідь викладаються порядок і технологія здійснення

облікового процесу. Пропонована структура проекту організації стратегічного обліку наведена на рис. 3.

Успіх розробки проекту і його якісний рівень залежать від загального організаційного рівня підприємства і ряду передумов – таких, як наявність раціональної структури управління підприємством, ефективної системи планування, автоматизації облікових робіт. Відповідно й подальше впровадження стратегічного обліку повинно відбуватися за схемою, поданою на рис. 4.

У свою чергу, для розробки змістовної частини проекту необхідно виконати декілька послідовних стадій. Їх набір буде залежати від уявлень суб'єкта організації обліку. Разом з тим в основу такого набору, думається, варто покласти держстандарт в галузі розробки інформаційних технологій [15], що в цілому відповідають моделі управління зрілістю програмних проектів СММ [19]. Пропонований варіант взаємодії стадій наведено на рис. 5.

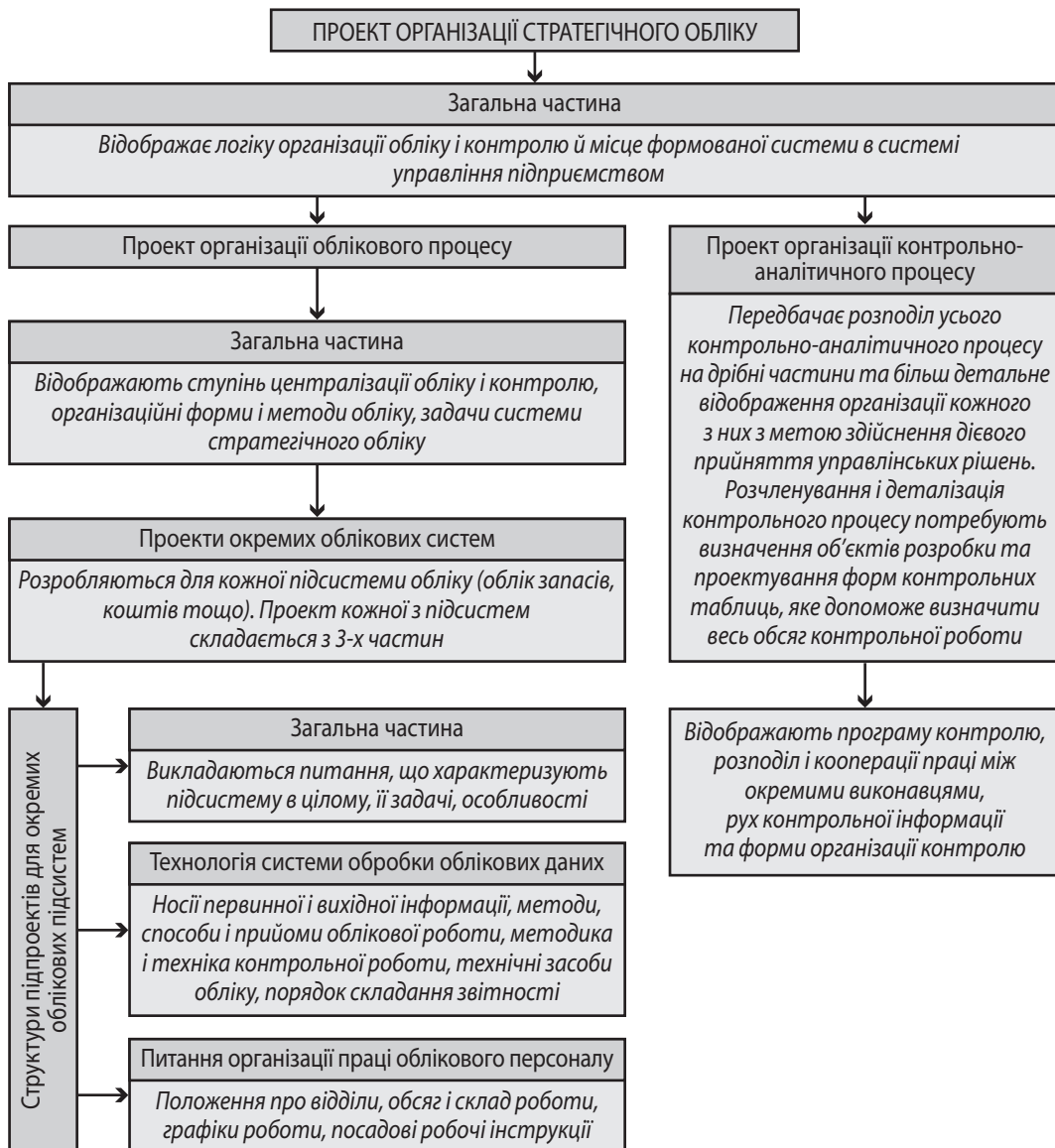


Рис. 3. Структура проекту організації стратегічного обліку

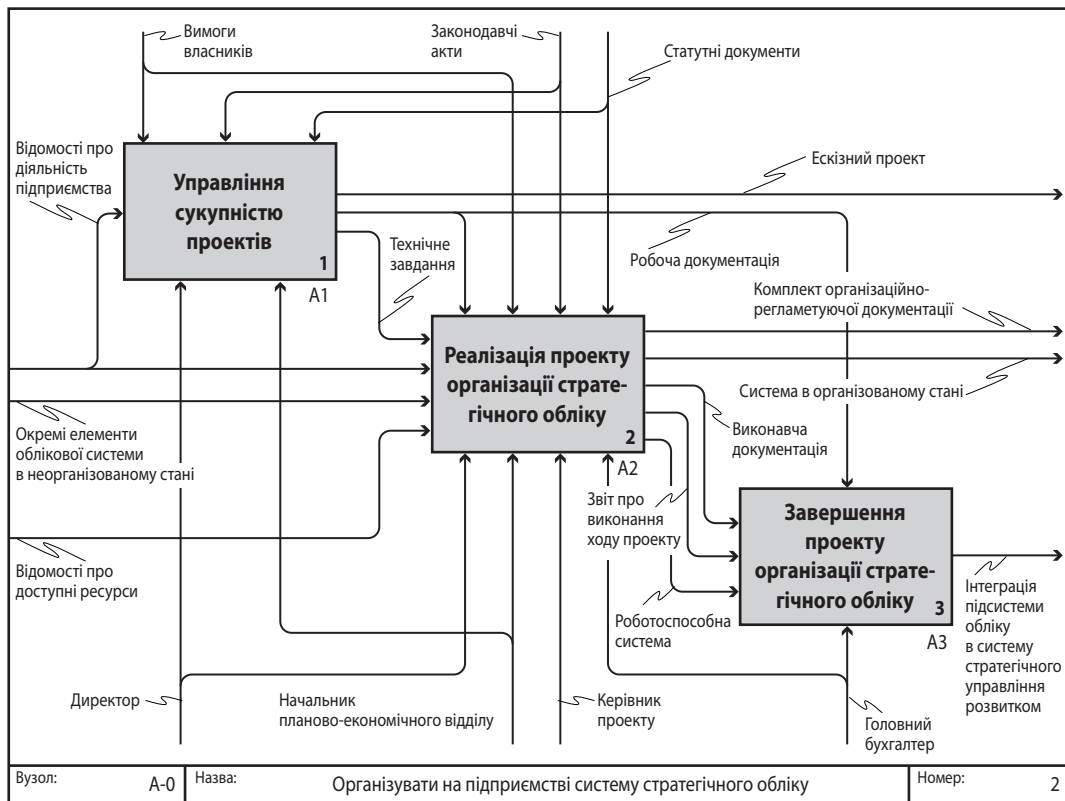


Рис. 4. Схема проектного управління організацією обліку

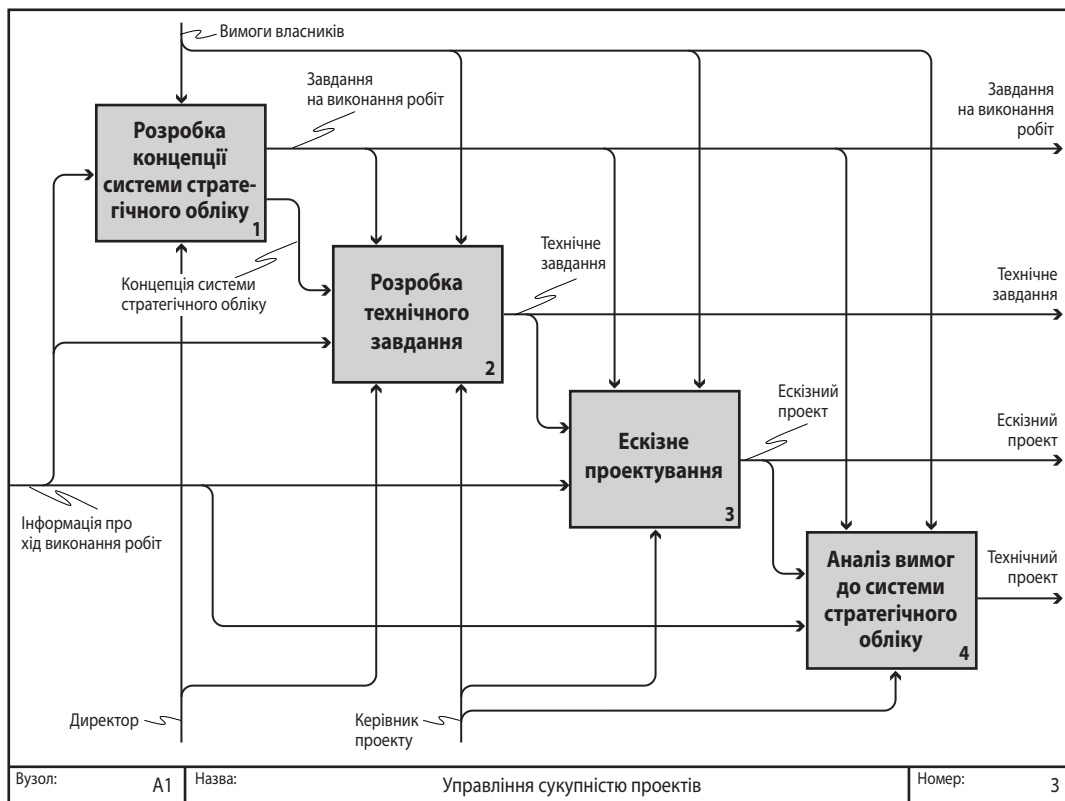


Рис. 5. Послідовність розробки проекту організації стратегічного обліку

Основою облікової системи є оперування певними даними й показниками. У разі фінансового обліку вони повинні певним чином документуватися. З точки зору організації обліково-аналітичного забезпечення слід дотримуватися достатнього ступеня оперативності й достовірності одержання інформації в превентивному режимі. Одночасно слід врахувати наявну критику традиційної фінансово-орієнтованої концепції менеджменту, заснованої на показниках фінансової звітності (наявність слабого взаємозв'язку зі стратегічним плануванням, сильну орієнтацію на минулі результати, короткостроковість, відсутність нефінансових показників, спрямованість тільки на частину представників зовнішнього й внутрішнього середовищ підприємства) та означену вище потребу використання здобутків концепції Performance Measurement, або виміру досягнень [8, 17].

Приймаючи концепції виміру досягнень, доречним є й прийняття моделі Balanced ScoreCard (BSC) як перспективного формату опису діяльності підприємства за допомогою деякого набору показників, що відповідають певним стратегічним перспективам. Головна особливість даної моделі є її пов'язаність з бізнес-процесами, які спрямовані на задоволення потреб клієнтів і в які залучені всі співробітники підприємства. На відміну від традиційного управління, що занадто зосереджено на фінансових показниках, BSC-модель орієнтує керівництво підприємства на стратегічний розвиток та відображає розширення інформацій-

них можливостей облікової системи шляхом додавання в неї нефінансових показників (тобто BSC-модель безпосередньо розглядається як система стратегічного обліку). Окрім того, в цій моделі виділяють як причинно-наслідкові зв'язки між групами показників, об'єднаних у проекції, так і взаємозв'язки між показниками підприємства та його підрозділів, а також між показниками результативності й винагороди персоналу.

Необхідність інтеграції всіх розглянутих вище видів обліку обумовила незначний відхід від стандарту при описі наступного елемента розроблюваної референтної функціональної моделі, який пов'язано з реалізацією проекту організації обліку (рис. 6). Застосування переходу J1 передбачає узгодженість при побудові окремих облікових підсистем, забезпечення синергії їхньої взаємодії. При цьому незалежно від технічних засобів технологія облікового процесу у всіх випадках передбачає виділення певних об'єктів організації: номенклатуру, носії даних, рух носіїв, забезпечення процесу. Характерним при цьому є те, що зазначені об'єкти організації використовуються на всіх трьох етапах облікового процесу – первинному, поточному й підсумковому.

Головними відмітними рисами моделей BSC, у порівнянні з іншими способами опису організаційних стратегій, є більш простий формат стратегічної карти, описаний обмеженим набором показників, та особливий фокус на взаємозв'язок перспектив і показників. Тут слід відзна-

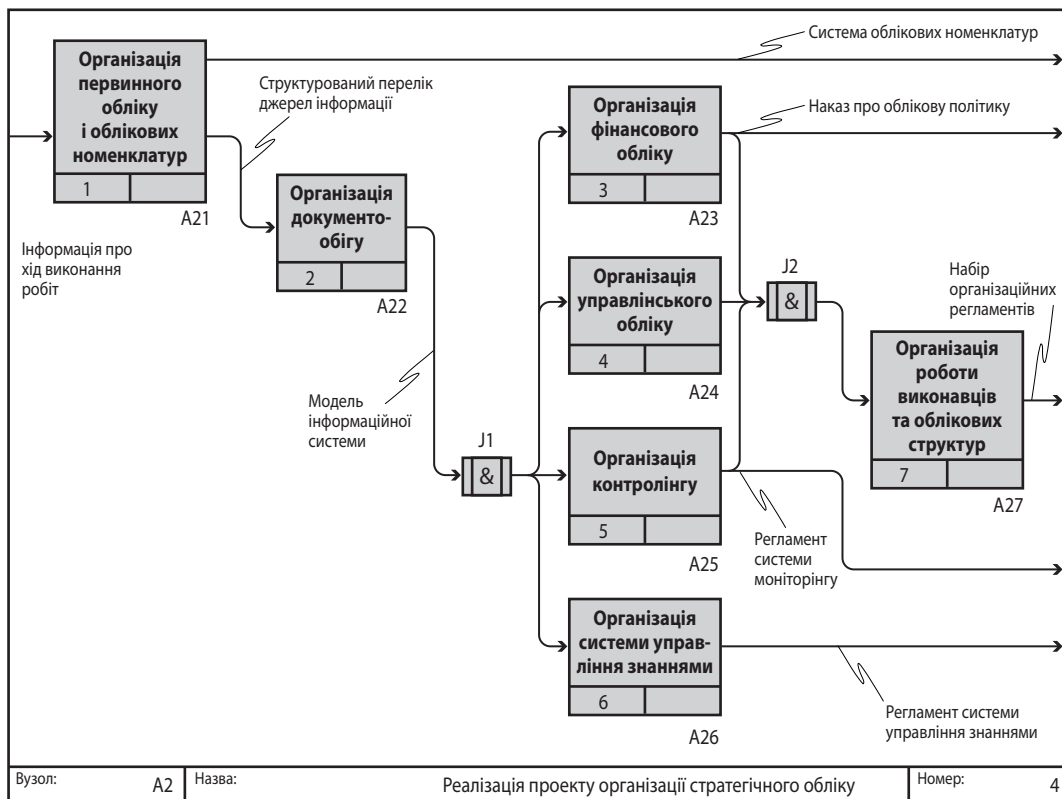


Рис. 6. Реалізація проекту організації стратегічно орієнтованого облікового процесу

чити, що, з одного боку, жодна з перелічених концепцій не відмовляється від принципу збалансованого застосування фінансових й нефінансових показників, а з іншого – будь-яка з них може бути покладена в основу організації облікових номенклатур стратегічного обліку. Разом з тим моделі класу BSC мають певні недоліки, що будуть охарактеризовані далі.

У загальному вигляді під номенклатурою розуміють перелік, сукупність назв та термінів, що використовуються в будь-якій галузі [5]. Отже, облікові номенклатури визначають як перелік засобів підприємства, джерел їхнього утворення й результатів господарської діяльності, що повинні знайти відображення в бухгалтерському обліку [14, с. 35], так і сукупність облікових інформаційних даних, які стосуються господарських фактів і операцій [12, с. 59]. З точки зору побудови системи фінансово обліку, такий підхід має сенс, проте задля організації обліково-аналітичного забезпечення пропонується облікові номенклатури визначити як кількісні або якісні параметри, що характеризують бізнес-процес, його входи, виходи та результати виконання.

Стратегічні номенклатури необхідно формувати в залежності від фактичних умов діяльності підприємства та потреб в інформації для планування розвитку. При розробці облікових номенклатур особливу увагу треба приділяти тому, до якого етапу й типу облікового процесу вони відносяться, оскільки кожен з них має свої особливості та

вимоги. Початком розробки облікових номенклатур є їхня класифікація за об'єктами обліку. Разом з тим варто співвідносити формовані облікові номенклатури з потребами системи управління підприємства. Для цього слід враховувати наявність співвідношення видів обліку з управлінською ієрархією. Інтеграція систем обліку і управління забезпечується за рахунок створення й підтримки у дієвому стані єдиної системи цілей, показників та критеріїв їх досягнення.

Після того, як система стратегічних цілей і показників в цілому для підприємства створена, необхідно розробити систему показників для кожного бізнес-процесу підприємства. Така система показників повинна відповідати документально закріпленим стратегічним цілям розвитку та комплексно характеризувати особливості його функціонування. При цьому слід забезпечити розгортання показників (номенклатур) на процеси нижчого рівня. Для оптимізації процесу формування облікових номенклатур й формування системи документування господарських операцій пропонується застосування схеми, поданої на рис. 7.

Система стратегічного обліку має бути організована як у часі, так і в просторі. У процесі обліку інформація певним чином обробляється. Зазначені дії відтворюються у формі опрацювання носіїв інформації. А саме раціоналізація документів дає найбільшого впливу на ефективність організації облікового процесу, саме обробка документів

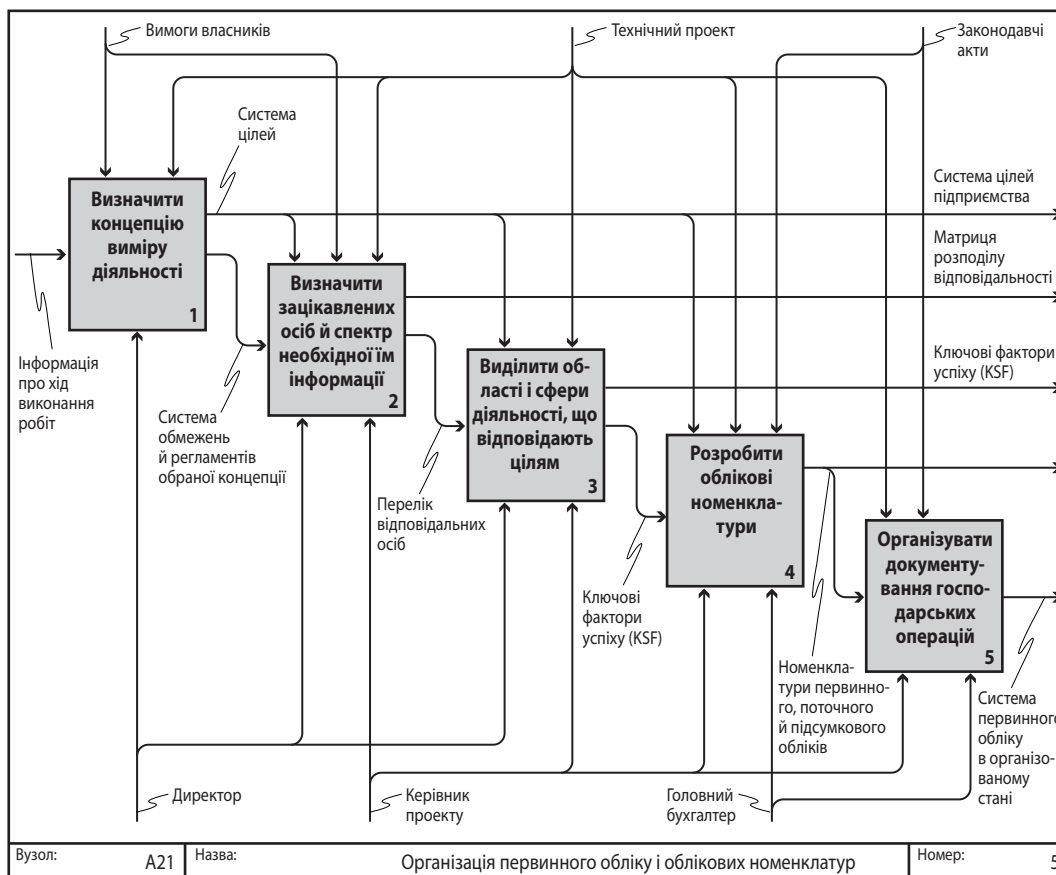


Рис. 7. Організація первинного обліку і облікових номенклатур

складає найбільшу питому вагу в загальних трудових витратах працівників. Через це роботи з організації стратегічного обліку потрібно поєднувати з комплексом заходів щодо вдосконалення організаційної структури, інформаційної бази, внутрішнього документообігу і нормативного господарства. Першочерговою задачею в цьому напрямку є раціоналізація існуючих на кожному підприємстві видів інформації та документів.

У практиці організаційної діяльності склалося декілька підходів до моделювання та оптимізації документообігу, які пропонується умовно поєднати в три групи: графічні методи (документограми, органіграми, мережі Петрі, графіки тощо), технологічні (формування маршрутно-технологічних карт документів) та матричні (транспортні моделі економіко-математичного моделювання). Разом з тим найбільш актуальним і практично значущим, з точки зору управління, розвитком є побудова інформаційних моделей або застосування CASE-засобів, які надають більш агреговане уявлення про необхідну інформацію.

Досвід роботи національних підприємств показує, що сьогодні неможливо забезпечити необхідні якість й оперативність управління на основі паперового документообігу. Рішення цієї проблеми можливо шляхом автоматизації документообігу. Організація електронного документообігу здійснюється відповідно до законодавства України або на підставі договорів, що визначають взаємовідносини

суб'єктів електронного документообігу. Для формування електронного документообігу слід створити систему управління документообігом (СУД). Вона повинна внести значні поліпшення в систему пошуку, збереження й використання документів в паперовому поданні або в систему управління файлами комп'ютерної мережі. Традиційна система адміністративного збереження документів має жорсткі обмеження щодо засобів подання документів. Мета створення й розробки СУД полягає в тому, щоб виробити як на адміністративному, так і на оперативному рівнях дієве документоорієнтоване середовище для роботи. Для її досягнення слід сформувавши відповідну архітектуру моделі, яка буде визначати наведення об'єктів в системі розробки документації з точки зору їх компонентів і взаємозв'язків між ними.

Головними операціями при цьому будуть відправлення, передавання та одержання електронних документів. Організувати ці процеси доцільно враховуючи розроблену М. Дж. Саттоном [11] модель життєвого циклу розробки документообігу, що базується на твердженні, ніби бажані результати можуть бути досягнуті лише завдяки виконанню ланцюга певних дій, наведеного на рис. 8. Безпосередньо є життєвий цикл документообігу зведеться до шести фаз: загальне визначення, аналіз, створення, збереження, публікація й виведення з обігу.

Наступним етапом реалізації проекту організації стратегічного обліку, відповідно до рис. 6, буде формування

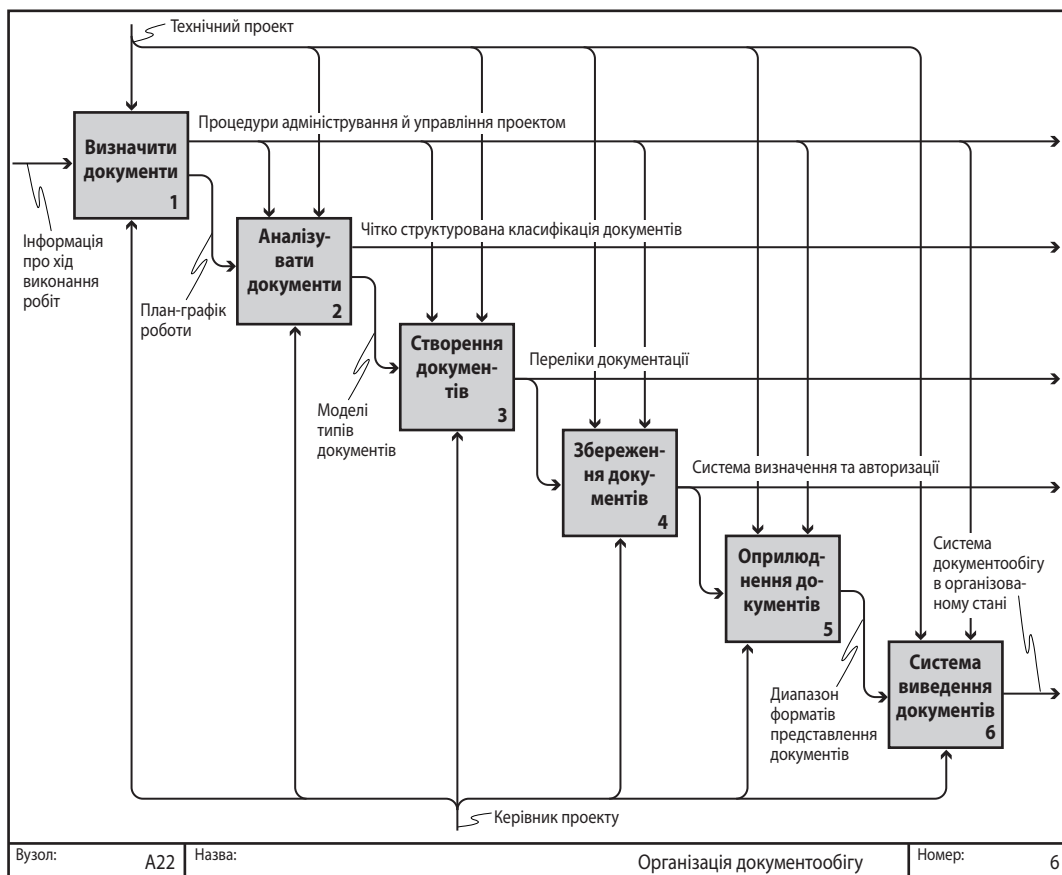


Рис. 8. Етапи розробки документообігу підприємства

системи фінансового обліку, що також передбачає проходження певної запропонованої послідовності етапів, що відображена на рис. 9. З нього видно, що головним етапом можна вважати формування облікової політики, яка буде враховувати принципи виділення бізнес-процесів, фінансову структуру підприємства та регламентацію обліку в центрах відповідальності. Аналогічним чином може бути організована система управлінського обліку та відповідна управлінська облікова політика. Певні особливості матиме вирішення питання про розробку плану рахунків управлінського обліку та його практичне застосування. У більшості випадків, навіть коли підприємство заявляє про окремий план рахунків управлінського обліку, однаково використовується план рахунків бухгалтерського обліку. Слід зазначити, що створення окремого плану рахунків управлінського обліку не є головною метою постановки обліку, а лише способом одержання й узагальнення інформації. Метою в даному випадку є одержання інформації та звітів для прийняття рішень і контролю їх виконання.

Створення й ведення паралельного обліку значно збільшує документообіг, приводить до необхідності створення паралельної «управлінської» бухгалтерії, неможливості знайти взаємозв'язок між показниками різних видів обліку та до значної їх розбіжності. Тому мова повинна йти про Єдиний план рахунків управлінського й бухгалтерського обліку в єдиній обліковій політиці управлінського й бухгалтерського обліку, у яких завдання одержання інформації й звітів пропонується вирішити за допомогою доповнення єдиного плану рахунків, рахунками управлінського обліку; доповнення бухгалтерських рахунків субрахунками й аналітиками, що служать цілям управлінського обліку; розробки класифікаторів і довідників (НДІ) до плану рахунків; модернізації (додаткові процедури, оперативність) графіка облікового до-

кументообігу для цілей управлінського обліку; опису принципів обліку витрат (калькуляційні системи, рознесення непрямих витрат). Відповідні етапи організації управлінського обліку розглянуті на рис. 10.

Основу вибору конкретної методології управлінського обліку становлять: зовнішні стандарти й норми (податкове, бухгалтерське й митне законодавство; зовнішні нормативи діяльності, які необхідно враховувати в процесі організації управлінського обліку); внутрішні стандарти (корпоративна та облікова політика, що визначають всі аспекти господарювання підприємства: від правил формування портфеля замовлень до окремих аспектів функціонування обліку й правил взаємодії між структурними компонентами організації); стандарти на функціональність бізнес-процесів підприємства (стандарти систем MRP та ERP).

На завершальному етапі організації управлінського обліку слід зробити правильний вибір програмних і технічних засобів для його автоматизації. У ході конструювання й розробки повноцінної інформаційної системи управління необхідно реалізувати такі завдання: визначити результати, які користувачі повинні одержувати з системи; вказати, які дані необхідно вводити в систему для одержання необхідних результатів; розробити вимоги до системи обробки, які перетворюють дані на вході в інформацію на виході; забезпечити безпеку на рівні баз даних.

Завершальною частиною означеного на рис. 9 етапу формування обліку є створення системи надання інформації. Оскільки питання регламентації подання фінансової звітності досить повно розглянуто в наявній літературі [7, 18], а вище доведено необхідність формування інтегрованої облікової системи, пропонується як підґрунтя організації звітності використовувати концепцію внутрішніх управлінських звітів IMR (Internal Management Report) [3, 13]. Ці звіти складаються для менеджерів у відділах підприєм-

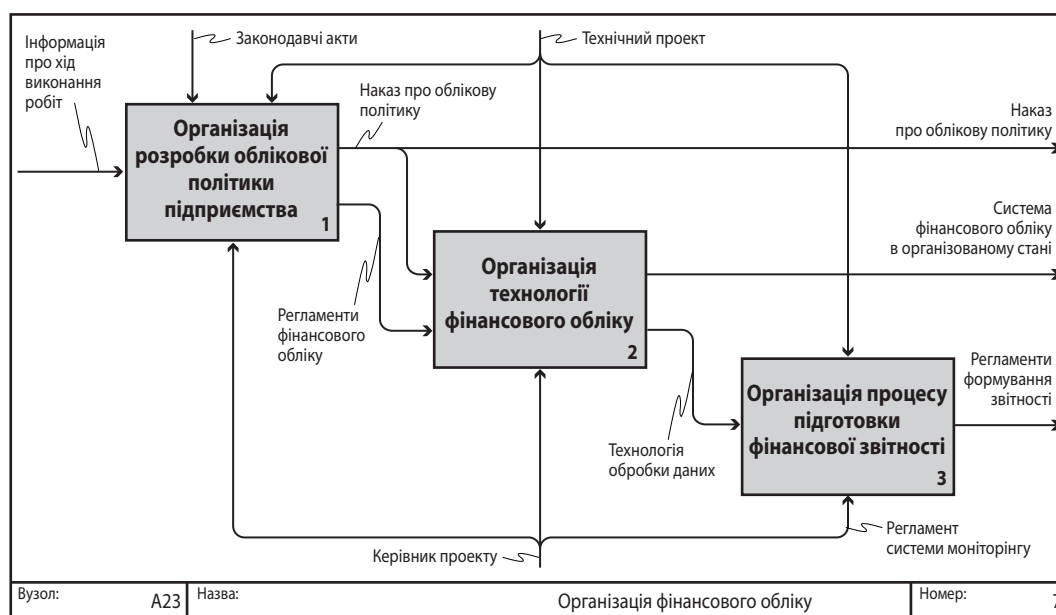


Рис. 9. Етапи організації фінансового обліку

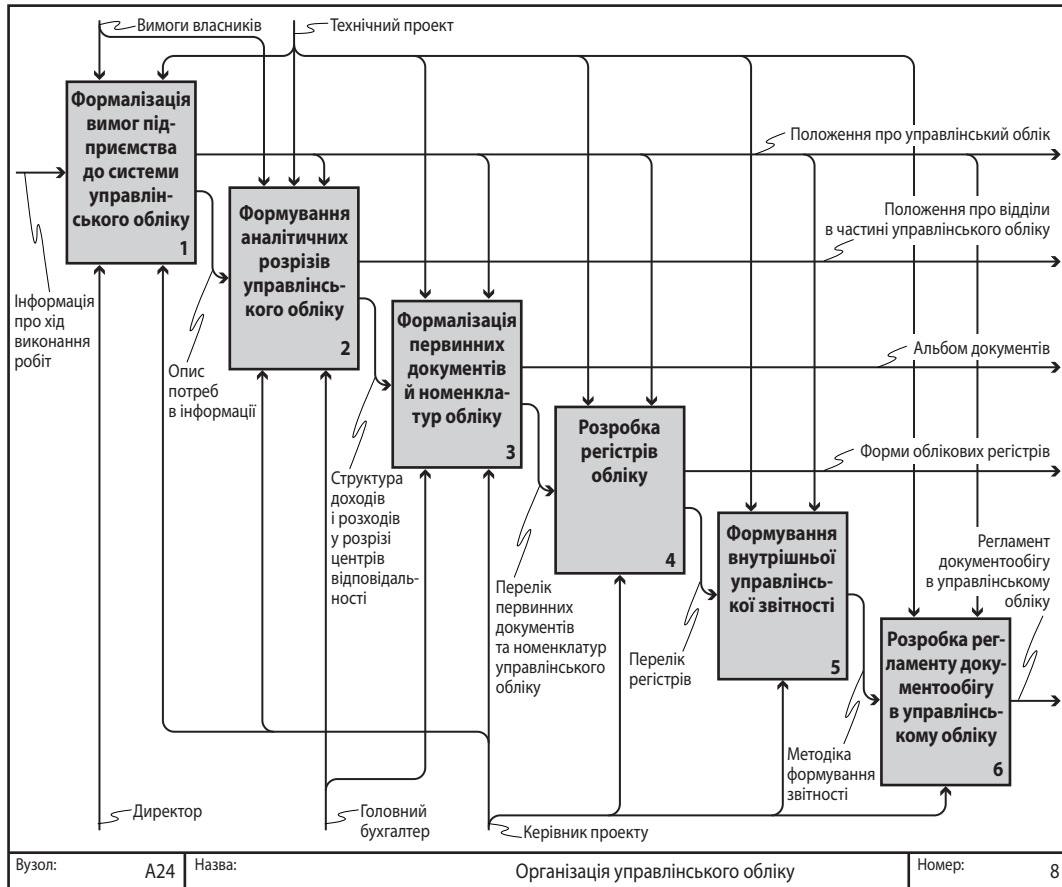


Рис. 10. Схема процесу інтеграції управлінського та стратегічного обліку

ства відповідно до їх статусу й функцій. Вони містять дані про фінансовий облік, контроль та інформацію, про зміст та хід реалізації виробничих операцій. Формування таких звітів тісно пов'язано з розвитком інформаційного забезпечення обліку. Такі звіти повинні охоплювати всі рівні управління підприємством та підводити підсумки всіх операцій, що охоплюють основні види господарської діяльності.

Впровадження системи управлінської звітності передбачає проведення декількох основних етапів. По-перше, необхідно адаптувати систему під вимоги конкретного підприємства. Для цього треба обговорити ділові цілі, щоб визначити, яка додаткова інформація потрібна керівникам вищого й середнього рівнів, яка не подана в існуючих звітах. Потім треба додати додаткові колонки й підсумкові пункти у звіті, щоб задовольнити додаткові потреби свого підприємства. Саме після цього слід переходити безпосередньо до впровадження системи, яка передбачає складання плану впровадження, керівництво та координацію цього процесу.

Відповідно й найбільш відповідальним етапом буде виділення джерел даних, оскільки саме вони визначають їх доцільність й точність. Для цього слід установити потік даних, визначити, звідки надходять дані, вибрати найбільш сприятливий момент для отримання даних і кінцеві терміни їх надходження. Якщо дані надходять з різних джерел, слід забезпечити їх порівнянність. Далі шляхом порівняння

інформації, що надходить, з поставленими завданнями визначають графік та регулярність надходження інформації. Етапи організації звітності подано на рис. 11.

З питанням організації звітності тісно перетинається створення підсистем, що будуть використовувати вихідні звітні дані, зокрема системи контролінгу. Етапи організації відповідної служби наведені на рис. 12.

Основою пропонованої на рис. 12 системи контролінгу буде саме взаємозв'язок її підсистем внутрішнього контролю, моніторингу й системи збалансованих показників, що встановлюватиме для двох попередніх стратегічні орієнтири діяльності. Взагалі під системою внутрішнього контролю (СВК) пропонується розуміти існуючу політику підприємства та всі зв'язані з нею процедури, спрямовані на виявлення, виправлення й запобігання істотних помилок і перекручувань інформації, що можуть з'явитися у фінансовій звітності. Такий контроль дозволяє керівництву підприємства здійснити правильне й ефективне ведення бізнесу, забезпечити дотримання діючого законодавства при здійсненні фінансово-господарської діяльності, розробити методи захисту й схоронності активів, запобігти та знайти шахрайство й помилки, забезпечити точність, повноту, захист облікових записів і своєчасну підготовку достовірної бухгалтерської і фінансової звітностей. Саме наявність СВК в пропонованій схемі побудови стратегічного обліку, яка виходить за рамки тих питань, що відносяться

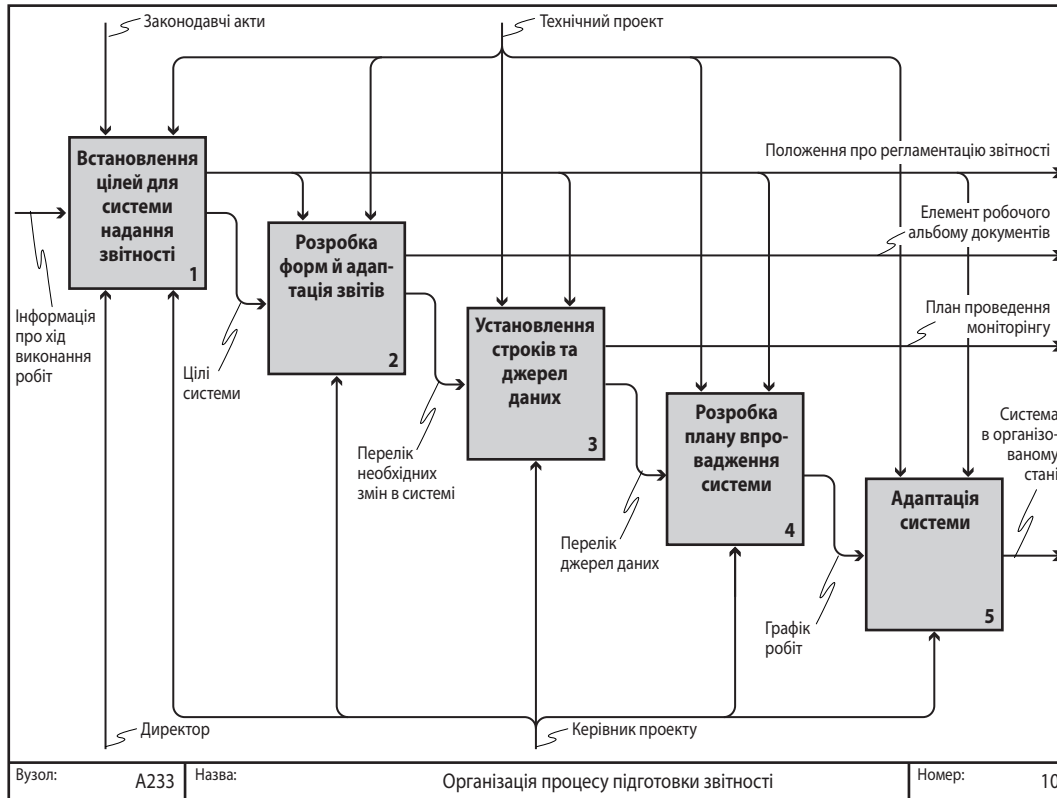


Рис. 11. Етапи організації звітності

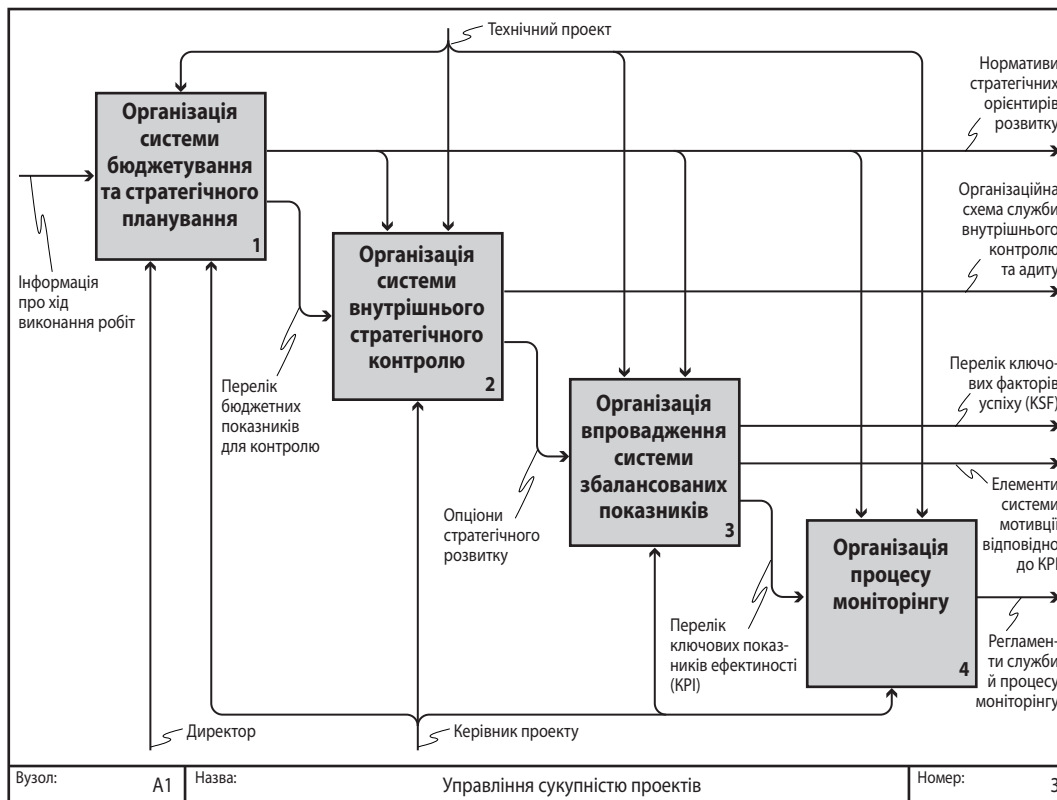


Рис. 12. Етапи інтеграції контролінгу до системи стратегічного обліку

безпосередньо до функцій фінансового обліку, і є головною відмінністю авторських пропозицій.

Таким чином, в статті наведено модель організації системи стратегічного обліку, що базується на інтегруванні до єдиного циклу всіх видів обліку й контролінгу, розподілених за рівнями управлінської ієрархії. Разом з тим потребує проведення подальших досліджень ідентифікація відмінностей й змісту кожного з блоків запропонованої референтної моделі в умовах орієнтування облікового процесу не на збирання ретроспективних показників, а на випереджальне розроблення необхідних стратегічних альтернатив розвитку підприємства.

Література

1. Дубейковский В. И. Практика функционального моделирования с AllFusion Process Modeler 4.1. Где? Зачем? Как? – М.: ДИАЛОГ-МИФИ, 2004. – 464 с.
2. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 320 с.
3. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 416 с.
4. Каплан Р. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ИД «Вильяс», 2006. – 384 с.
5. Малый экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2000. – 1088 с.
6. Марк Д. А. Методология структурного анализа и проектирования: Пер. с англ. / Предисловие Д. Т. Росса / Д. А. Марк, К. Мак-Гоуэн. – М.: Мета-технология, 1993. – 240 с.
7. Пилипенко А. А. Організація обліку і контролю: підручник / А. А. Пилипенко, В. І. Отенко. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2005. – 424 с.
8. Попов Д. Эволюция показателей стратегии развития предприятия // Управление компанией. – 2003. – № 2. – С. 17–23.
9. Райан Б. Стратегический учет для руководителя. – М.: Аудит, Юнити, 1998. – 616 с.
10. Руководство к своду знаний по управлению проектами (руководство РМBOOK) [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.pmbbook.com>
11. Саттон Дж. Д. М. Корпоративный документооборот: принципы, технология, методология внедрения. – СПб.: Азбука, 2002. – 458 с.
12. Свірко С. В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 380 с.
13. Семь нот менеджмента. – 3-е изд., доп. – М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 1998. – 424 с.
14. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник / В. Сопко, В. Завгородний. – К.: КНЕУ, 2000. – 260 с.
15. Стандарты ГОСТ в области разработки информационных систем [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.vernikov.ru>
16. Стратегический учет: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям: «Финансы и кредит», «Бухгалт. учет, анализ и аудит» / Под. ред. В. Э. Каримова. – М.: Омега-Л, 2005. – 168 с.
17. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management / Е. Ю. Духонин, Д. В. Исаев, Е. Л. Мостовой и др. Под ред. Г. В. Генса. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 270 с.
18. Чабанова Н. В. Фінансова звітність підприємств. – Х.: Фактор, 2006. – 444 с.
19. Шафер Д. Ф. Управление программными проектами: достижение оптимального качества при минимуме затрат: Пер. с англ. / Д. Ф. Шафер, Р. Т. Фатрелл, Л. И. Шафер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1136 с.

УДК 338.45:669

СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОЕКТНЫХ РЕШЕНИЙ ИНСТИТУТА «ГИПРОКОКС» НА МИРОВОМ РЫНКЕ ИНЖИНИРИНГОВЫХ УСЛУГ

РУДЫКА Виктор Иванович*кандидат экономических наук***КРИВАНИЧ Марина Викторовна***аспирант НИЦ ИПР НАН Украины*

Материальной основой развития мировой экономики являются базовые отрасли промышленного производства, наиболее весомой из которых является горно-металлургический комплекс.

Украинский ГМК является уникальным, поскольку, в отличие от национальных комплексов других стран

мира, обеспечивает полный технологический цикл горно-металлургического производства – от добычи железной руды и каменного угля до выпуска металлопродукции. Украинский ГМК входит в десятку крупнейших производителей и экспортеров. В докризисный период почти 40% валютных поступлений в Украину составляла продукция ГМК.

Неотъемлемым элементом мирового и украинского ГМК является коксохимическое производство – основной поставщик восстановителей железа к первичному доменному переделу черной металлургии. Тенденции развития коксохимического производства находятся в прямой зависимости от общих тенденций развития мирового ГМК. Однако сегодня как на международном, так и особенно на украинском рынках металлургического кокса отмечается хроническое несоответствие сырьевой базы и нужд коксового производства. Ситуация, которая сложилась на рынках металлургического кокса, определяет необходимость усовершенствования технологий коксования с целью расширения его сырьевой базы за счет увеличения в шихте слабоспекающегося угля.

Следует отметить, что объем валютных поступлений от экспорта отечественных инжиниринговых услуг не соответствует отечественному потенциалу научных и проектных организаций.

В настоящее время экономика знаний становится основой развития ведущих стран мира, вступивших в эпоху постиндустриального общества. Согласно экспертным оценкам от 50 до 70 % прироста внутреннего валового продукта в развитых странах обеспечивается именно за счет создания новых знаний. В то же время экономика знаний в Украине не стала движущей силой экономического роста, о чем свидетельствует ее 51-е место среди 145 стран мира. В целом по индексу глобальной конкурентоспособности отечественная экономика в 2009 году занимала 84 место среди 133 стран мира.

Большая часть рынка знаний приходится на инжиниринговые услуги, которые представляют собой готовые к материализации научно-технические знания в виде науки, проектов и технологий.

Инжиниринг может рассматриваться в двух аспектах – как элемент системы экономики, а также отрасль обеспечения материального сектора экономики. Эти два аспекта органично связаны цепью последовательного влияния структурных элементов экономики на другие элементы. Именно эта детерминированность связей структурных элементов экономики определяет место и роль инжиниринга в мировой и национальных экономиках (рис.1).

В условиях глобализации роль инжиниринга в международной торговле быстро возрастает. Масштабы экспорта инжиниринговых услуг обуславливают избыточное предложение и, как следствие, жесткую конкуренцию на международном рынке.

Международный рынок инжиниринговых услуг для коксохимической промышленности хотя и имеет относительно постоянный круг основных игроков, однако характеризуется жесткой конкуренцией, которая определяется неустойчивостью конъюнктуры, стойким избыточным предложением, вариативностью качества технических решений разными инжиниринговыми компаниями и условиями спроса.

В мире для коксохимической промышленности инжиниринговые услуги, кроме Гипрококка, предлагают еще 7 компаний, а именно: Uhde, входящая в группу ThyssenKrupp (Германия), Paul Wurth Italia (Италия), Biuro projektow Koksoprojekt (Польша), HUTNI PROJEKT Frydek-Mistek a.s. (Чехия), ACRE (Китай), Mecon Limited (Индия), Siemens VAI FINLAND (Финляндия).

По объему оказываемых услуг и введенным мощностям коксохимических объектов лидирующие позиции в мире занимают институт «Гипрококк» и компании Uhde и ACRE.

Опыт работы института «Гипрококк» на отечественном и международном рынках свидетельствует, что успех инжиниринговой компании в конкурентной борьбе во многом определяется следующими факторами:

- соотношением технического уровня промышленного объекта и затрат на его строительство;

- соотношением производительности промышленного объекта и текущих эксплуатационных затрат;
- соответствием технических решений по строительству промышленных объектов стратегическим интересам заказчика.

Способность формирования предложений, которые отвечают требованиям спроса, зависит от потенциала, научно-технической и маркетинговой стратегии. Стратегическая техническая идея института «Гипрококк» формировалась на протяжении всего времени его существования и может быть сформулирована как обеспечение оптимального соответствия характеристик проектируемых объектов региональным ресурсным возможностям.

В институте разработана концепция и создана постоянно действующая система управления конкурентоспособностью.

Согласно принятой концепции конкурентоспособности действия института сконцентрированы в направлениях – превентивное воздействие на формирование спроса, формирование предложения, соответствующего условиям спроса, возможностям и выгодам института.

Первоочередные меры направлены на устранение угроз конкурентному статусу института на перспективных рынках.

На сегодня такими рынками являются Россия, Казахстан, Индия, Польша, Венгрия, Чехия, Турция, Иран, Бразилия и другие. Эти страны являются крупнейшими импортерами инжиниринговых услуг для коксохимии, что определяет их безусловную привлекательность для фирм-конкурентов, особенно для Uhde и ACRE.

Для укрепления позиций Гипрококка на этих рынках оперативно проводится комплекс мероприятий:

- адресная пропаганда достижений и возможностей института среди потенциальных потребителей инжиниринговых услуг;
- система технического мониторинга действующих коксохимических производств (коксовых батарей) с целью выявления промышленных объектов, требующих модернизации (реконструкции);
- анализ инвестиционных возможностей корпораций для осуществления модернизации (реконструкции) устаревших коксохимических производств;
- разработка бизнес-корректных форм информирования потенциальных потребителей услуг института о необходимости модернизации принадлежащих им устаревших объектов, ожидаемой эффективности и доведение до сведения потенциальных потребителей адресной информации по упомянутой форме.

Для оценки конкурентного положения и перспектив Гипрококка на рынке инжиниринговых услуг в области коксохимии для потенциальных заказчиков сформирован общий перечень конкурентных преимуществ и приведена их оценка. К конкурентным преимуществам Гипрококка в сфере предоставления услуг инжиниринга относятся:



Условные определения обозначений:

- > – влияние на состояние системных элементов экономики;
-> – влияние изменений развития знаний.

Рис. 1. Место инжиниринга коксохимического производства в системах мировой и украинской экономик

1. Высокий уровень научно-технических решений и инноваций продукции в данной отрасли, с достижением целостности инновационного цикла – от научных исследований до практического внедрения их результатов. Именно эти две составляющие – научные достижения и участие во внедрении проектов, можно отнести к ключевым факторам успеха на рынке инжиниринговых услуг для коксохимии. Учитывая это, существенные усилия институт сосредотачивает на развитии собственных научных исследований и сферы научной кооперации. Так, удельный вес научных исследований в общем объеме работ составил более 20%. Эффективность симбиоза развития научной, проектной и внедренческой сфер института в значительной мере обеспечена за счет потенциала собственной научно-инженерной школы, компетенций научно-технического персонала и увеличения его численности на фоне увеличения производительности труда. В результате, численность персонала, который был занят в научной и проектной сферах деятельности института, в сравнении с 2000 годом увеличилась более чем в 1,5 раза.
2. Эффективная маркетинговая деятельность. Одним из основных условий, которые определяют эффективность маркетинговой стратегии компании, является действенный механизм выбора целевых рынков, потому что как раз правильный и своевременный выбор рынков позволяет инжиниринговой компании как получать дополнительные возможности для составления новых коммерческих соглашений, так и уменьшить давление конкуренции. Концентрации деловой активности инжиниринговой компании на рынке какой-то из стран должна предшествовать оценка их привлекательности и доступности. Результативная адресная пропаганда технических достижений инжиниринговой организации позволяет завязать деловые контакты на рынке, сформировать конкурентное тендерное предложение, сформировать и поддерживать положительную репутацию на рынке. Техническая и маркетинговая стратегия повышения международной деловой активности позволили институту «Гипрококс» обеспечить увеличение в денежном эквиваленте объема исследований и разработок в 2009 г. в сравнении с 2000 годом более чем в 10 раз.

Общее увеличение объемов работ института в большей степени было обеспечено за счет роста объема работ для иностранных заказчиков.

3. Наличие надежно функционирующих на протяжении достаточно длительного времени в 25-ти странах мира объектов, построенных по проектам Гипрококка.
4. Комплексный характер представленных инженеринговых услуг.

На основе данного подхода проведена оценка конкурентного положения Гипрококка на рынках инженеринговых услуг для коксохимии по каждой стране в отдельности.

Перечисленные преимущества являются ключевыми факторами успеха на конкретном рынке инженеринговых услуг, а потому их совокупное выполнение обеспечивает инженеринговой компании конкурентное преимущество над другими субъектами.

Последовательная реализация институтом своей стратегии на протяжении продолжительного времени позволила ему обеспечить внедрение своих проектов в 25-ти странах мира. Сегодня стратегия института обеспечивает его присутствие и определенное конкурентное преимущество на рынках России, Индии, Бразилии, Евросоюза и других регионов мира.

Основными видами инженеринговой продукции Гипрококка, основанного в 1929 году, является комплексная разработка проектно-сметной документации, технико-экономических обоснований (ТЭО) инвестиций, проектов, рабочих чертежей и другой научно-технической продукции для нового строительства, технического переоснащения и реконструкции объектов коксохимической промышленности.

За годы существования Гипрококка по его проектам было сооружено 59 коксохимических предприятий мощностью от 290 до 7 600 тыс. тонн в год валового кокса 6% влажности. Каждая третья тонна кокса, которая производится в мире, вырабатывается в печах, которые запроектированы институтом (без КНР).

Все коксохимические предприятия в странах СНГ (в Украине, России, Казахстане и Грузии) и значительное количество коксохимических производств в странах Европы, Азии и Африки построены по проектам Гипрококка.

Технологические разработки института отвечают мировым стандартам и защищены патентами и авторскими свидетельствами. Об их конкурентоспособности свидетельствует продажа зарубежным фирмам более 50 лицензий и «ноу-хау» на коксовые батареи с печами большого объема и установки сухого тушения кокса (УСТК).

Запроектированные коксовые батареи оснащаются современными средствами механизации труда, автоматизации технологических процессов и охраны окружающей среды от вредных выбросов; характеризуются большим количеством типоразмеров коксовых печей с камерами объемом от 21,6 до 51,0 м² и мощностью от 490 до 1140 тыс. тонн в год.

Разработанные Гипрококсом УСТК позволяют получать с каждой тонны потушенного кокса 0,4 – 0,5 тонн пара высоких параметров, обеспечивают защиту окружающей среды, улучшают условия труда, повышают качество кокса и уменьшают его затраты в доменных печах по сравнению с мокрым способом тушения. В Украине, России, Казахстане и за рубежом эксплуатируются около 100 блоков УСТК.

Гипрококк применяет в своих проектах прогрессивные процессы внепечной подготовки угля, такие как: избирательное дробление угля, частичное брикетирование и трамбование угольной шихты.

За последние годы по научно-технической документации Гипрококка вновь построены и реконструированы 18 комплексов коксовых батарей, в том числе в Украине: на ОАО «Ясиновский КХЗ», ОАО «МК Азовсталь», ОАО «Баглейкокс», ООО НПО «Инкор и К^о», в России: на ОАО «Новолипецкий меткомбинат», ОАО «Кокс» г. Кемерово, ОАО «Запсибметкомбинат», ОАО «Северсталь», ОАО «Нижнетагильский МК», ОАО «Губахинский кокс», а также в Казахстане, Италии, Египте, Венгрии, Индии, Польше, Пакистане, строятся (реконструируются) в Индии, Иране, Турции.

В 2006 году на ОАО «Алчевсккокс» введена в эксплуатацию мощная коксовая батарея с технологиями трамбования шихты и сухим тушением кокса.

Впервые на территории СНГ на ОАО «Алтайкокс» по научно-технической документации Гипрококка введена в эксплуатацию сверхмощная коксовая батарея с объемом камер коксования 51 м³.

В настоящее время институт работает над созданием новой коксовой батареи с печами объемом 63,4 м³, новой установки сухого тушения кокса с производительностью одной камеры до 140 т/час.

Заказчики высоко оценивают технические решения института, которые принимаются при проектировании коксохимических агрегатов.

Получение Гипрококсом заказов от украинских и зарубежных предприятий расширяет возможности украинских производителей – субподрядных проектных организаций, машиностроительных предприятий и заводов по производству огнеупоров. Значительное количество отечественного оборудования (до 60 – 70%) имеет технические характеристики, позволяющие поставлять его в страны дальнего зарубежья.

Повышению конкурентоспособности разработок института способствует внедрение энергосберегающих программ и технологий.

В Украине и странах СНГ институт «Гипрококк» был и остается единственной инженеринговой фирмой, которая комплексно разрабатывает проектную документацию по всем объектам инфраструктуры коксохимического производства.

Существенным конкурентным преимуществом инженеринга коксохимии сегодня является комплексность технических решений, которая позволяет кроме прямого экономического эффекта обеспечить и синергетический эффект. Примером такого решения является отмеченная

Государственной премией Украины в области науки и техники «Комплексная энергосберегающая технология производства высококачественного металлургического кокса на ОАО «Алчевсккокс».

Данная технология кокса представляет собой завершённую инновацию, в которую интегрированы многолетние усилия научных работников, проектировщиков, строителей, производственников. Комплекс работ по разработке и внедрению технологии включал:

- разработку концепции энергосберегающей технологии производства высококачественного металлургического кокса;
- теоретико-экспериментальные исследования качеств отечественного и доступного импортного угля;
- разработку технологий уплотнения угольной шихты и ее коксования;
- разработку конструкции коксовой батареи с камерными печами для коксования трамбованной угольной шихты;
- разработку и изготовление оборудования для трамбования и загрузки в коксовую печь угольной шихты, а также для сухого тушения раскаленного кокса и эффективного использования его тепла;
- строительство, пуск и промышленное освоение комплекса коксовой батареи 10-бис на ОАО «Алчевсккокс».

Результатом внедрения комплексной технологии на ОАО «Алчевсккокс» явилось создание самого мощного в Украине комплекса по производству доменного кокса, который не имеет аналогов в мире по такой характеристике, как соотношение качество сырья – качество кокса. Такое соотношение было обеспечено за счет увеличения до 70% части отечественного слабоспекающегося угля в шихте для коксования. Применение метода сухого тушения наряду с повышением качества кокса обеспечило значительное уменьшение вредных выбросов в окружающую среду и экономию энергоносителей.

Реализованный в технологии комплексный подход также позволил получить значительный эффект от применения в доменном процессе высококачественного кокса.

Вышесказанное наглядно свидетельствует о том, что достижение успеха отечественных проектных организаций в конкурентной борьбе может быть обеспечено только путем разработки и внедрения эффективных инновационных проектных решений.

Для обеспечения стабильного качества научно-технической документации Гипрококсом разработана и внедрена Система управления качеством выполнения научно-технической документации, которая в 2001 году была сертифицирована в национальной системе УкрСЕПРО на соответствие требованиям стандарта ДСТУ ISO 9001:2009 и одобрена международным обществом «Lloyd's Register». Ресертификация системы проведена в 2004, 2007 и 2010 гг. Гипрококкс является единственным среди проектных и научно-исследовательских институтов Украины, который

имеет сертификат качества международного общества «Lloyd's Register». Функционирование этой системы способствует повышению авторитета института, доверия заказчиков (потребителей научно-технической документации) и партнеров.

Конкурентоспособность института – это не только прогрессивные разработки, качество проектов, но и система ценностей, определяющая целенаправленную и творческую работу всего коллектива института. Действующая система ценностей включает:

- соблюдение требований законодательства, стандартов, нормативов;
- обеспечение высокого качества проектов, их социальную востребованность;
- применение в проектах новых технологий, оборудования и процессов;
- финансовую устойчивость института;
- деятельность в рамках Системы стандартов менеджмента качества выпускаемой научно-технической продукции, ее совершенствование, включая принятие решений, контроль исполнения и др.;
- разработку системы мотивации на базе оценки достижений иерархических структур института;
- высокое чувство ответственности каждого за результаты своей деятельности;
- постоянный рост профессионального и культурного уровня сотрудников;
- сохранение и укрепление традиций;
- доверие, открытость взаимоотношений в коллективе, сплоченность;
- соблюдение интересов государства и его роли в результатах деятельности института;
- удовлетворение требований заказчиков, инвесторов;
- изучение достижений конкурентов, маркетинговые исследования.

Наша цель – быть одной из лучших и авторитетных проектных организаций не только в Украине и СНГ, а и в Европе и мире, постоянно поднимать авторитет проектного дела в государстве.

Немаловажным фактором повышения конкурентоспособности Гипрококкса как инжиниринговой организации является внедренная в институте система постоянного обучения и повышения квалификации сотрудников.

Администрацией института осуществляется:

- непосредственное проведение занятий с различными категориями инженеров, в том числе с молодыми специалистами;
- приглашение специалистов других организаций (НИИ, ВУЗов и др.) для чтения лекций по специальным техническим вопросам;
- командирование сотрудников на строящиеся объекты для решения конкретных вопросов;

- направление молодых специалистов на конференции, семинары, курсы и их участие в конкурсах различного уровня;
- отбор лучших молодых специалистов в ВУЗах (в т. ч. на ярмарках труда, при прохождении практики) для работы в Гипрококсе;
- стажировка и проведение аттестации молодых инженеров.

Директором, главным инженером института и их заместителями тщательно анализируются и утверждаются планы обучения персонала, проводятся собеседования со специалистами, включенными в резерв на замещение руководящих должностей.

С учетом стратегического планирования, прогнозируемой профильной направленности, а также принятой технологии проектных работ руководство формирует структурную схему института. Изменения структурной схемы, вызываемые изменением рыночной обстановки, стратегией и другими факторами, рассматриваются на совещаниях по качеству и утверждаются директором.

В Гипрококсе сформирована организационно-технологическая блок-схема проектирования, учитывающая как прошлый (более чем 80-летний) опыт проектно-исследовательских работ, так и современные технологии. Эта схема используется как эталон проектного процесса, который приспособляется к конкретным условиям проектируемого объекта и к требованиям заказчиков. Эта процедура утверждается главным инженером института и выполняется главными инженерами проектов. При этом учитывается опыт реализации предыдущих проектов.

В системе менеджмента качества в институте создано 46 стандартов предприятия, которые регламентируют процедуры выполнения работ, а также технологическую последовательность их осуществления.

В институте создана система отслеживания несоответствий, ошибок при исполнении производственных процедур. По результатам контроля проводится анализ причин возникновения несоответствий. Эти оценки являются предметом постоянного рассмотрения на совещаниях по качеству у директора, главного инженера, заместителя главного инженера – уполномоченного представителя руководства по качеству, на которых принимаются решения по усовершенствованию управления производством.

В значительной степени поддержанию высокого научно-технического потенциала и соответственно конкурентоспособности инжиниринговой организации способствует фонд научно-технической и патентной информации. В архиве и технической библиотеке Гипрококса на 01.01.2010 года имеется около 9,5 тыс. единиц технической литературы, 11,5 тыс. журналов, сборников научных статей, около 24 тыс. единиц нормативно-технической документации (ГОСТов, ТУ, ДБН, СНиПов, Правил и т. д.) (36,8 тыс. описаний авторских свидетельств и патентов, 1,9 млн. единиц чертежей, 35 тыс. единиц записей баз данных для ЭВМ).

Институт имеет в своем распоряжении необходимый объем нормативных и справочных материалов, ко-

торые обеспечивают качественное выполнение научно-технической документации согласно основным направлениям работы института.

В техническом архиве и научно-технической библиотеке института ведутся картотеки стандартов, технических условий и правил, инструкций, предметно-тематическая картотека отечественных и зарубежных источников информации, картотека типовых конструкций и проектов, разработана система научно-технической информации «АЦНТИКОКС» с использованием компьютеров.

В техническую библиотеку института регулярно поступает свыше 60 наименований периодических изданий научно-технической литературы.

Кроме того, институт «Гипрококкс» получает научно-техническую информацию благодаря прямым связям с зарубежными заказчиками.

Накопленный значительный фонд научно-технической документации позволяет институту выполнять функции базового информационного центра для проектных, научно-исследовательских институтов и предприятий горно-металлургического комплекса Минпромполитики Украины.

В 2009 году сведения об институте «Гипрококкс» были размещены во многих информационных отечественных и зарубежных изданиях.

Ежегодно институт принимает участие в 15 – 20 национальных и 15 международных конференциях, форумах и выставках.

Специалистами института в 2009 году опубликовано 2 монографии и 30 статей в журналах и материалах международных конференций.

Об институте опубликовано 16 статей и сделано ссылки на научно-технические и проектные работы.

Гипрококкс имеет 37 патентов Украины и 8 патентов России. В 2009 году получено 8 патентов и положительных решений на новые технологии, оборудование для коксохимического производства.

Чтобы удержать свои позиции на международном рынке, Гипрококкс в условиях острой конкуренции, на фоне отсутствия развитой системы внешнеторговых структур, которые оказывали бы содействие продвижению конкурентоспособных разработок и оборудования, самостоятельно работает над поиском заказов.

Институт систематически активно участвует в тендерных торгах на строительство (реконструкцию) коксохимических предприятий в зарубежных странах.

В качестве одного из примеров успешного маркетинга и эффективной технической политики Гипрококкса на новых сложных рынках может быть приведена победа в тендерных торгах в 2009 году, по итогам которой был подписан контракт на разработку и поставку научно-технической документации по базовому и детальному инжинирингу реконструкции коксовых батарей № 3 и № 4 завода Intendente Camara Plant фирмы USIMINAS (Бразилия).

Вышесказанное наглядно свидетельствует о том, что достижение успеха отечественными проектными организациями в конкурентной борьбе может быть обеспечено

■

только путем разработки и внедрения эффективных инновационных проектных решений и системной работой по повышению научно-технического потенциала инженеринговой организации.

Литература

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Пер. с англ. Под ред. В. Л. Иноземцев. – М: 1999. – 372 с.
2. Геец В. М. Социально-экономические трансформации при переходе к экономике знаний // Социально-экономические проблемы социального общества / Сумы. ИТД «Университетская книга», 2005. – 430 с.
3. Украина в измерении экономики знаний / Под ред. Акад. НАН Украины В. М. Гейца. – К.: «Основа», 2006. – 592 с.
4. The Global Competitiveness Report 2009 – 2010 / World Economic Forum <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>
5. WorldSteelInFigures/WorldSteelAssociation <http://www.worldsteel.org/pictures/publicationfiles/WSIF09.pdf/>
6. «Гипрококс»: История и современность / Под ред. В. И. Рудыки. – Г50. Х.: Издательский дом «ИНЖЕК», 2009. – 296 с.
7. Рудыка В. И., Зингерман Ю. Е., Каменюка В. Б. и др. Технические разработки Гипрококса для строительства новых и реконструкции существующих коксовых батарей на современном этапе // Кокс и Химия, № 7, 2009. – с. 16.

УДК 330.147

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ІНТЕГРАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ»

ХАУСТОВА Вікторія Євгенівна

кандидат економічних наук, доцент

КУРОЧКІНА Ірина Геннадіївна

кандидат економічних наук, доцент

Процес формування та розвитку ринкових відносин в Україні потребує поглибленого вивчення теоретичних та методологічних аспектів фундаментальних проблем економічної теорії, одним з яких є інтеграція суб'єктів господарювання.

В сучасних умовах створення інтегрованих структур забезпечує зниження трансакційних витрат, оптимізацію організаційної структури бізнесу, диверсифікацію діяльності, можливість залучення необхідних фінансових ресурсів і концентрації на пріоритетних напрямках виробництва і перспективних НІОКР для експансії на нові сегменти ринків і інші переваги. В рамках інтегрованих структур з більшою ефективністю вирішуються завдання підвищення конкурентоспроможності продукції.

В той же час відсутність концепції економічного розвитку в галузі інтеграції суб'єктів господарювання, відмова держави від прийняття дієвих заходів щодо збереження вже складених господарських зв'язків привели до різкого посилення відцентрових тенденцій в економіці України. Неспроможність крупних виробничих об'єднань, що склалися в умовах командно-адміністративної економічної системи, до функціонування в нових економічних умовах зумовила їх розпад. У поєднанні із скороченням державної підтримки таке положення викликало проблему деградації ресурсного потенціалу більшості галузей, появу технологічної і економічної незбалансованості суб'єктів господарювання. Відновлення виробничого потенціалу України, необхідність радикального перетворення підприємств реального сектора економіки вимагають розроблення нових підходів до інтеграції суб'єктів господарювання, які сприятимуть подоланню структурної роздробленості промислових галузей і комплексів, а також створенню стабільних стійких інтеграційних взаємодій між підприємствами.

Дослідження в цій сфері, що проводяться на сьогоднішньому етапі, більшою мірою націлені на вирішення

практичних завдань. В зв'язку з цим актуальним і необхідним є розробка дієвої теоретичної концепції інтеграції суб'єктів господарювання.

Аналіз наукової літератури дозволяє виділити в рамках економічної теорії різні методологічні підходи стосовно визначення інтеграції суб'єктів господарювання, що пояснюється складністю і багатокompетентністю досліджуваного предмету.

Значний внесок в розробку основ інтеграції як загальнонаукової категорії внесли Авер'янов А., Богачова Г., Богданов О., Гегель Г., Горбатов В., Денисов Б., Енгельгардт В., Кедров Б., Кизим М., Коротков Т., Павельциг Г., Спенсер Г., Шишков Ю., Яковлев І. та інші автори, роботи яких складають методологічну основу дослідження даної проблеми.

В економічній літературі намічені підходи щодо дослідження інтеграції суб'єктів господарювання: інформаційно-фінансовий (Мовсесян А.); маркетинговий (Антонов Г. та ін.); заснований на теорії економічної влади (Дементьев В.); теорії фінансового капіталу (Беляєва В., Ескіндаров М., Паппе Е. та ін.).

Значний внесок щодо дослідження економічного змісту інтеграції суб'єктів господарювання внесли Бакланова М., Герштейн Е, Мещерякова С, Суханова І., Челнокова О. та ін., що розглядали логіку розгортання інтеграції в економіці з позиції системно-еволюційного підходу.

В зарубіжній економічній літературі проблема інтеграції суб'єктів господарювання отримала розробку в працях неокласиків (Борк Р., Блейр Р., Казерман Д., Вінтер Р., Марвел Х. та ін.) і представників неоінституціонального напрямку (Коуз Р., Ерроу К., Уильямсон О., Алчайн А., Демсетц Х. та ін.).

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки, що характеризується укрупненням бізнесу, глобалізацією виробництва, посилюванням конкуренції і ускладненням зовнішнього середовища внаслідок прискорення технологічних нововведень, підвищеної ризикованості при прийнятті управлінських рішень тощо, здійснюється вдосконалення управління підприємством (бізнесом), яке зосереджене на пошуку балансу між зовнішніми і внутрішніми дестабілізуючими діями. Але світова фінансова криза та інші дестабілізуючі фактори вимагають від підприємств та їх власників прийняття принципово інших підходів і управлінських рішень.

У вирішенні цього комплексного завдання важливе місце належить інтеграції: вона пов'язана з глобалізацією бізнесу, сприяє пропорційному розвитку галузей і організацій, а також зростанню ефективності їх діяльності. Інтеграція принципово змінює модель організації, її риси і властивості, сприяє активізації інвестиційного процесу і інтелектуального потенціалу шляхом залучення окрім додаткових коштів, доступних лише для інтегрованих структур, також ресурсів, які притаманні внутрішнім джерелам

зростання підприємства (бізнесу) [1]. Використання інтеграції як найважливішого інструменту оптимізації не тільки суб'єкта господарювання, але і економіки взагалі вимагає чіткого розуміння її суті, змісту, особливих рис та переваг. Говорячи про визначення терміну «інтеграція», слід зауважити, що трактування цього поняття не є однозначним, адже це поняття використовується в декількох галузях знань, в кожній з яких його значення має певну специфіку. Таким чином, для системного дослідження дефініції «інтеграція» слід розглянути значення цього терміну з боку лінгвістичної, математичної та економічної наук.

На рис. 1 наведено сфери знань, в яких використовується поняття «інтеграція», а також загальні значення цього терміну з позиції лінгвістики, математики та економіки.

Словник англійської мови Мерріама Вебстера [9] надає такий переклад інтеграції – «...це дія або процес, при якому різні групи об'єднуються на рівній основі в єдине товариство або організацію». Відповідно, «інтегрувати означає формувати, додавати або поєднувати в єдине ціле». Як синонім словник називає слово «об'єднувати», тобто збиратися разом, для формування єдиного цілого». З політичної точки зору це об'єднання зусиль відповідних одиниць

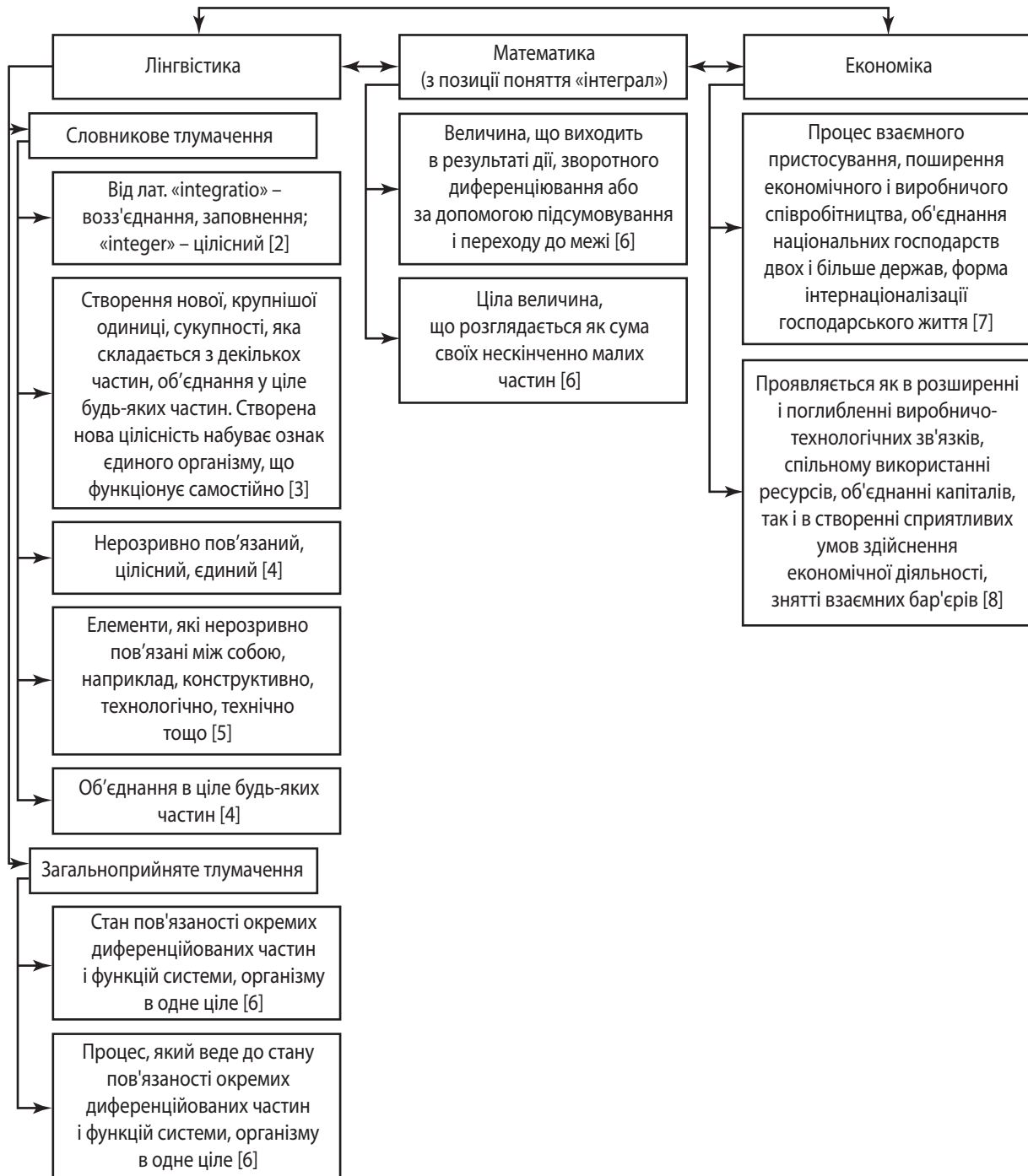


Рис. 1. Загальні значення поняття «інтеграція» з боку сфер знань, в яких використовується даний термін

чи регіональних утворень з метою співпраці в будь-якій зі сфер життя, внаслідок якого виникає самостійна сфера, що володіє ознаками цілого.

Учені почали оперувати терміном «інтеграція» відносно недавно. Американський економіст Фріц Махлуп [10] прослідкував ретроспективу даного поняття і з'ясував, що воно з'явилося не раніше 1942 р. (але сам феномен, безсумнівно, набагато раніше), проте використовувалося це поняття лише в міжнародних економічних відносинах.

Дослідження поняття «інтеграція» передбачає перш за все аналіз теоретичного її змісту, а також загальних методологічних принципів, які обумовлюють інтеграцію в економіці. Розглянемо теоретичні засади та основні принципи інтеграції суб'єктів господарювання.

Так, Енгельгардт В. в своїй роботі [11] зробив спробу визначити природу інтеграції. Зокрема, визначено три рівні інтеграції частин і цілого: виникнення системи зв'язків між частинами; втрата частинами своїх первинних ідентифікаційних якостей у разі входження до складу цілого; поява у виникаючої цілості нових властивостей, обумовлених як властивостями частин, так і виникненням нових систем міжчастинних зв'язків.

Відомий компаративіст Джованні Сарторі ще в 1970-ті рр. під «інтеграцією» розумів деякий кінцевий стан, або процес, або функцію, здійснювану відповідними агентами (наприклад, державами, партіями, групами інтересів і т. п.). Проте, той же Сарторі вказує, що в західних політичних системах термін «інтеграція» не застосовується до будь-якого виду «приєднання» і будь-якого типу «злиття». Наприклад, американські вчені, як правило, заперечують, що інтеграція має хоч якесь відношення до «примусово нав'язуваної одноманітності». Навпаки, вони схильні вважати, що для інтеграції необхідне плюралістичне суспільство, яке, в свою чергу, і породжує його [12].

Засновник теорії організації Богданов А. виділив три фази, що притаманні «тектологічному переходу форм», тобто фактично інтеграції. Перша характеризується невідзначеністю – система знаходиться у стадії становлення, об'єднання; інтеграція прямо не виражена. У другій фазі здійснюється системна диференціація, тобто поляризація елементів системи, збільшення їх різноманітності. Третя фаза – системна консолідація – передбачає цілісне оформлення системи [13].

Багатомірне бачення інтеграції сприяє адекватному розумінню ролі процесів інтеграції і дезінтеграції в економіці. Значний внесок в розуміння суті інтеграції суб'єктів господарювання привнесли дослідження різних фаз інтеграції; взаємодії понять «інтеграція» і «процес», «інтеграція» і «розвиток», «інтеграція» і «прогрес» [13].

Отже, за своїм значенням категорія «інтеграція» тісно пов'язана з цілим рядом понять, що також значною мірою впливають на гносеологію та онтологію предметної галузі. Автор монографії [14] вважає за доцільне визначити ряд додаткових понять, що корелюються з категорією «інтеграція» та відбивають різні аспекти її змістовного наповнення. На нашу думку це необхідно для уникнення плутанини між

схожими за змістом категоріями. Пропонований Пилипенко А. [14] перелік таких категорій наведено на рис. 2.

Автор [14] вважає, що слід звернути увагу на дві категорії, які дозволяють розкрити деякі особливості інтеграційного процесу, але крім цього враховують парадокс цілості – поняття «диференціація» та «дезінтеграція».

Слід зауважити, що зміст поняття «парадокс цілості» Садовський В. Н. [15] пояснює таким чином: «... рішення завдання опису якої-небудь системи як деякої цілості можливо лише за наявності рішення задачі «цілісного» розбивання даної системи на частини, а рішення завдання «цілісного» розбивання даної системи на частини можливо лише за наявності рішення завдання опису даної системи як деякої цілості...».

Згідно з точкою зору Міротіна Л. [13], парадокс цілості виражається у взаємообумовленості двох завдань: опису системи як цілості та опису її частин, що зберігають властивість цілості (декомпозиції). При цьому слід встановлювати межу, після якої завершується розгляд системи як цілості. Так, дезінтеграція виражає момент розпаду системи, що є необхідною передумовою її переходу до нового якісного стану.

Якщо інтеграція передбачає рух, під час якого зростає кількість й інтенсивність взаємодій елементів, зменшується їх відносна самостійність по відношенню один до одного, то дезінтеграція може виступати як протилежний процес зменшення кількості й інтенсивності взаємодій. Водночас дезінтеграція може виступати передумовою процесів інтеграційного розвитку, коли, наприклад, підприємство децентралізує діяльність задля більш глибокої інтеграції до ринку або розвиток відбувається за рахунок розукрупнення конгломерату підприємств. Таким чином, головною умовою розвитку підприємства стає нерозривний зв'язок інтеграційних і дезінтеграційних процесів [14].

Слід зауважити, що загалом в філософії виділяється чотири протилежності процесу розвитку, які створюють дві пари класичних контрадикторних протиріч (парадокс цілості): інтеграція – дезінтеграція, диференціація – дедиференціація. Наведені протиріччя пов'язані між собою станом елементів системи та протікають одночасно. Якщо елементи системи стають менш однорідними, тоді можна говорити про диференціацію. Процес підвищення однорідності системи прийнято називати дедиференціацією [16].

Наприклад, в схемі взаємин інтеграції – дезінтеграції, диференціації – дедиференціації Павельциг Р. [13] розглядає інтеграцію, дезінтеграцію – як процес зменшення кількості і інтенсивності взаємодій системи, процес розкладання, розпаду, руйнування, відокремлення, ізоляції; диференціацію – як рух системи до неоднорідності і, нарешті, дедиференціацію – як процес руху системи до однорідності.

Таким чином, на підставі вищевикладеного, доповнено наведеного на рис. 1 ряд додаткових понять, що корелюються з категорією «інтеграція» та відбивають різні аспекти її змістовного наповнення (рис. 3).

У науковій літературі також розглядаються генетичні аспекти інтеграції.

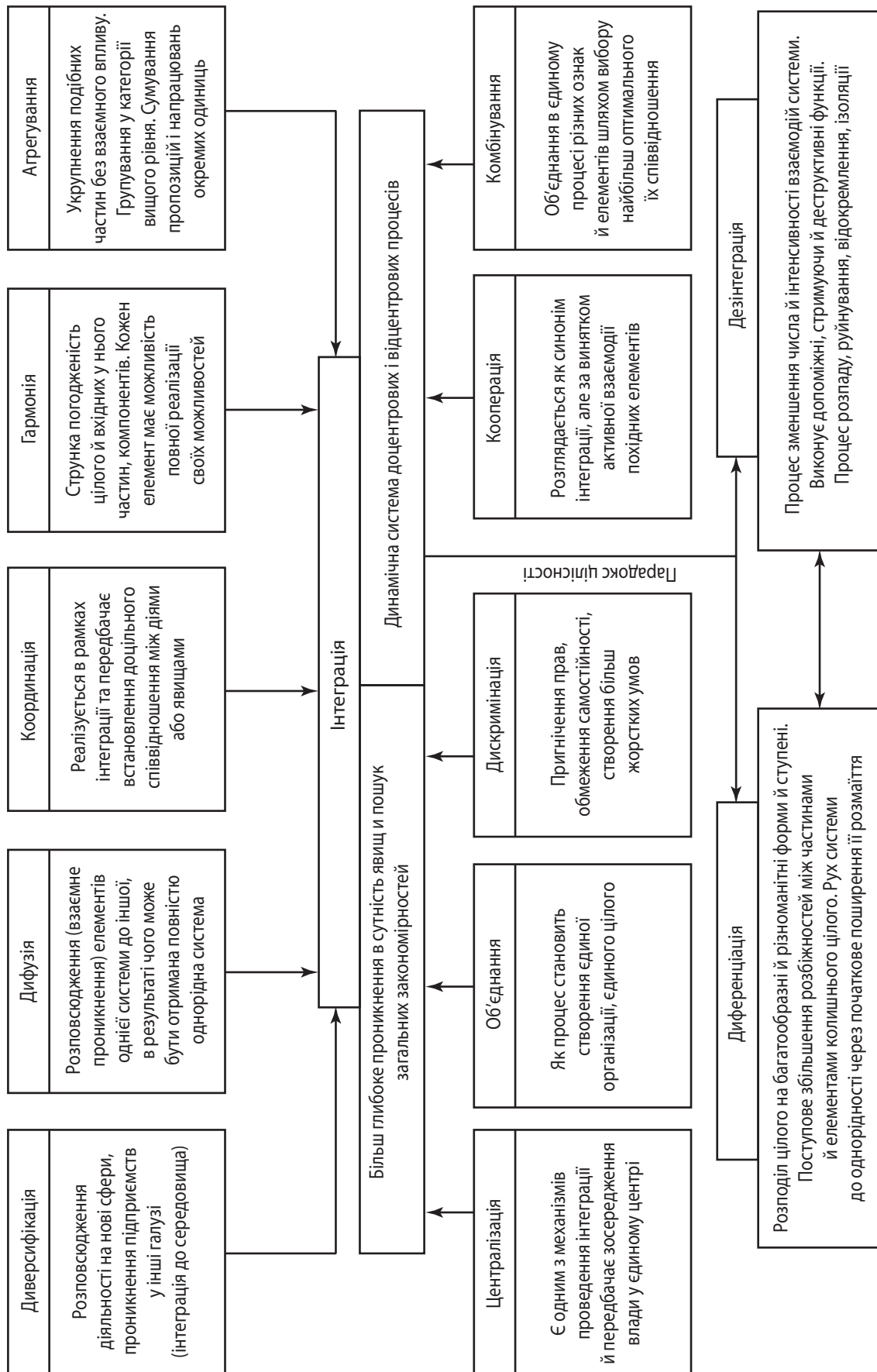


Рис. 2. Складові категорії «інтеграція» та їх взаємозв'язок [14]

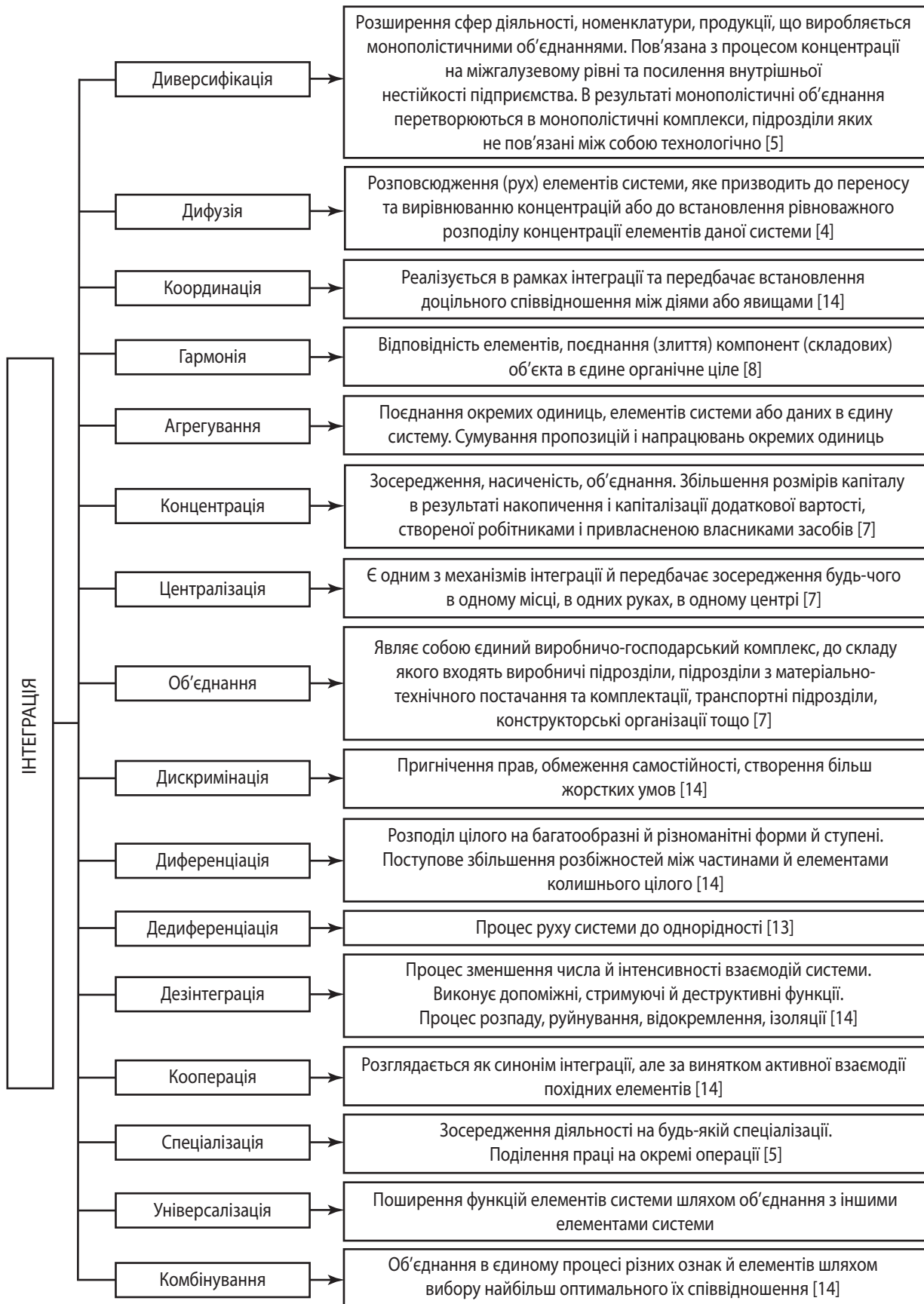


Рис. 3. Складові категорії «інтеграція» та їх сутність

Якнайповніше вираження вони знайшли в роботах Кедрова Б., який виділяє три періоди розвитку диференціації і інтеграції [12]:

1. недиференційований період (античний; дифузний);
2. період односторонньої диференціації («фундаментальна» стадія; «технічна» стадія);
3. період дійсної інтеграції (початкова стадія; середня стадія; вища стадія).

Із деякими уточненнями таку періодизацію можна використовувати і стосовно розвитку інтеграції суб'єктів господарювання.

Дослідження інтеграції в роботі Попова А. [13] розкриває її властивість мати як власні загальнонаукові характеристики низку інваріантних ознак, сукупність яких утворює систему концептуального підходу до політико-економічного дослідження проблеми:

1. універсальність і поліморфічність інтеграції;
2. нерозривний зв'язок процесу і результату;
3. взаємообумовленість процесів інтеграції і диференціації;
4. органічна єдність цілого і його частин.

Їх значущість настільки велика, що вони здатні виконувати роль закономірностей інтеграції в цілому і інтеграції суб'єктів господарювання зокрема.

Розглянемо методологічні підходи щодо дослідження поняття «інтеграція суб'єктів господарювання». На підставі аналізу робіт [2, 12–14, 16] авторами був зроблений висновок про те, що методологічні підходи щодо дослідження поняття «інтеграція» суб'єктів господарювання можна класифікувати з точки зору наукових галузей та напрямків таким чином (рис. 4).

Різноманітність наведених підходів пояснюється складністю, багатокомпонентністю та взаємообумовленістю складових даного поняття. З одного боку, наведені на рис. 4 методологічні підходи є самостійними, а з іншого, доповнюють один одного та в цілому дозволяють отримати всебічно якісне уявлення досліджуваного явища.

В рамках загальнонаукового напрямку щодо дослідження поняття «інтеграція» суб'єктів господарювання виділяють такі підходи [13, 16]:

1. загальнонауковий логіко-методологічний, який розкриває як свої загальнонаукові характеристики низку інваріантних ознак інтеграції, сукупність яких утворює систему концептуального підходу до політико-економічного дослідження проблеми;
2. системно-еволюційний, який акцентує увагу на системних властивостях поняття «інтеграція»: цілісності, доцільності розвитку, структурності і особливо си-

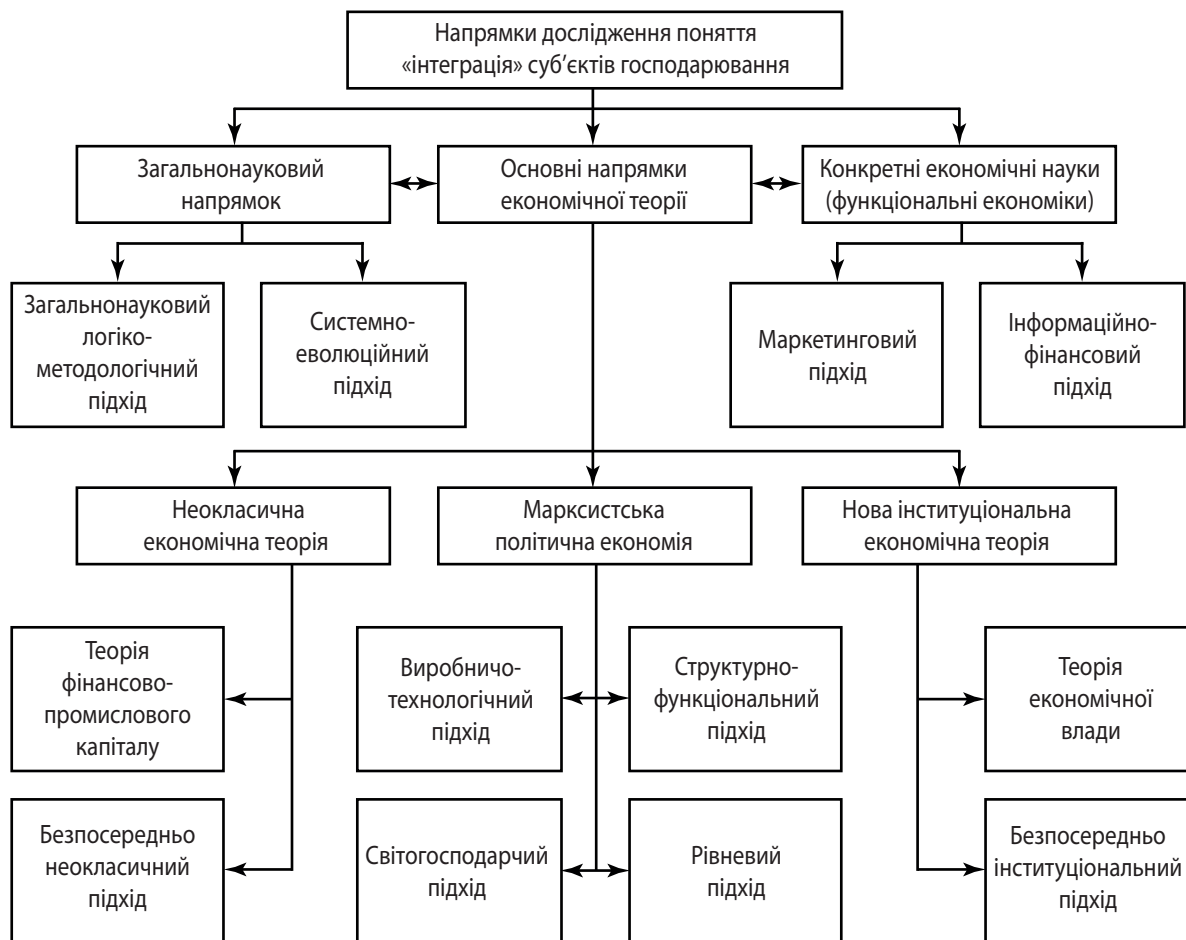


Рис. 4. Методологічні підходи щодо дослідження поняття «інтеграція» суб'єктів господарювання [13]

нергетичного ефекту. Згідно цього підходу інтеграція суб'єктів господарювання:

- є системою, основні поняття якої – елементи (суб'єкти господарського комплексу країни: галузеві об'єднання, промислові підприємства, фінансові компанії, комерційні фірми), стани пов'язаності цих елементів та їх відносини;
- виступає складовою частиною загальної системи національного господарства, що є конкретною системою, відкритою, з одного боку, для зв'язку з іншими конкретними системами, а з іншого – протистоїть їм;
- постійно змінюється, еволюціонує відповідно до мети існуючої системи господарювання;
- є наслідком цілісного відтворювального процесу;
- являє собою цілісну систему, що виникає внаслідок руху і взаємодії її елементів і зв'язків, володіє інтегральними властивостями, які не притаманні окремим елементам господарювання, має стійкі внутрішні зв'язки між цими елементами, переважаючи над їх зовнішніми зв'язками.

Серед основних напрямків економічної теорії щодо дослідження поняття «інтеграція» розрізняють марксистську школу політичної економії, неокласичну економічну теорію та нову інституціональну економічну теорію.

В рамках марксистської школи політичної економії можна виділити такі підходи щодо дослідження інтеграції в економіці [13]:

1. Виробничо-технологічний – пов'язує поняття інтеграції з кінцевим рівнем розвитку процесів концентрації і диференціації виробництва – інтеграцією процесів виробництва і спеціальностей, відновленням органічної єдності всього виробничого процесу на вищому рівні. Стрімкий розвиток продуктивних сил обумовлює бурхливе зростання кількості крупних галузей промисловості.
2. Світогосподарчий – заснований на цілісному сприйнятті єдиного економічного простору. Інтеграція розглядається як свідомо і планомірно регульованого партіями і урядами країн-членів Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ) процесу міжнародного соціалістичного розподілу праці, зближення їх економік, формування сучасної високоефективної структури національних господарств.
3. Структурно-функціональний – заснований в рамках політичної економії вченими, які представляють комплексну наукову характеристику змісту інтеграції в її взаємозв'язку з процесами функціональних і рівневих форм організації виробництва, що досліджують рушійні сили, чинники розвитку, закономірності і ефективність на новому історичному етапі. Поняття «інтеграція» розглядається як «... проявлення процесу ототожнення в рамках світового соціалістичного господарства, характеризується розвитком рівнів організації виробництва» [16].

4. Рівневий – акцентує увагу на проблемі розмежування рівнів економічної інтеграції. Економічна інтеграція розглядається з точки зору основної господарської ланки соціалістичного виробництва; з позиції галузі; з точки зору народного господарства загалом, економічної системи в цілому [17].

В рамках неокласичної економічної теорії дослідження поняття «інтеграція» розглядається з боку:

1. теорії фінансово-промислового капіталу, яка повною мірою дозволяє аналізувати інтеграцію виробничих суб'єктів господарювання і фінансово-кредитних інститутів, розглядаючи складні інтегровані структури як організаційні форми функціонування фінансово-промислового капіталу. В рамках даного підходу виділяються чотири основні економічні процеси, які обумовлюють інтеграцію [2]: концентрація капіталу; централізація капіталу; концентрація виробництва; залучення засобів для фінансування діяльності інтегрованих підприємств;
2. безпосередньо неокласичного підходу, який розглядає інтеграцію як елемент структури ринку, що істотно впливає на його ефективність. Вивчає, по-перше, результати нейтралізації негативних зовнішніх ефектів і, по-друге, наслідки посилення ринкової влади (конкурентних переваг), у тому числі шляхом створення бар'єрів входу на ринки [12].

В рамках напрямку нової інституціональної економічної теорії слід виділити такі підходи щодо дослідження поняття «інтеграція» [2, 12, 13]:

1. заснований на теорії економічної влади, який розвивається за допомогою поєднання неокласичної моделі раціонального вибору, її модифікованого варіанту, наведеного в новій інституціональній теорії, – з одного боку, і посилення на соціальну, економічну і політичну нерівність економічних агентів, а також особливості їх взаємодії в умовах нерівності, що притаманне неортодоксальним теоріям: марксизму, традиційній інституційній теорії – з іншого. За допомогою інтеграції суб'єкти господарювання концентрують всі ресурси економічної влади, активно застосовуючи їх;
2. безпосередньо інституціональний підхід, який ґрунтується на виявленні відмінностей можливих способів вирішення проблеми координації в економічних системах і досліджує інтеграцію в контексті мінімізації трансакційних витрат, проблем агентських стосунків і впливу на них розподілу прав власності.

Крім цього, виходячи з рис. 4, було виділено два підходи щодо дослідження поняття «інтеграція» з позиції функціональних економік, а саме:

1. маркетинговий підхід заснований на аналізі і оцінці стану й перспектив розвитку попиту, пропозиції, цін, конкуренції на ринку, де функціонують суб'єкти господарювання і передбачається створення інтегрованої структури; аналізі можливих переваг і проявів недоліків інтеграції. Найважливішим етапом є аналітичне

опрацювання варіантів інтеграції підприємств і оцінка перспектив розвитку ринку, на якому планує функціонувати нова структура [13];

- інформаційно-фінансовий підхід пов'язаний з вивченням впливу інформаційних складових на відтворювальний процес, з одного боку, і інформаційно-фінансових взаємодій між суб'єктами господарювання, з іншого. Сутність його полягає в затвердженні до-

мінуючої ролі інформаційного і фінансового чинників в розвитку інтеграції.

В табл. 1 наведено трактування поняття «інтеграція суб'єктів господарювання» з боку представників різних підходів, в рамках тих чи інших методологічних напрямків, які показані на рис 4.

В табл. 2 наведено групи та ознаки, які, на думку Бутоїної О. [18], визначають поняття «інтеграція».

Таблиця 1

Трактування поняття «інтеграція суб'єктів господарювання» з боку представників різних підходів в рамках методологічних напрямків

Методологічний напрямок	Підхід	Представник	Трактування поняття «інтеграція суб'єктів господарювання»	
1	2	3	4	
Загальнонауковий напрямок	Загальнонауковий логіко-методологічний підхід	Ігнатова Н. В.	Інтеграція – є сторона розвитку, яка пов'язана з об'єднанням в ціле колись розрізаних частин. Вона є своєрідною реакцією на процеси диференціації, що відбуваються у всіх сферах буття і пізнання	
	Системно-еволюційний підхід	Челнокова О. Ю.	Сукупність багаторазово повторювальних взаємодій змінного, передавального, конкурентного і об'єднувального типу, що обумовлюють утворення системи, володіє вищою стійкістю і ефективністю функціонування	
		Кіршін І. О.	Синтетична категорія, що відображає стійкі причинно-наслідкові зв'язки, властиві різним системам виробничих стосунків, що відрізняються досить високим ступенем розвитку суспільного характеру виробництва	
Основні напрямки економічної теорії	Неокласична економічна теорія	Теорія фінансово-промислового капіталу	Гильфердинг Р. Елемент структури ринку, що істотно впливає на його ефективність, дозволяє не лише оцінити стимул – реакції до економічної інтеграції з боку різних ринкових структур, але і визначити наслідки інтеграції для суспільного добробуту, що оцінюється як сума вигравів продавців і покупців	
		Безпосередньо неокласичний підхід	Тироль Ж. Основними шляхами дослідження інтеграції є вивчення, по-перше, результатів нейтралізації негативних зовнішніх ефектів і, по-друге, наслідків посилення ринкової влади (конкурентних переваг), у тому числі шляхом створення бар'єрів входу на ринки	
	Марксистська політична економія	Виробничо-технологічний підхід	Кронрод Я. О. Шишкова Г. Г.	Процес, що характеризується ув'язкою, злиттям елементів виробничої структури в єдиний суспільний продуктивний процес, здійснення необхідних виробничих зв'язків між ними за допомогою спільного, паралельного виготовлення продукту (кооперації)
		Структурно-функціональний підхід	Шарапов І. С.	Певна синтезуюча закономірність, що виражає якісний результат прояву всіх форм усупільнення праці і процесу виробництва
		Світогосподарчий підхід	Новак З.	Процес утворення таких господарських зв'язків, які ведуть до створення крупного комплексу, що являє собою єдине ціле, а також прискорюють розвиток, підвищують національний дохід
			Максимова М. М.	Об'єктивний і в той же час регульований процес взаємного пристосування держав з однорідною соціально-економічною системою, оптимізації їх економічних структур у відповідних міжнародних господарських комплексах. Збільшуються об'єм, масштаби і інтенсивність економічних зв'язків між національними господарствами різних країн і їх складовими частинами
	Рівневий підхід	Белорус О.	Процес, що характеризує міжнародні виробничі відносини; форму громадської організації виробництва; узагальнювальне вираження зростаючої цілісності економічної системи суспільства; процес посилення виробничо-технологічної, організаційно-управлінської і соціально-економічної єдності суспільного виробництва	

1	2	3	4
Основні напрямки Нова інституціональна економічна теорія	Теорія економічної влади	Мовсесян А., Гелбрейт Дж. К.	За допомогою інтеграції суб'єкти господарювання концентрують всі ресурси економічної влади, активно застосовуючи їх. При цьому створюється специфічний владний простір, в якому центральний елемент інтегрованої структури контролює основні аспекти діяльності всіх економічних агентів
	Безпосередньо інституціональний підхід	Клейнер Г., Тамбовцев В., Качалов Р.	Встановлення таких взаємовідносин між суб'єктами господарювання, які забезпечують довгострокове зближення генеральних цілей інтегруючої і інтегрованої сторін. Стосунки чистої конкуренції при інтеграції замінюються одним з варіантів співпраці; при цьому спектр можливостей такої співпраці поширюється від слабкої взаємодії до прямого управління, при якому ринкові стосунки замінюються внутрішніми постачаннями
Конкретні економічні науки (функціональна економіка)	Маркетинговий підхід	Іванова О., Смоляго В., Антонов Г.	Заснована на аналізі і оцінці стану і перспектив розвитку попиту, пропозиції, цін, конкуренції на ринку, де функціонують суб'єкти господарювання і передбачається створення інтегрованої структури; обліку впливу і ролі стратегії маркетингу при її формуванні і функціонуванні; аналізі можливих переваг і проявів недоліків інтеграції
	Інформаційно-фінансовий підхід	Мовсесян А.	Пропонований підхід до аналізу інтеграції можна розглядати як елемент загальної синтетичної концепції, яка полягає в руслі інституційної, еволюційної і інформаційної теорій

Таблиця 2

Групи та ознаки, які визначають основний зміст поняття «інтеграція»

Група	Ознака
Організаційні	ідентифікація та відокремлення деяких зв'язків і відносин із всіх існуючих
	управління внутрішніми зв'язками і взаємовідносинами із зовнішнім середовищем в об'єднанні
	виникнення нових різнопланових, більш «м'яких» зв'язків
	перетворення зв'язків із зовнішніх у внутрішні
	системність у співвідношенні цілого і складових його частин
Економічні	висока ступінь співпраці, що супроводжується узгодженістю відтворювальних процесів учасників
	залучення торговельних потоків, формування законодавчих і інституційних механізмів
	збільшення розмірів
	посилення концентрації і диверсифікації
	встановлення мереж виробничо-господарських взаємозв'язків між крупними, середніми та дрібними підприємствами
Юридичні	об'єднання юридичних осіб або юридичних і фізичних (економічних суб'єктів)
	об'єднання шляхом встановлення цивільно-правових відносин
	кількість учасників не зменшується
	кількість учасників – два і більше суб'єктів господарювання
	учасники не змінюють юридичний статус своєї особи учасниками можуть бути суб'єкти-власники відокремленого майна

В загальному вигляді інтеграція суб'єктів господарювання як синтезуюча закономірність наведена на рис. 5 [2, 12, 13 – 15, 17, 18].

В основу рис. 5. покладена діалектична взаємообумовленість структурних рівнів і функціональних форм інтеграції суб'єктів господарювання, яка обумовлює її цілісність та наявність емерджентних властивостей [18].

Не підміняючи зміст кожної компоненти сукупності функціональних та рівневих форм організації виробництва, які наведені на рис. 2, інтеграція суб'єктів господарювання є якісним ототожнення їх сутності. Саме тому суспільний розподіл праці, спеціалізація, концентрація, кооперування і комбінування виробництва, разом з рівневими формами реалізуються в системі інтеграції як цілісність.

Пилипенко А. в роботі [14] на підставі семантичного аналізу сформував комплексний підхід до розгляду категорії «інтеграція», який наведено на рис. 6.

З метою розмежування сучасних інтеграційних процесів від процесів централізації, концентрації тощо, а також спіраючись на виявлені ознаки, уточнимо поняття інтеграції.

Інтеграція – це добровільне об'єднання економічних суб'єктів в різних формах і конфігураціях, яке забезпечує поглиблення їх взаємодії і взаємозв'язків, сприяє спільному раціональному використанню розосереджених усередині об'єднання ресурсів з метою підвищення ефективності господарської діяльності і конкурентоспроможності учасників об'єднання, а також отримання синергетичного ефекту.

На підставі аналізу робіт [2, 12 – 18], а також враховуючи вищенаведене можна зробити висновок про те, що інтеграція є розвиток, який пов'язаний з об'єднанням в ціле колись розрізнених частин. Вона є своєрідною реакцією на процеси диференціації, що відбуваються у всіх сферах, на всіх етапах розвитку.

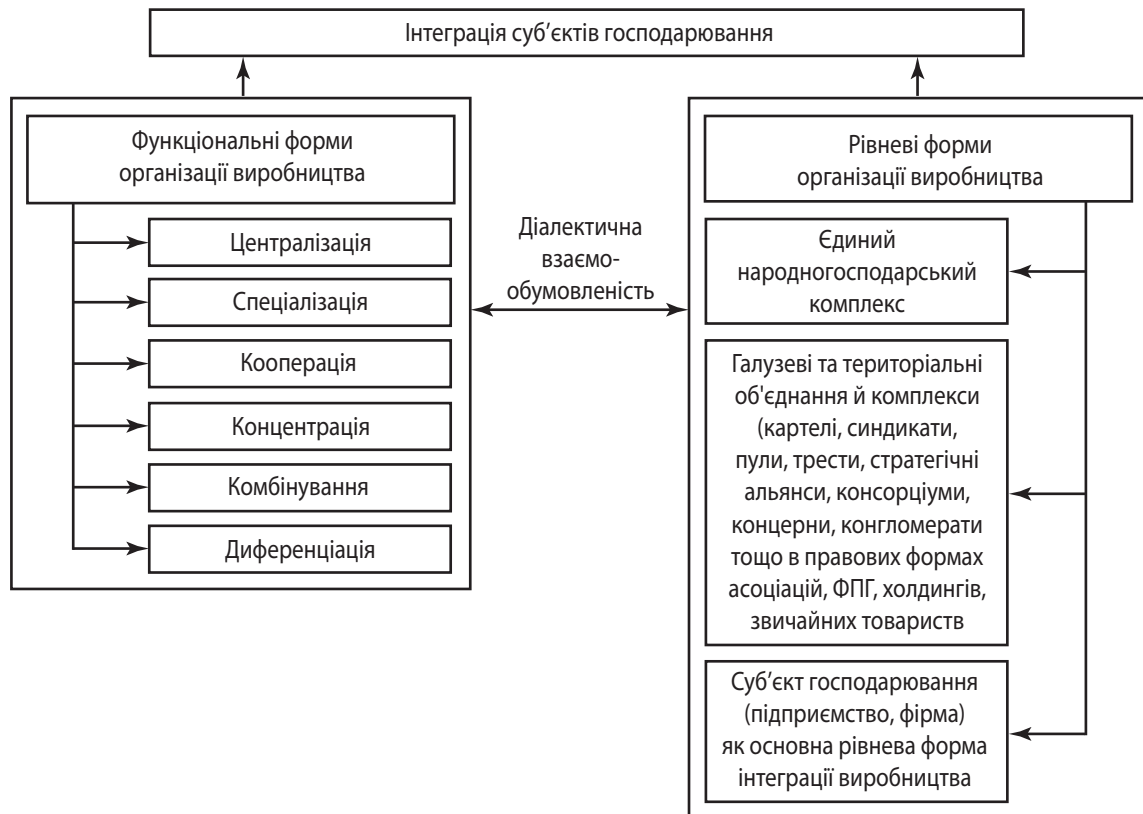


Рис. 5. Інтеграція суб'єктів господарювання як синтезуюча закономірність

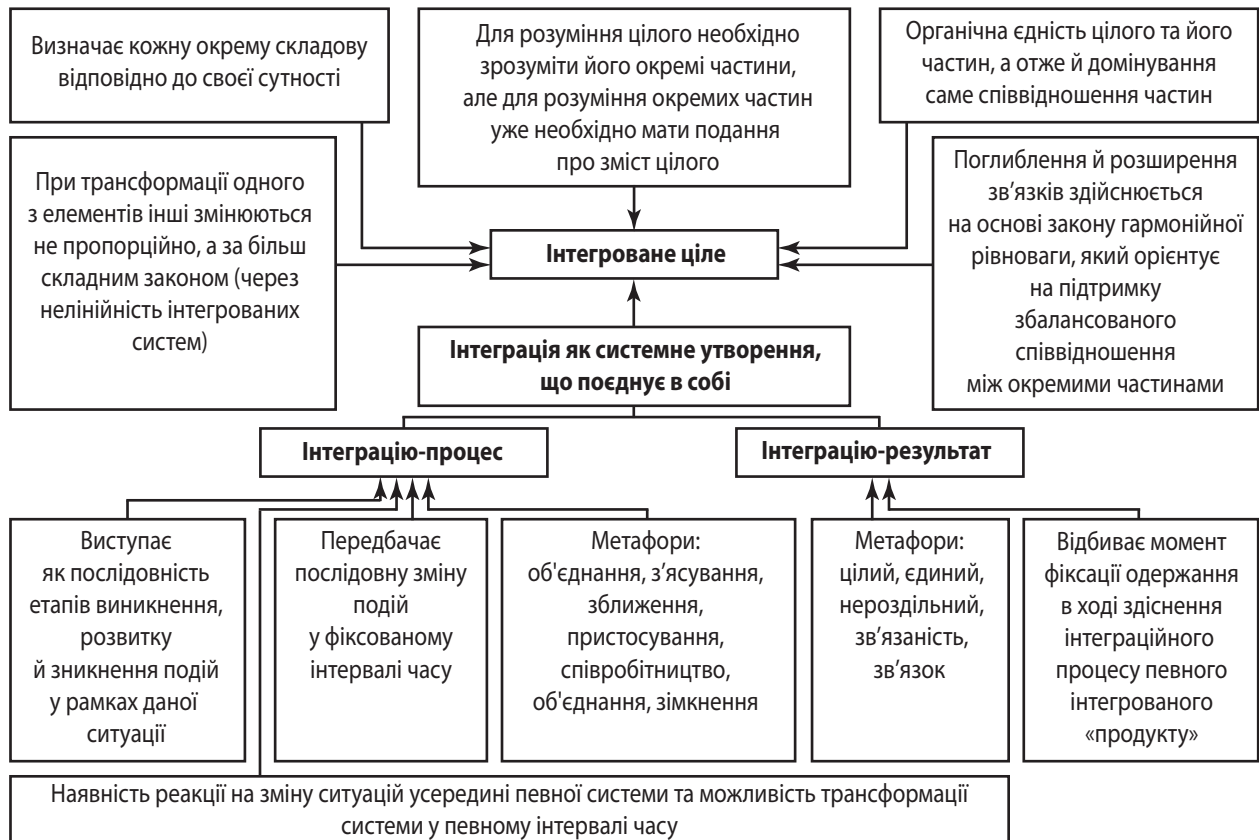


Рис. 6. Триєдиний розгляд категорії «інтеграція» [13]

Відновлення єдності відбувається шляхом перетворення складових елементів, додавання їм нових якостей. Ступінь та інтенсивність цих перетворень багато в чому визначаються внутрішніми можливостями елементів інтеграції, а також цільовими установками, що визначають межі її функціонування і розвитку.

Крім цього, слід зауважити, що інтеграція має двоєдину природу і являє собою, з одного боку, процес, а з іншого – результат; інтеграція як процес – це злиття в єдине ціле раніше диференційованих елементів, що приводить до нових якісних і потенційних можливостей цієї цілісності, а також змін властивостей самих елементів; інтеграція як результат – стан цілісності, впорядкованого функціонування частин цілого, властивість соціально-економічної системи, яка займає всі сторони економічних стосунків на всіх стадіях відтворювального циклу і всіх рівнях ієрархії. Отже, інтеграція є системою стосунків і зв'язків між цілим і його частинами.

Література

- Вишенин Д. А. Управление финансово-инвестиционной стратегией предприятия: основные концептуальные положения // Вестник Волжского института экономики, педагогики и права. – Серия 1. Экономика и управление. – Вып. 5. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2007. С. 27 – 32.
- Яров Ю. Глобализация экономики и развитие интегрированных процессов в СНГ // Российский экономический журнал, 2001, №1. – С. 74.
- Николаева Т. И. Экономическая интеграция и особенности развития ее в торговле / Т. И. Николаева, В. М. Гаянова // Известия Уральского государственного экономического университета. 2009. № 1. С. 18 – 24.
- Политология: Энциклопедический словарь / Общ. ред. и сост. Ю. И. Аверьянов. – М.: Диалектика, 1993. – 122 с.
- Словарь современных экономических и правовых терминов / Под ред. В. Н. Шимова, В. С. Каменкова. – М.: Амалфея, 2002. – 816 с.
- Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. – 3-е изд. стереотип. – М.: Институт новой экономики, 1998. – 864 с.
- Борзов А. Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2004. – 896 с.
- Борисов В. К. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2005. – 756 с.
- Merriam Webster An American Dictionary of the English Language. – London, Merriam-Webster, 1961. – 654 p.
- Мионов В. И. Специфика развития промышленной интеграции в Российской Федерации // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5, № 4, ч. 3. С. 21 – 25.
- Энгельгардт В. А. Интегрализм – путь от простого к сложному в познании явлений жизни / В. А. Энгельгардт // Вопросы философии. – 1970. – № 11. – С. 103 – 115.
- Сафронов В. Интеграция и стратегические цели социально-экономического развития стран СНГ // Российский экономический журнал. – 1996. – № 2. С. 64 – 68.
- Попов А. А. Трансфертное финансирование в концепциях эффективности корпоративной интеграции: Монография / Под науч. ред. В. В. Гаврилова. – Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2003. – 174 с.
- Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: Монографія. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2008. – 408 с.
- Философский энциклопедический словарь / Под ред. В. Н. Садовского. – М.: Инфра-М, 1998. – 840 с.
- Кручинин Л. А. О возможных условиях заключения ценовых соглашений в группе взаимосвязанных предприятий / Кручинин Л. А. Сморгонский А. В. // Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39. – № 1. – с. 23 – 32.
- Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы интегрированных структур бизнеса: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 592 с.
- Буторина О. Дифференциация и интеграция в промышленности: Теория и практика развития: Монография. – М.: Наука, 2002. – 212 с.

УДК 336.227

СВІТОВИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

ІВАНОВ Юрій Борисович

доктор економічних наук, професор

Підтримка та стимулювання розвитку малого бізнесу належить до пріоритетів податкової політики більшості розвинених країн, країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. Мале підприємство є невід'ємним, об'єктивно необхідним елементом будь-якої макроекономічної господарської системи, без якої економіка і суспільство в цілому не можуть нормально функціонувати, а тим більше – розвиватися.

До переваг малого підприємства зазвичай відносять [3]:

- позитивний вплив на формування конкурентного середовища;
- забезпечення ефективної зайнятості та самозайнятості населення, а також здатність залучати надлишок робочої сили при циклічних зниженнях і структурних зрушеннях економіки;
- динамічність, гнучкість – суб'єкти малого підприємства оперативно реагують на зміну кон'юнктури ринку і займають відносно невеликі частки ринку, не привабливі для великих компаній;
- достатньо висока ефективність з точки зору витрат;
- забезпечення формування середнього класу.

Таким чином, податкова підтримка малого бізнесу сприяє вирішенню цілого комплексу нагальних економічних і соціальних завдань.

Необхідність державної, в тому числі й податкової, підтримки малого підприємства в Україні обумовлена відносно невеликими масштабами його розвитку: в 2008 році [17] кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення дорівнювала 72, що менше аналогічного показника в країнах ЄС приблизно в 14 разів. При цьому частка малого підприємства України у валовому внутрішньому продукті у 8 – 13 разів менша, ніж у згаданих країнах.

Дослідженням проблем розвитку малого підприємства та особливостями його державного регулювання займалися багато вітчизняних вчених, зокрема: І. Білоус [1], П. Буряк та В. Моринець [2], М. Ануфрієв, Т. Бережна,

В. Кобилко [4], О. Десятнюк [5, 6], Л. Зайцева, Н. Зайцева [7], О. Кужель [10], О. Кузьмін та І. Комарницький [11], О. Лобанов [12], І. Лютий, М. Романюк [13], О. Мазур [15], О. Микитюк [16], І. Неделько [17], В. Шпак [19] та інші. Проте проблема дієвого інструментарію податкового регулювання розвитку малого бізнесу з урахуванням досвіду зарубіжних країн потребує подальших досліджень.

Світовий досвід податкового стимулювання розвитку малого бізнесу свідчить про широке використання різноманітних засобів його податкової підтримки. У більшості розвинених країн податкове стимулювання розвитку суб'єктів малого підприємництва забезпечується шляхом застосування комплексу податкових пільг.

До них зокрема відносяться: податкові канікули, зменшення податкової ставки, спеціальний порядок нарахування податкової амортизації, використання більш прийнятних для платників методу податкового обліку, збільшена тривалість податкового періоду, спеціальні податкові знижки і податковий кредит, спрощений порядок адміністрування, обліку та звітності. Для країн з транзитивною економікою більш характерним в даний час є застосування спеціальних податкових режимів, які отримали назву альтернативних (спрощених) систем оподаткування.

Спробуємо розібратися в особливостях застосування перерахованих засобів податкової політики та специфіці їх дії.

- *Податкові канікули* були одним з популярних інструментів податкового стимулювання малого бізнесу у 80 – 90 рр. минулого століття. Ця пільга зазвичай вводилася для малих підприємств з моменту їх реєстрації. Однак згодом практика показала її неефективність.

Справа в тому, що при такому варіанті надання цієї пільги і при відносно недорогій і нескладній системі реєстрації існує підвищений ризик використання податкових канікул як засобу уникнення податків. Період функціонування деяких малих підприємств дивним чином співпадав з тривалістю податкових канікул, а після цього тими ж засновниками реєструвалося нове мале підприємство. Тому зараз для цих цілей у Європі податкові канікули практично не застосовуються (єдиний виняток – Франція, де вони дозволені, але не для тих підприємств, що створюються, а для тих, що вже досить довго функціонують на ринку малих інноваційних підприємств [20]).

- *Зниження ставок податку на прибуток* одержало найбільше поширення в державах, що не застосовують альтернативні (спрощені) системи оподаткування. Обмеженням для цієї пільги, як правило, є встановлений законодавством граничний розмір

податкової бази з цього податку, перевищення якого автоматично збільшує податкову ставку або для всього оподаткованого прибутку, або для тієї її частини, яка перевищує граничний рівень.

Так, в Іспанії малі підприємства сплачують податок на прибуток за ставкою 30% (при базовій 35%), у Франції – 19% (33,33%). У деяких державах знижена ставка спеціально для малих підприємств не встановлена, але її заміняє загальна прогресивно-регресивна (Великобританія, США) шкала [20].

У Бельгії наприкінці 2002 року уряд реалізував реформу системи корпоративного податку. Зниження загальної ставки здійснювалося у два етапи: перший – з 39% до 33%, другий етап – до 30%. Для малих та середніх підприємств ставка податку була знижена з 28,84% до 24,25% [21].

Єдиний рецепт раціонального рівня зниження податкової ставки для суб'єктів малого бізнесу відсутній, однак вважається, що в даному випадку найбільш доцільно встановлювати ставку корпоративного податку на рівні індивідуального прибуткового податку для доходів від підприємницької діяльності. Основним аргументом при цьому є забезпечення рівного підходу до малих підприємств та індивідуальних підприємців.

- *Спеціальний порядок нарахування податкової амортизації.* Дана пільга має комплексний характер, оскільки малі підприємства, як правило, не мають достатніх інвестиційних ресурсів, тому цілком зрозумілим є використання для їх підтримки пільг інвестиційної та інноваційної спрямованості.

Відразу ж слід зазначити, що цей інструмент податкового регулювання не має масового застосування у світовій практиці оподаткування, однак його використання заслуговує на саму пильну увагу. Справа в тому, що амортизаційні відрахування – найдешевше і, відповідно, найбільш привабливе джерело фінансування інвестицій, оскільки доходи, переведені в них, не обкладаються податками і не потребують витрат на мобілізацію (не потрібно платити відсотки за використання коштів). Крім того, реінвестування амортизаційних відрахувань забезпечує їх зростання в наступних періодах, що автоматично стимулює підприємства до їх цільового використання – відтворення капіталу [18]. Додатковий, але вагомий аргумент на користь використання прискореної амортизації – це можливість часткової нейтралізації інфляційного знецінення амортизаційних відрахувань.

У Фінляндії спеціальний порядок нарахування амортизації передбачає застосування підвищувального коефіцієнта 1,5 до загальних норм її нарахування для кваліфікованих інвестицій у статутні фонди малих і середніх підприємств. Право на додаткове збільшення загальних норм амортизації основних фондів мають суб'єкти малого та середнього підприємництва в Німеччині. Прискорена амортизація застосовується малими підприємствами також у Великобританії [8].

- *Пільги, пов'язані з методом податкового обліку,* використовуються в деяких країнах, оподаткування прибутку яких базується на застосуванні «методу першої події» або методу нарахувань. Для забезпечення податкової підтримки малих підприємств їм дозволено використовувати касовий метод, що дозволяє запобігти відволіканню власних коштів підприємств у разі поставки товарів з подальшою оплатою.

Такий порядок застосовується в США і Швеції. Аналогічна пільга використовується і в Україні з ПДВ – платник, обсяг оподатковуваних операцій якого не перевищує порогу обов'язкової реєстрації, має право прийняти самостійне рішення про застосування касового методу податкового обліку.

- *Збільшена тривалість податкових періодів* також є одним із методів податкового стимулювання малого бізнесу.

Прикладом такої пільги є встановлення річного (Швеція) або квартального (Україна) податкового періоду з ПДВ для суб'єктів малого бізнесу, який може бути застосований за рішенням платника замість місячного податкового періоду.

- *Податкові знижки і податковий кредит* є традиційними засобами стимулювання інвестицій та інновацій, але стосовно малого бізнесу вони мають певну специфіку в залежності від країни, що їх застосовує [20, 21].

Для суб'єктів малого та середнього бізнесу в Бельгії передбачена базова податкова знижка у розмірі 3% від загального обсягу інвестицій (крім інвестицій у патенти, дослідження і розробки нової технології екологічної спрямованості та інвестицій в енергозбереження, по яких встановлено розмір базової знижки 13,5% для будь-яких підприємств). Додатково до базової знижки малі підприємства (кількість працівників на початок року – менш ніж 20 чол.) мають право використовувати спеціальну знижку в розмірі 10,5% від суми амортизації, що нараховується на активи, в які вкладено будь-які інвестиції на суму 37500 євро, але не більше, ніж 50% прибутку до оподаткування.

У Великобританії малі підприємства мають право на застосування податкової знижки в розмірі 150% від витрат на дослідження та розробки (за мінімальної суми інвестицій 10 тис. ф. ст.).

Малі підприємства Іспанії, поряд зі стандартними варіантами податкового кредиту (що використовуються будь-якими платниками), мають право на застосування спеціального 10%-го податкового кредиту від суми витрат, спрямованих на розвиток електронної комерції, інтернет-технологій, створення комп'ютерної техніки та програмного забезпечення. Крім того, пільга у вигляді податкового кредиту встановлена для будь-яких підприємств, що інвестують кошти в нефінансові малі та серед-

ні підприємства, що здійснюють діяльність у сфері технологічних інновацій. Розмір такого податкового кредиту становить 99% від сум інвестицій у розвиток венчурного капіталу (дохід від продажу акцій та інших корпоративних прав).

Малі та середні підприємства Мальти мають право на зменшення суми податку, що підлягає сплаті, на 65% річного обсягу інвестицій, незалежно від їх спрямованості і без будь-яких додаткових умов.

У Норвегії для малих і середніх підприємств передбачено податковий кредит у сумі 18 – 20% від обсягу витрат на дослідження і розробки за умови, що обсяг відповідних витрат не перевищує 4 млн норвезьких крон (для університетів та інших дослідницьких організацій – не більше 8 млн). Конкретний розмір пільги залежить від обороту компанії, валюти балансу і кількості найманих працівників.

В умовах світової фінансової кризи заслуговує на увагу досвід Угорщини, де малі й середні підприємства поряд з 100%-им податковим кредитом від суми інвестицій мають право на додаткове зменшення суми податку на 40% суми відсотків по заборгованості перед фінансовими організаціями за кредитами на виробництво матеріальних активів. При цьому діє обмеження щодо максимальної суми спеціального податкового кредиту. Подібний спеціальний податковий кредит для малих підприємств передбачено і законодавством Нідерландів.

- *Спрощення порядку адміністрування та звітності.* Дана пільга має особливе значення для зниження адміністративних витрат малого бізнесу, а тому використовується більшістю країн.

Так, спрощені форми податкової звітності суб'єктів малого підприємництва застосовуються у Великобританії, Україні, Швеції, Франції та багатьох інших країнах. Причому сфера їх застосування обмежена граничним річним оборотом підприємства, а в деяких випадках – додатковою чисельністю найманих працівників.

Спрощений порядок адміністрування в першу чергу стосується проблеми обов'язковості реєстрації суб'єктів малого бізнесу як платників ПДВ як податку, найбільш трудомісткого й складного, з точки зору ведення податкового обліку. Загальним правилом практично для всіх держав, які використовують ПДВ, є встановлення порогу обов'язкової реєстрації. Разом з тим, фактична величина оподаткованого доходу, перевищення якої є підставою для реєстрації платником – не уніфікована і встановлюється кожною державою самостійно. В результаті поріг реєстрації, наприклад, у Великобританії в 30 разів перевищує аналогічний показник, встановлений в Данії.

Розглянувши основні види податкових пільг, обґрунтованим буде висновок, що стимулювання малого бізнесу у світовій практиці базується на застосуванні і поєднанні

різноманітних інструментів податкового регулювання, вибір яких здійснюється виходячи зі специфічних умов діяльності і пріоритетів економічної політики відповідних країн.

Альтернативою проаналізованому підходу до податкової підтримки малого бізнесу в рамках загальної системи оподаткування є застосування спрощених систем (спеціальних режимів) оподаткування суб'єктів малого бізнесу. Саме таким шляхом пішли всі країни колишнього СРСР.

Три системи, що базуються на застосуванні єдиних податків, застосовуються в Росії [9]. Спрощені системи та спеціальні режими оподаткування малого бізнесу оподаткування в даний час використовуються, зокрема, такими державами, як Білорусь, Литва, Казахстан [8]. Порівняльна характеристика їх наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика основних елементів спрощених систем оподаткування в деяких країнах

Елементи альтернативної системи	Їх характеристика
1	2
<i>Литва: плата за ліцензію</i>	
Платники податку	фізичні особи
Розмір податку	в залежності від виду діяльності
Податковий період	календарний рік
Податковий облік	книги обліку доходів і витрат; книга реєстрації потоків грошових коштів
<i>Білорусь: спрощена система оподаткування</i>	
Платники податку	малі підприємства
Об'єкт оподаткування	валова виручка
Граничний розмір виручки, при якому суб'єкт малого підприємництва втрачає право на її застосування	Квартальна виручка за два попередні квартали не більше 5000 мінімальних заробітних плат
Ставка єдиного податку	10 %
Податковий період	квартал
<i>Казахстан: спеціальний податковий режим для суб'єктів малого бізнесу</i>	
Платники податку	малі підприємства та індивідуальні підприємці
Об'єкт оподаткування	дохід за податковий період
Граничний розмір виручки, при якому суб'єкт малого підприємництва втрачає право на її застосування	фізичні особи: 35,6 тис. дол. США юридичні особи: 71,3 тис. дол. США
Ставка єдиного податку (в залежності від рівня прибутковості)	для фізичних осіб – 4 – 18%; для юридичних осіб – 5 – 19%
Податковий період	квартал
Податковий облік	спрощена форма і порядок обчислення податку

Закінчення табл. 1

1	2
Казахстан: спеціальний податковий режим на основі патенту	
Платники податку	індивідуальні підприємці
Граничний розмір виручки, при якому суб'єкт малого підприємництва втрачає право на її застосування	7,92 тис. дол. США
Вартість патенту	3% від заявленого доходу
Термін дії патенту	не менше 1 місяця в межах одного календарного року
Податковий період	календарний рік
Україна: спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва	
Платники податку	юридичні особи – суб'єкти малого підприємництва фізичні особи, зареєстровані суб'єктами підприємницької діяльності
Об'єкт оподаткування	виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
Граничний розмір виручки, при якому суб'єкт малого підприємництва втрачає право на її застосування	для фізичних осіб – 70 тис. дол. для підприємств – 140 тис. дол.
Ставки податку	для фізичних осіб: 2,4 – 24 дол. на місяць для юридичних осіб: 6% від об'єкта оподаткування у разі сплати ПДВ 10% від об'єкта оподаткування у разі включення ПДВ до складу єдиного податку
Податковий період	календарний квартал
Податковий облік	ведення Книги обліку доходів і витрат
Форма розрахунків (для фізичних осіб)	не обмежена
Форма розрахунків (для юридичних осіб)	готівкові та безготівкові розрахунки коштами
Періодичність переходу на спрощену систему	не частіше ніж раз на рік

Аналіз основних параметрів альтернативного оподаткування в цих країнах свідчить про суттєві відмінності в критеріях платників. Крім того, принципове значення має і те, що об'єкт оподаткування різний: у Литві – валовий дохід; в Республіці Білорусь – валова виручка; в Україні – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); в Республіці Казахстан – дохід.

Для всіх проаналізованих альтернативних систем (крім Казахстану) сума єдиного податку не пов'язана з кін-

цевим фінансовим результатом діяльності суб'єкта малого підприємництва. Така конструкція податку дозволяє стимулювати раціональне використання ресурсів, оскільки платник не зацікавлений збільшувати витрати з метою зниження податку.

Але в цілому слід визнати, що спрощені системи, так само як і податкові пільги, які застосовуються в загальній системі оподаткування, мають значні відмінності практично по всіх основних своїх елементах. Відсутність однакового підходу до стимулювання малого бізнесу за допомогою застосування спрощених систем обумовлюється специфікою завдань, що вирішуються кожною країною в рамках таких систем. Загальною ж особливістю альтернативних систем оподаткування є те, що передбачений ними єдиний податок замінює собою частину податків, що сплачуються при загальній (звичайній) системі оподаткування, при цьому істотно знижуючи податкове і адміністративне навантаження на малий бізнес.

Література

1. Белоус Г. Развитие малого предпринимательства в Украине // Экономика Украины. – 2000. – № 2. – С. 35 – 41.
2. Буряк П. Ю. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу / П. Ю. Буряк, В. П. Моринець // Фінанси України. – 1999. – № 6. – С. 49 – 54.
3. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії та практики. – К.: Знання, 2005. – 302 с.
4. Влияние специальных налоговых режимов на развитие малого предпринимательства в регионе: Монография / М. Ю. Ануфриев, Т. Ф. Бережная, В. Г. Кобилко и др. – Донецк: Юго-восток, Лтд. – 2006. – 226 с.
5. Десятнюк О. М. Альтернативні системи оподаткування: взаємодія стимулів та фіску // Вісник Львівської державної фінансової академії «Економічні науки», Львів, ЛДФА, 2005. – № 8. – С. 78 – 85.
6. Десятнюк О. М. Суб'єкти малого підприємництва: деякі аспекти обліку і оподаткування // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. Хмельницький. – 2002. – Т. 1. – С. 210 – 212.
7. Зайцева Л. М. Державне регулювання малого бізнесу в трансформаційній економіці / Л. М. Зайцева, Н. В. Зайцева // Фінанси України. – 2001. – № 5. – С. 58 – 61
8. Иванов Ю. Б., Петросянц К. В. Малий бізнес: управління податками. Монографія. Харків: ІНЖЕК, 2009. – 272 с.
9. Иванов Ю. Б., Майбуров И. А. Системы налогообложения Украины и России: структура, проблемы, тенденции развития: Монография. Х.: ФЛП Либушкина Л. М., ИД «ИНЖЭК». – 2009. – 520 с.
10. Кужель О. Регіональні особливості підтримки малого бізнесу // Економічний часопис. – 1999. – № 7 – 8. – С. 17 – 18.
11. Кузьмін О. Є. Фінансова інфраструктура для підтримки малих підприємств / О. Є. Кузьмін, І. М. Комарницький // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 87 – 96.
12. Лобанов О. А. Единый налог: «за» и «против». [Электронный ресурс] // Налоги и бухгалтерский учет. – Режим доступа: <http://www.factor.kharkov.com> – Заголовок с экрана.

13. Лютий І. О. Проблеми та перспективи спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні / І. О. Лютий, М. В. Романюк // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 31 – 38.
14. Мазур О. Є. Напрями фінансової підтримки малого бізнесу // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 51 – 55.
15. Микитюк О. І. Фінансове забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу // Фінанси України. – 1999. – № 6. – С. 55 – 61.
16. Неделько І. Г. Фінансування розвитку сектора малого бізнесу // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 93–98.
17. Основні показники розвитку малих підприємств. [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
18. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду / Соколовська А. М., Єфименко Т. І., Луніна І. О. та ін. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с.
19. Шпак В. І. Розвиток малого підприємництва в Україні. – К.: МАУП, 2003. – 128 с. – Бібліогр.: С. 118 – 122.
20. European Tax Handbook / Juhani Kesti, L.L. M Editor. – Amsterdam.: International Bureau of Fiscal Documentation, 2004. – 754 p.
21. Taxation trends in the European Union – Data for the EU Member States and Norway / European Commission. – 2009. – 384 pp. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2009/2009_full_text_en.pdf.

УДК 336.226.2

ПОДАТОК НА НЕРУХОМІСТЬ – ВИМОГА ЧАСУ

ПРОКОПЕНКО Валерія Юріївна

кандидат економічних наук, доцент

Постановка проблеми. Відповідно до ст. 1 Конституції України, Україна є суверенною й незалежною, демократичною, соціальною, правовою державою [1]. Поняття «соціальна держава» можна тлумачити так: держава, що здатна забезпечити цивілізовані та достойні умови для функціонування і розвитку соціуму на визначеній території. Однією з основних ознак правової держави є наявність податкової системи. Законом України «Про систему оподаткування» передбачається існування податку на нерухомість, що здатен виконати не лише фіскальну функцію, а й стати інструментом для забезпечення соціальної справедливості у сфері володіння нерухомістю.

Стрімке подорожчання нерухомості в останні роки позбавляє можливості незабезпеченим прошаркам українців придбати житло. Відсутність у вітчизняній практиці податку на нерухомість дає змогу скуповувати нерухомість або інвестувати в неї багатим верствам населення – це стало сьогодні одним із найбільш рентабельних видів бізнесу [13].

Станом на квітень 2008 р. [2] у черзі на отримання нового житла перебували близько 1,5 млн українських сімей, а реальні можливості поліпшити свої житлові умови щороку мають у середньому лише 1,5 – 2% сімей. Зокрема, у Львові безоплатне житло отримують ті громадяни, що стали на чергу ще у 1964 р. Квартирна черга налічує понад 24 тис. сімей, а за 2008 р. квартири отримали лише 22 сім'ї. Пільгова черга перевищує 1,5 тис. осіб. Водночас у ст. 47 Конституції зазначається: «Кожен має право на житло. Держава створює умови, за яких кожний громадянин матиме змогу побудувати житло, придбати його у власність або взяти в оренду. Громадянам, які потребують соціального захисту, житло надається державою та органами місцевого самоврядування безоплатно або за доступну для них плату відповідно до закону».

Для виконання цієї статті Конституції видається доцільним введення податку на нерухоме майно, оскільки він зміг би виконати розподільчу функцію: кошти, що надійшли б до місцевих бюджетів від адміністрування цього податку, могли би бути спрямовані на фінансування потреб у забезпеченні житлом або створенні сприятливих умов для придбання його громадянами, які його потребують, проте через невеликі доходи не можуть реалізувати таку потребу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема впровадження податку на нерухомість в Україні активно обговорювалася у суспільстві, досліджувалася науковцями. Зазначена проблематика, зокрема, знайшла відображення у роботах [3 – 11]. Водночас це питання залишається дискусійним і не перейшло в практичну площину. Зауважимо, в Росії податок на нерухомість має бути введений з 2010 р.

Мета роботи. Метою роботи є визначення першочергових завдань у сфері запровадження податку на нерухомість в Україні.

Виклад основного матеріалу. Ідея введення податку на нерухомість вже знайшла відображення на рівні законопроектів, запропонованих народними депутатами України Г. Г. Москалем та А. М. Павловським, проте так і не прийнятих Верховною Радою.

За законопроектом від 22.02.2008 № 2 113, внесеним на розгляд А. М. Павловським [12], об'єктом оподаткування податком на нерухомість є нерухоме майно (нерухомість), що розташоване на митній території України і є власністю платника податку. Об'єкти незавершеного будівництва не є об'єктами оподаткування. При цьому *нерухомість* трактується як об'єкти майна, що розташовуються на землі і не можуть бути переміщені в інше місце без втрати їх якісних або функціональних характеристик (властивостей), крім землі.

За законопроектом № 2 378 від 15.04.2008, запропонованим Г. Г. Москалем [2], об'єктом оподаткування є споруди – будівельні системи, пов'язані із землею, які створені з будівельних матеріалів, напівфабрикатів, устаткування та обладнання в результаті виконання різних будівельно-монтажних робіт.

Щодо ставок податку на нерухомість, то за законопроектом Г. Г. Москаля ставки податку, які застосовуються до об'єктів, що перебувають у власності платника податків, встановлюються органами місцевого самовря-

дування. Ставки податку для платників податків встановлюються диференційовано залежно від адміністративно-територіального розташування та типу об'єкта оподаткування, у розрахунок на рік у гривнях за 1 м² площі об'єкта оподаткування.

На нашу думку, реалізація ідеї про встановлення ставок податку на нерухомість органами місцевого самоврядування потребує розробки відповідної методики, інакше їх нерегламентоване встановлення у різних адміністративно-територіальних одиницях породить дисбаланс, корупцію та тінізацію у сфері адміністрування цього податку. Крім того, у законопроекті № 2 378 згадується про певні обмеження при застосуванні ставок, проте ці обмеження не визначаються.

Ставки податку на нерухомість у законопроекті А. М. Павловського, на наш погляд, є більш зрозумілими та обґрунтованими. Їх пропонується встановлювати у відсотках до прожиткового мінімуму на початок року за один квадратний метр сукупного розміру оподаткованого майна, що належить фізичним особам-підприємцям, фізичним та юридичним особам. Автори поділяють такий підхід, оскільки прожитковий мінімум є тією константою, яку задля спрощення розрахунку податку доцільно взяти за основу. Для порівняння, візьмемо як приклад встановлення ставки податку на нерухомість, виходячи з вартості майна. Але тоді виникає чимало побічних питань, зокрема: яку саме вартість житла потрібно враховувати, який орган буде оцінювати вартість житла, яким чином і чи потрібно щороку здійснювати її коригування тощо. Отже, задля спрощення розрахунків, економії часу та фінансових ресурсів, відсі-

кання тінювих схем оцінки вартості нерухомості припускаємо: слід встановлювати ставку податку на нерухомість у відсотках до встановленого прожиткового мінімуму на початок року за один квадратний метр сукупного розміру оподаткованого майна [13]. Тоді виникає інше питання: у який бюджет повинен сплачуватися «сукупний розмір оподаткованого майна» у випадку, коли платник податку є власником нерухомості в різних регіонах. На наш погляд, якщо сукупна площа нерухомості, що знаходиться в різних регіонах, підлягає оподаткуванню податком на нерухомість, він повинен сплачуватися пропорційно, виходячи із частини площі нерухомості, яка віднесена до визначеної адміністративно-територіальної одиниці. Відтак виникає необхідність термінового вдосконалення Державного реєстру прав на нерухоме майно.

За законопроектом А. М. Павловського для фізичних осіб встановлюються такі ставки податку на нерухоме майно (нерухомість): від 300 до 350 квадратних метрів – 0,5%; від 351 до 400 квадратних метрів – 1%; від 401 до 450 квадратних метрів – 2%; від 451 до 500 квадратних метрів – 3%; від 501 і більше квадратних метрів – 5%. Для юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців їх пропонується встановлювати за такою схемою: від 100 до 150 квадратних метрів – 1%; від 151 до 200 квадратних метрів – 2%; від 201 до 250 квадратних метрів – 3%; від 251 до 300 квадратних метрів – 4%; від 301 і більше квадратних метрів – 5%.

Якщо перенести означені ставки в площину реалій 2007 – 2009 рр., отримаємо відповідні фінансові результати від запровадження податку на нерухомість, інформація про які наведена нами у табл. 1 – 2.

Таблиця 1

Фінансовий результат від запровадження податку на нерухомість для фізичних осіб

Рік	Прожитковий мінімум на 1 січня, грн	Податок на нерухомість, грн на рік				
		площа				
		300 – 350 м ²	351 – 400 м ²	401 – 450 м ²	451 – 500 м ²	501 і більше м ²
		ставки податку				
		0,5%	1%	2%	3%	5%
2007	492	738 – 861	1 726,92 – 1 968	3 945,84 – 4 428	6 656,76 – 7 380	12 324,6 і більше
2008	592	888 – 1036	2 077,92 – 2 368	4 747,84 – 5 328	8 009,76 – 8 880	14 829,6 і більше
2009	669	1 003,5 – 1 170,75	2 348,19 – 2 676	5 365,38 – 6 021	9 051,57 – 10 035	16 758,45 і більше

Таблиця 2

Фінансовий результат від запровадження податку на нерухомість для юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців

Рік	Прожитковий мінімум на 1 січня, грн	Податок на нерухомість, грн на рік				
		площа				
		100 – 150 м ²	151 – 200 м ²	201 – 250 м ²	251 – 300 м ²	301 і більше м ²
		ставки податку				
		1%	2%	3%	4%	5%
2007	492	492 – 738	1 485,84 – 1 968	2 966,76 – 3 690	4 939,68 – 5 904	7 404,6 і більше
2008	592	592 – 888	1 787,84 – 2 368	3 569,76 – 4 440	5 943,68 – 7 104	8 909,6 і більше
2009	669	669 – 1 003,5	2 020,38 – 2 676	4 034,07 – 5 017,5	6 716,76 – 8 028	10 068,45 і більше

Слід зауважити, що для юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців суми нарахованого податку на нерухомість площею понад 300 м² є високими. Віднесення їх на собівартість продукції у складі постійних витрат може призвести до зменшення конкурентоспроможності вітчизняної продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. З огляду на зазначене слід проаналізувати, чи варто оподатковувати нерухомість, починаючи зі 100 м². Вважаємо, що доцільнішим був би варіант оподаткування нерухомості юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, починаючи з 300 м². При цьому на перехідний період слід запровадити нижчі ставки.

Щодо оподаткування нерухомості фізичних осіб зауважимо таке. Враховуючи статистичні дані про житловий фонд України, обчислимо потенційні мінімальні надходження до місцевих бюджетів податку на нерухомість у 2007 р. Будемо виходити з кількості чотирікімнатних і квартир з більшою кількістю кімнат, взявши за основу площу цих квартир у 300 м² (табл. 3).

Отже, 122,6 тис. квартир * 300 м² * 492 грн * 0,5% = 90 478 800 грн. Тобто у 2007 р. мінімальні надходження від податку на нерухомість, сплаченого фізичними особами, що є власниками чотирікімнатних квартир та квартир з більшою кількістю кімнат (площа для розрахунків – 300 м²), у випадку запровадження законопроекту А. М. Павловського склали б 90 478 800 грн. Ця сума не є великою,

але при врахуванні таких факторів, як-от: надходження податку на нерухомість від юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців; запровадження податку на нерухомість у 2010 р., коли прожитковий мінімум буде збільшено; врахування нерухомості, площа якої більша за 300 м², – сума надходжень від податку на нерухомість буде у декілька разів більшою.

Виходячи із даних табл. 3, у 2007 р. на одного жителя України припадало 22 м² площі. Згідно зі ст. 66 Житлового кодексу України норма загальної площі встановлюється в розмірі 21 м² на одну особу. Вважаємо, що доцільно було б пов'язати норму загальної площі на одну особу й податок на нерухомість, що справляється з фізичних осіб: оподатковувати лише ту площу, яка є понаднормовою [13].

При цьому слід законодавчо закріпити додаткову норму площі, яка відводилася би для сім'ї, що проживає в одному помешканні.

Стрижневими положеннями при адмініструванні податку на нерухомість, вважаємо, мають стати такі [13]:

- об'єктом оподаткування є нерухоме майно, що є власністю платника податку й розташоване на території України;
- ставки податку на нерухомість встановлюються окремо для фізичних осіб та юридичних осіб (у тому числі фізичних осіб-підприємців);

Таблиця 3

Динаміка змін у житловому фонді України (1995–2007 рр.)*

Рік	Весь житловий фонд, загальної площі, млн м ²	У середньому на одного жителя, м ²	Всього	Житловий фонд				Кількість сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку на кінець року, тис.	Кількість сімей та однаків, які одержали житло протягом року, тис.
				Кількість квартир, всього тис.					
				однокімнатні	двокімнатні	трикімнатні	чотирікімнатні і квартири з більшою кількістю кімнат		
1995	57,5	18,7	1 149,5	281,4	392,1	358,0	118,0	152,0	3,8
1996	58,8	19,4	1 166,9	287,1	396,6	359,6	123,6	139,3	3,4
1997	58,9	19,6	1 175,0	290,0	401,7	360,4	122,9	130,5	2,5
1998	59,0	19,8	1 178,0	290,9	403,6	360,7	122,8	121,6	1,8
1999	59,3	20,1	1 185,0	291,2	404,5	363,2	121,1	110,2	1,6
2000	59,9	20,5	1 193,2	295,7	409,3	367,8	120,4	104,3	1,5
2001	60,6	20,6	1 193,3	292,6	412,5	368,3	119,9	98,2	1,4
2002	60,8	20,9	1 194,2	293,3	412,2	368,7	120,0	90,1	1,2
2003	61,2	21,1	1 199,7	295,6	415,1	369,1	119,9	83,2	1,2
2004	61,9	21,5	1 212,2	298,5	418,3	371,0	121,7	77,0	0,8
2005	61,7	21,6	1 207,0	299,0	415,1	371,4	121,2	73,3	0,6
2006	61,6	21,7	1 200,2	296,5	412,3	367,9	122,8	67,6	0,5
2007	62,4	22,0	1 210,5	298,6	416,1	371,5	122,6	64,7	0,7

*Примітка: за даними Головного управління статистики у Львівській області

- суми податку на нерухомість зараховуються до місцевих бюджетів;
- податок сплачується за місцем знаходження об'єкта оподаткування;
- податковим періодом є податковий рік (з 1 січня до 31 грудня);
- нарахування здійснюється органами державної податкової служби України на основі даних Державного реєстру прав на нерухоме майно;
- пільги встановлюються виключно у вигляді звільнення від оподаткування нерухомості загальною площею меншою за ту, що підлягає оподаткуванню податком на нерухомість;
- у випадку переходу права власності на майно, яке підлягає оподаткуванню, від одного власника до іншого податок сплачується попереднім власником за період з 1 січня цього року до початку того місяця, в якому він втратив право власності на зазначене майно, а новим власником – починаючи з місяця, в якому в останнього виникло право власності.

Висновки. Отже, основними проблемними питаннями щодо запровадження податку на нерухомість в Україні є:

- забезпечення повноти та актуальності інформації в Державному реєстрі прав на нерухоме майно;
- обґрунтування розміру площі для розрахунків податку на нерухомість (житлова чи загальна);
- встановлення єдиних ставок податку на нерухомість чи диференціація їх за адміністративно-територіальним принципом (при застосуванні різних ставок для різних адміністративно-територіальних одиниць необхідна розробка розділу в Законі України «Про податок на нерухоме майно» щодо визначення методики розрахунку податку на нерухомість органами місцевого самоврядування);
- визначення регіону, до бюджету якого надходитиме податок на нерухомість, якщо особа володіє нерухомістю в різних регіонах, та ідентифікація установи, яка має розраховувати сукупний розмір нерухомого майна;
- визначення механізму адміністрування податку на нерухомість у випадку набуття чи втрати права на нерухомість.

Важливо звернути увагу на той факт, що ставки податку на нерухомість слід передбачити як постійні, так і на перехідний період (аналогічно запровадженню фіксованої ставки податку з доходів фізичних осіб на перехідний період), щоб таке нововведення не стало надто несподіваним та обтяжливим для платників податку.

До нагальних та першочергових завдань у сфері запровадження в Україні податку на нерухомість на сьогодні є [13]:

- розробка нормативно-правової бази щодо оподаткування нерухомості з врахуванням світового дос-

віду та особливостей функціонування національної економіки;

- розробка та вдосконалення Державного реєстру прав на нерухоме майно, який відображав би дані про власника нерухомості в розрізі регіону та водночас зведені дані щодо цього ж власника нерухомості, якщо він володіє нерухомістю в різних регіонах України;
- проведення роз'яснювальної роботи через засоби масової інформації щодо запровадження податку на нерухомість та необхідності його адміністрування.

Що стосується податку на нерухомість, то на нашу думку, вже прийшов час до його впровадження. Основними перевагами податку на нерухомість, по перше, є те, що з'являються додаткові доходи державного бюджету; по-друге, це фінансовий важіль, який має дієвий вплив на ринок нерухомості (особа, яка не в змозі ефективно використовувати нерухомість, має позбавитися такої нерухомості); по-третє, легко визначити платника податку – власника нерухомості, так як нерухомість обов'язково реєструється, та і загалом її важко приховувати. А до недоліків цього податку на теперішній час можна віднести складність у визначенні бази оподаткування.

Література

1. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
2. Москаль Г. Проект Закону України від 15.04.2008 № 2 378 «Про податок на нерухоме майно (нерухомість), відмінне від земельної ділянки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
3. Буряк П. Ю. Податковий контроль в Україні. Т. I. Попередній контроль: [монографія] / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька. – Львів: Простір-М, 2007. – 400 с.
4. Буряк П. Ю. Податковий контроль в Україні. Т. II. Контрольно-перевірочний процес: [монографія] / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька, О. Б. Осідач. – Львів: Простір-М, 2007. – 420 с.
5. Буряк П. Ю. Податковий контроль: підручник / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька, В. З. Білінський. – К.: «Хай-Тек Прес», 2007. – 608 с.
6. Карпінський Б. А. Стратегіологія розвитку держави за сучасних викликів / Освіта та наука в умовах глобальних викликів: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (13 – 15 червня 2008 р., Сімферополь – Судак). – Сімферополь: ВЦ Кримського інституту бізнесу, 2008. – С. 133 – 136.
7. Карпінський Б. А. Податки: довідник-словник / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька, О. Б. Карпінська. – К.: Професіонал, 2008. – 464 с.
8. Карпінський Б. А. Стратегічний податковий менеджмент як механізм управління економічним розвитком держави / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 4 (5). – С. 126 – 133.

9. Карпінський Б. А. Удосконалення взаємин податкової служби з платниками податків / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2. – С. 128 – 136.
10. Karpinsky B. A., Zalutka N. S. The main priorities of the tax control system reforming in Ukraine. *Materialy czwartej Miedzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Nauka: teoria i praktyka – 2007»*. Тум I. *Ekonomiczne nauki: Przemysl, Nauka i studia*. – S. 15 – 22.
11. Karpinsky B. A., Zalutka N. S. Strategic tax management as the trend of new economic science – strategiology. *Materialy VI mezinarodni vedecko-practiska conference «Nastoleni moderni vedy – 2007»*. – Dil 1. *Ekonomicke vedy: Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o.* – S. 54 – 59.
12. Павловський А. Проект Закону України від 22.02.2008 № 2 113 «Про податок на нерухоме майно (нерухомість)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
13. Карпінський Б. А., Хлопенюк Б. М., Податок на нерухомість: потреба та становлення в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vldfa/KarpinskijBHlopenjukN

УДК 330.322.011:338.27

ОЦЕНКА ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ К ИЗМЕНЕНИЮ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

ДАНЬКО Наталья Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

РЕШЕТНЯК Елена Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

В условиях неопределенности и неполноты информации о внешней среде принятие инвестиционных решений связано со значительным риском. Инвестиционный проект может оцениваться с точки зрения его технической выполнимости, экологической безопасности его реализации и экономической эффективности. В последнее время вопросы моделирования и оценки рисков вызывают все больший интерес у специалистов-практиков. Объясняется это различными причинами: неопределенностью внешней среды, заставляющей принимать рискованные решения, необходимостью управлять рисками и страховать риски.

Целью данной статьи является анализ существующих методик оценки инвестиционных рисков, а также разработка усовершенствованной методики оценки рисков инвестиционного проекта.

Проанализируем определения понятия «инвестиционный риск». В литературе даются следующие определения:

«Инвестиционный риск – вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь (снижение прибыли, доходов, потери капитала и пр.) в ситуации неопределенности условий инвестиционной деятельности» [4, с. 40].

Уже на основе такого определения можно сформулировать цели анализа инвестиционных рисков:

- выявить величину возможных отклонений в финансовых показателях, характеризующих эффективность инвестиционного проекта;
- выявить факторы внешней среды, неопределенность которых может вызвать отклонения в эффективности инвестиционного проекта;

- определить факторы, изменения в значениях которых вызовут наибольшие отклонения от ожидаемой эффективности инвестиционного проекта.

В практике инвестиционного проектирования используются различные количественные методы анализа инвестиционных рисков. К наиболее распространенным из них следует отнести:

- метод корректировки ставки дисконтирования (премия за риск);
- метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности);
- анализ чувствительности реагирования критериев эффективности (чистый дисконтированный доход (*NPV*), внутренняя норма доходности (*IRR*) и др.);
- метод сценариев;
- построение «дерева решений»;
- имитационное моделирование по методу Монте-Карло.

Детальное описание вышеперечисленных методов дано в различных литературных источниках [1, 2, 3, 5], поэтому остановимся более подробно на особенностях и недостатках их практического применения.

Метод корректировки ставки дисконтирования предусматривает приведение будущих денежных потоков к настоящему моменту времени по более высокой ставке, но не дает никакой информации о степени риска (возможных отклонениях конечных экономических результатов). При этом получаемые результаты существенно зависят только от величины надбавки (премии) за риск. Также недостатком данного метода являются существенные ограничения возможностей моделирования различных вариантов развития ИП, которые сводятся к анализу зависимости показателей *NPV*, *IRR* и др. от изменений одного показателя – нормы дисконта. Таким образом, в данном методе различные виды неопределенности и риска формализуются в виде премии за риск, которая включается в ставку дисконтирования.

Метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности) в отличие от предыдущего метода предполагает корректировку не нормы дисконта, а денежных потоков ИП в зависимости от достоверности оценки их ожидаемой величины. С этой целью рассчитываются специальные понижающие коэффициенты α_i для каждого

планового періода t . Даний метод має декілька варіантів в залежності від способу визначення знижуючих коефіцієнтів. Один із способів заключається в визначенні відношення достовірної величини чистих поступлень грошових засобів по безризиковим вкладенням (операціям) в період t , до запланованої (очікуваної) величини чистих поступлень від реалізації ІП в цей же період t [2]. Очевидно, що при такому способі визначення коефіцієнтів достовірності грошові потоки від реалізації ІП інтерпретуються як поступлення від безризикових вкладень, що призводить до неможливості проведення аналізу ефективності ІП в умовах неопределенності та ризику.

Другий варіант даного методу заключається в експертній корекції грошових потоків з допомогою знижуючого коефіцієнта, встановлюваного в залежності від суб'єктивної оцінки ймовірностей. Однак інтерпретація коефіцієнтів достовірності як суб'єктивних ймовірностей, властива даному підходу, не відповідає економічній сутності оцінки ризику [2]. Використання коефіцієнтів достовірності в такій інтерпретації робить прийняття інвестиційних рішень довільним і при формальному підході може призвести до серйозних помилок і, відповідно, до наступних негативних наслідків для підприємства.

Метод аналізу чутливості показателів ефективності ІП (NPV , IRR і др.) дозволяє на кількісній основі оцінити вплив на ІП змін його головних змінних. Особливістю даного методу є те, що в ньому допускається зміна одного параметра ІП ізольовано від всіх інших, тобто всі інші параметри ІП залишаються незмінними (рівні прогнозованим величинам і не відхиляються від них). Таке допущення рідко відповідає дійсності, однак для визначення ступеня впливу змін конкретної змінної на ефективність інвестиційного проекту цей метод достатньо зручний.

Метод сценаріїв дозволяє подолати основний недолік методу аналізу чутливості, так як з його допомогою можна врахувати одночасний вплив змін факторів ризику. До основних недоліків практичного використання методу сценаріїв можна віднести, в першу чергу, необхідність виконання достатньо великої кількості робіт з вибору та аналітичної обробки інформації для кожного можливого сценарію розвитку, а також, в другу чергу, ефект обмеженої кількості можливих комбінацій змінних, до яких належить те, що кількість сценаріїв, що потребують детальної проработки, обмежена, так само як і кількість змінних, що потребують варіювання, в третю чергу, велика частка суб'єктивності в виборі сценаріїв розвитку та призначенні ймовірностей їх виникнення.

Метод побудови «дерева рішень» схожий з методом сценаріїв і оснований на побудові багатоваріантного прогнозу динаміки зовнішнього середовища. Відмінність від методу сценаріїв полягає в тому, що він передбачає можливість прийняття

самою організацією рішень, що змінюють хід реалізації ІП і використовують спеціальну графічну форму представлення результатів («дерево рішень»). Даний метод може застосовуватися в ситуаціях, коли більш пізні рішення сильно залежать від рішень, прийнятих раніше, і в свою чергу, визначають сценарії подальшого розвитку подій [2, 3]. Основними недоліками даного методу при його практичному використанні є: в першу чергу, технічна складність даного методу при наявності великих розмірів досліджуваного «дерева» рішень, так як ускладнюється не тільки визначення оптимального рішення, але й визначення даних; в другу чергу, присутність надто високого суб'єктивізму при призначенні оцінок ймовірностей.

Імітаційне моделювання по методу Монте-Карло є найбільш складним, але й найбільш потужним методом оцінки та врахування ризиків при прийнятті інвестиційного рішення. В зв'язі з тим, що в процесі реалізації цього методу відбувається ігнорування достатньо великої кількості варіантів, то його можна віднести до подальшого розвитку методу сценаріїв. Метод Монте-Карло дає найбільш точні та обґрунтовані оцінки ймовірностей порівняно з вищеописаними методами. Однак, незважаючи на очевидну привабливість та цінність методу Монте-Карло з теоретичної точки зору, даний метод зустрічає серйозні перешкоди в практичному застосуванні, що обумовлено наступними основними причинами:

- висока чутливість отриманого результату по методу Монте-Карло до законів розподілу ймовірностей та типів залежностей входних змінних інвестиційного проекту [1, 2, 6];
- незважаючи на те, що сучасні програмні засоби дозволяють врахувати закони розподілу ймовірностей та кореляції десятків входних змінних, між тим оцінити їх достовірність в практичному дослідженні зазвичай не представляється можливим, так як, в більшості випадків, аналітики вимірюють варіації основних змінних макро- та мікросередовища, вибирають закони розподілу ймовірностей та статистичні зв'язки між змінними суб'єктивно, оскільки отримання якісної статистичної інформації не представляється можливим по найрізноманітнішим причинам (часовим, фінансовим і т. д.) [6], особливо для унікальних ІП в реальному секторі економіки;

Внаслідок двох вищеописаних причин, точність результативних оцінок, отриманих за допомогою даного методу, в значній мірі залежить від якості вихідних передположень та врахування взаємозв'язків входних змінних, що може призвести до важливих помилок в отриманих результатах (наприклад, переоцінці або недооцінці ризику ІП), а, відповідно, до прийняття помилкового інвестиційного рішення.

Таким образом, проведенный анализ традиционных методов оценки эффективности ИП в условиях риска и неопределенности свидетельствует об их теоретической значимости, но ограниченной практической применимости для анализа эффективности и риска ИП из-за большого числа упрощающих модельных предпосылок, искажающих реальную среду проекта.

В этом отношении наилучшим методом, достаточно простым и предполагающим наименьшее количество допущений, является метод анализа чувствительности реагирования. Однако этот метод также не лишен недостатков – он не дает точную оценку влияния изменения входной переменной на эффективность инвестиционного проекта – оценка делается на основе графика, по крутизне кривой оцениваются и дифференцируются переменные как «оказывающие сильное влияние на NPV» и «оказывающие слабое влияние на NPV». Для более формализованной, количественной оценки, позволяющей точно оценить степень влияния той или иной переменной на показатели эффективности инвестиционного проекта, а также сравнить между собой степень влияния различных переменных, авторами предлагается определять коэффициент чувствительности как отношение процентного изменения NPV к процентному изменению исследуемой переменной. В формализованном виде расчет выглядит следующим образом:

$$K_{чувств} = \frac{\Delta NPV(\%)}{\Delta F(\%)} \quad (1)$$

где $\Delta NPV(\%)$ – процентное изменение показателя эффективности инвестиционного проекта (NPV);

$\Delta F(\%)$ – процентное изменение исследуемой переменной.

Экономический смысл этого коэффициента следующий: он показывает, на сколько процентов изменится NPV при изменении входной переменной на один процент.

Этот показатель позволяет сортировать переменные по степени их влияния на показатель эффективности инвестиционного проекта (NPV):

$0 < K_{чувств} < 1$ – показатель NPV нечувствителен к изменению анализируемой переменной, следовательно, изменения в данной переменной сопряжены с небольшим риском для проекта;

$K_{чувств} > 1$ – показатель NPV чувствителен к изменению анализируемой переменной, следовательно, изменения в данной переменной сопряжены с большим риском для проекта;

$K_{чувств} < 0$ – наблюдается обратная зависимость – с ростом анализируемой переменной NPV снижается и наоборот.

Рассмотрим расчет коэффициента чувствительности на примере инвестиционного проекта, реализуемого на одном из фармацевтических предприятий Харькова.

Фармацевтическая компания планирует запустить в производство новый препарат. Проанализируем влияние следующих переменных на показатель эффективности (NPV) проекта:

- цена продажи одной упаковки препарата (53 грн);
- себестоимость ее производства (15 грн);
- годовой объем продаж препарата в натуральном выражении (2000 упаковок).

При расчете проекта стоимость приобретения оборудования принималась равной 150000 грн, норма амортизации 6%, метод амортизации – прямолинейный, ставка налога на прибыль предприятий – 25%, инвестиционный цикл проекта 5 лет, ставка дисконтирования – 22%.

На основе приведенных выше данных определим базовое значение чистого дисконтированного дохода (NPV), которое в нашем случае будет служить основным критерием эффективности реализации проекта. Затем последовательно изменим на 10% в одну и другую стороны значения переменных: цену продажи одной упаковки препарата, себестоимость ее производства и годовой объем продаж препарата в натуральном выражении. Данные расчетов поместим в табл. 1.

Таблица 1

Изменение NPV в зависимости от изменения базовых переменных

Базовая переменная	Значения NPV, тыс. грн		
	При изменении переменной на -10%	Базовое значение переменной	При изменении переменной на +10%
Цена препарата	16,3	39,1	61,8
Себестоимость производства препарата	45,5	39,1	32,6
Объем продаж препарата в натуральном выражении	22,7	39,1	55,5

Далее в соответствии с алгоритмом метода анализа чувствительности реагирования необходимо построить графики изменения значений NPV при изменении переменных (рис. 1).

На основании графика можно увидеть, что с наибольшим риском сопряжено изменение цены продажи препарата. Вывод же относительно того, какая из переменных – себестоимость или объем продаж – является более рискованной, сделать на основании графика практически невозможно.

Определим коэффициент чувствительности на основании предлагаемой формулы (1), результаты расчетов представлены в табл. 2.

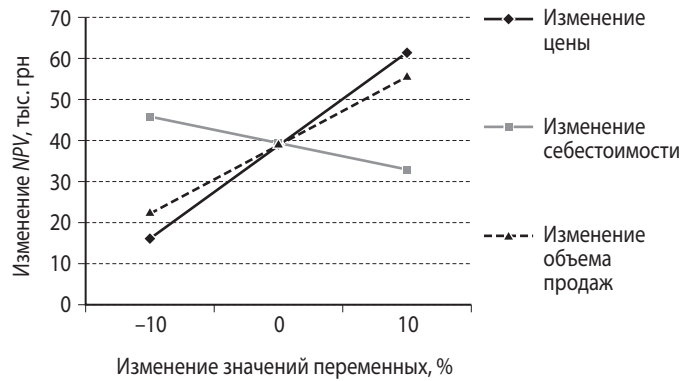


Рис. 1. Графіки зміни значень NPV при зміні змінних

Таблиця 2.
Значення коефіцієнтів чутливості

Найменування змінної	Процентне змінення NPV при зміні змінної на 10%	Значення коефіцієнта чутливості
Ціна препарату	58	5,8
Себестоимость виготовлення препарату	-17	-1,7
Об'єм продаж препарату	42	4,2

На основі проведеного розрахунку можна зробити висновок, що найбільший ризик пов'язаний з змінами ціни – зміна ціни на 1% викликає зміну NPV на 5,8%. Далі, за ступенем убивання ризику, йде об'єм продаж препаратів, за ним – себестоимость виготовлення продукції.

Висновок: пропонується коефіцієнт чутливості дозволяє кількісно оцінити ступінь впливу

змінної на показники ефективності інвестиційного проекту (NPV) і порівняти між собою ступінь впливу різних змінних.

Література

1. Гранатуров В. М. Економічний ризик: сутність, методи вимірювання, шляхи зниження: Учеб. посібник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «Дело и Сервис», 2002. – 160 с.
2. Івченко І. Ю. Економічні ризики: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 304 с.
3. Ілляшенко С. М. Економічний ризик: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
4. Маркова Л. Г. Інвестування / Л. Г. Маркова, Л. І. Старченко. – Дніпропетровськ: Дніпропетр. гос. фінансово-екон. ін-т, 1999. – 107 с.
5. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання: Навч. посібник. – К.: Центр навч. літ., 2003. – 188 с.
6. Устенко О. Л. Теорія економічного ризику: Монографія. – К.: МАУП, 1997. – 164 с.
7. Хохлов Н. В. Управління ризиком: Учеб. посібник для вузів. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
8. Цветкова Е. В. Ризики в економічній діяльності: Учеб. посібник / Е. В. Цветкова, И. О. Арлюкова. – СПб.: ИВЕСЭП, Знание, 2002. – 64 с.

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ПОЛІТИКА ТА ДЕМОГРАФІЯ

УДК 331.2

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ НИЗКОЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ

БУЛЕЕВ Иван Петрович

доктор экономических наук, профессор

РЕВВА Андрей Николаевич

кандидат экономических наук, доцент

АТАМАНЧУК Григорий Сергеевич

аспирант

Постановка проблемы. В условиях капиталистического способа производства, основанного на частной собственности на средства производства и использовании преимущественного наемного труда, вопросы организации заработной платы являются весьма актуальными. В экономической теории сохраняется постулат о том, что отношения распределения, будучи одной из важных сторон производственных отношений, формируются в соответствии с принадлежностью факторов производства собственникам. Как известно, собственником капитала (основного, оборотного, финансового и др.) является капиталист (индивидуальный и коллективный). Собственником рабочей силы является работник, лишенный других средств производства и капитала, и продающий капиталисту свою рабочую силу, как способность к труду. Согласно марксистской школе экономической теории цена, по которой работник продает свою рабочую силу капиталисту, колеблется от минимума, находящегося на уровне физического выживания работника, до максимума – реальной стоимости рабочей силы. Последняя равна средствам, необходимым для расширенного воспроизводства рабочей силы (работника, его семьи, его резерва), соответствующей качеству, профессионализму, требованиям совершенного производства и производства в перспективе (минимум на пять лет вперед).

Вопросы сущности заработной платы, её формы и системы, механизмы реализации исследуются теоретиками и практиками начиная с XVII века до настоящего времени. И тем не менее, ряд задач не нашли своего решения, поскольку уровень развития общества в различных странах существенно отличается, цена рабочей силы есть величина не только экономическая, но и социальная, и истори-

ческая. Методы её решения носят экономический, социальный, политический, классовый характер. В этой связи проблема обоснования уровня заработной платы и механизмов её реализации остается актуальной.

Цель работы – исследование сущности и содержания заработной платы в трансформационной многоукладной низкоэффективной экономике, разработка рекомендаций по повышению её стимулирующей функции в мотивации труда работников.

Изложение основного материала. Заработная плата есть денежное выражение рыночной стоимости (цены) рабочей силы. Она выполняет воспроизводственную и стимулирующую функцию, что признается подавляющим большинством зарубежных и отечественных специалистов. При этом отдельные экономисты называют еще одну функцию – регулируемую [1, с. 23 – 24]. Регулирующая функция воздействует на сегментацию уровня оплаты труда, способствуя перераспределению рабочей силы между предприятиями, отраслями, регионами, государствами. Нет необходимости раскрывать сущность стимулирующей и воспроизводственной функций заработной платы, поскольку авторское видение их не отличается от общепринятого и будет рассмотрено по ходу изложения данного исследования. Среди специалистов утвердилось мнение, что заработная плата имеет две формы [2, с. 433]: сдельная (основная из этих форм) и повременная. При сдельной заработной плате сумма заработка работника находится в прямой зависимости от количества произведенной им продукции или объема выполненной работы, от уровня квалификации работника. При повременной форме заработной платы сумма заработка определяется временем работы трудящегося и его квалификацией. В большинстве работ повременная форма оплаты не детализируется, хотя справедливости ради следует согласиться с авторами, которые в повременной форме заработной платы выделяют [3, с. 33]: почасовую; поденную; понедельную; помесечную. Кроме того повременная форма заработной платы может быть простой повременной и повременно-премиальной. Сдельная форма оплаты труда также может иметь системы: прямая сдельная; косвенная сдельная; аккордная; индивидуальная и коллективная (групповая); сдельно-прогрессивная и сдельно-регрессивная. Возможны различные модификации сдельной оплаты: сдельная с выплатой единовременных бонусов (например, в виде коллективных бонусов) и сдельно-премиальная. Каждая форма оплаты труда может быть премиальной и без премирования.

В ряде работ совершенно справедливо выделена форма оплаты труда, сочетающая элементы как сдельной, так и повременной форм оплаты труда.

Основные современные системы заработной платы в капиталистическом производстве (видоизмененные формы повременной и сдельной заработной платы): система Тейлора; система «участия в прибылях»; премиальные системы (Хэлси, Роузена и др.); система «аналитической оценки работ» [3, с. 33].

Об этом говорят и другие авторы [4, с. 73], отмечая, что встречаются и смешанные формы оплаты труда (ОТ), включающие элементы сдельной и повременной, например, сдельная оплата с гарантированным минимумом. В этой связи обычно говорят о стимулирующих формах или формах вознаграждения, стимулирующих повышение производительности труда. Стимулирующая функция названных выше форм оплаты труда с позиции интересов работника и предприятия (в лице собственника) приведены на рис. 1 (а, б, в) [4, с. 75]:

Приведенные на рис. 1а – в принципиальные схемы свидетельствуют о различии интересов собственников и наемных работников в оценке сдельной и повременной форм оплаты труда. Как некий компромисс в интересах и мотивах названных субъектов является комбинированная форма оплаты труда (рис. 1в).

Формы и системы заработной платы в различных странах существенно не отличаются. Однако их уровень и покупательная способность различаются на порядок.

В отличие от оценок официальных организаций и политиков о том, что уровень заработной платы в постсоциалистических странах низок в связи с низким уровнем производительности труда, многие известные экономисты не разделяют такого подхода.

Академик РАН Л. Абалкин отмечает, что «в современной России при крайне низкой заработной плате (а она примерно втрое выше, чем в Украине [5, с. 4]) инженеров, технологов и рабочих экономика ориентируется на примитивный труд. У квалифицированного труда нет ни стимулов, ни общественной значимости. В этом и состоит главная трудность в развитии технических и гуманитарных наук» [6, с. 154].

Одновременно ряд специалистов доказывают, что зарплатоёмкость российского ВВП ниже в 2 – 2,5 раза, чем у сопоставимых стран [3, с. 5]. Зарплата приходит к занятому населению по-прежнему без той доли, которая ранее (в Союзе ССР – авт.) шла через общественные фонды потребления и в общем доходе достигла 30% и более.

В России заработная плата является низкой не только сама по себе, отмечают вышеуказанные авторы [6; 7, с. 147], но еще и по отношению к производительности труда. По производительности труда отставание России от США составляет примерно в 3,6 раза, но по часовой оплате труда – в 9,6 раз. От Германии отставание по производительности труда также составляет 3,6 раза, по заработной плате – 13,4 раза, по сравнению с Францией соответственно 3,8 и 8,5 раза, с Японией – 2,8 и 7,2 раза, с Италией 4,0 и 9,6 раза и т. д. Аналогичная ситуация и у других стран СНГ.

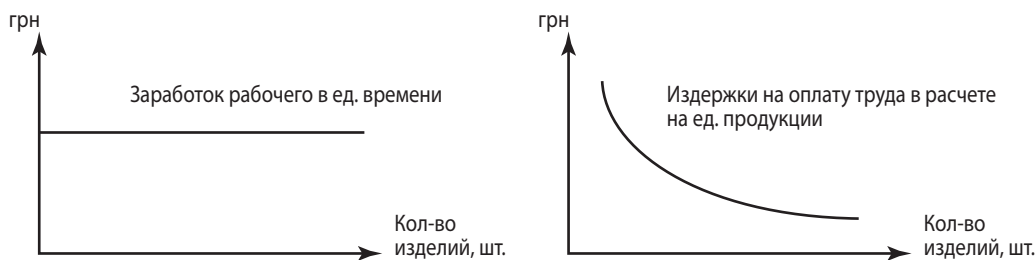


Рис. 1а. Повременная оплата

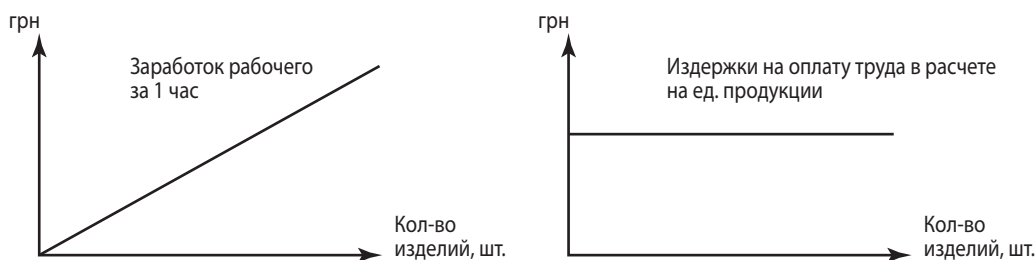


Рис. 1б. Сдельная оплата

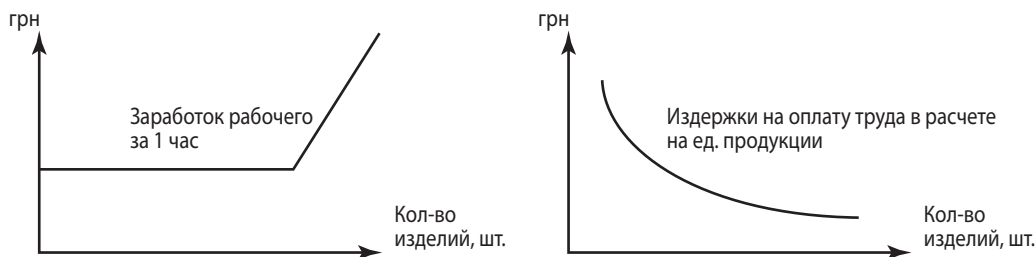


Рис. 1в. Сдельная оплата с гарантированным минимумом

Академик НАН України Б. Данилишин відзначає, що продуктивність праці в Україні становить приблизно 30% продуктивності праці в країнах ЄС [8, с. 9]. При цьому, як свідчать окремі автори, навіть порівняно з Росією середня зарплатна плата в Україні втричі нижче і становить в місяць відповідно на кінець 2009 р. в Україні 240 \$ США, в Росії – 700 \$ США, а індекс реальної зарплатної плати в Україні становив в % до попереднього року: 2007 р. – 112,5; 2008 р. – 106,3; 2009 р. – 90,8 [5, с. 4].

Складність ситуації полягає в тому, що серед теоретиків і практиків немає єдності в підході до того, слід повернутися до практики Союзу ССР, коли темпи зростання зарплатної плати і продуктивності праці були жорстко взаємопов'язаними, чи погодитися з думкою ліберальних економістів про те, що ринок сам вирішує всі питання.

Якщо звернутися до історії вітчизняної економічної теорії і практики, то слід відзначити, що в радянський період питанням підвищення продуктивності праці приділялося достатньо серйозне уваження, і в промисловості її рівень оцінювався в 60–80% рівня розвинутих країн. На народно-господарському рівні показником продуктивності праці розраховувалися як відношення виробленого національного доходу до кількості працівників, зайнятих в галузях матеріального виробництва, в промисловості розраховувалися на базі валової продукції, а не національного доходу чи чистої продукції, як в народному господарстві. В Україні за три останні п'ятиліття (1976–1990 рр.) середньорічні темпи приросту продуктивності праці становили приблизно 3,2%, в 1990 р. – падіння на 0,7%. 1993 р. був останнім, по результатам якого в Україні визначалися показники суцільної продуктивності праці. З тих пор його розрахунки були припинені, і вже більше 15 років даний показник не визначається [9]. Як відзначає д. е. н. Ревенко А., в даний час в загальноприйнятій міжнародній Системі національних рахунків (СНР), на яку перейшла статистика України, аналогом раніше застосовуваного для розрахунку суцільної продуктивності праці національного доходу є ВВП. Він відрізняється від національного доходу (в попередньому розумінні) двома суттєвими рисами. Перший – ВВП «ширше» національного

доходу (приблизно на 20–30%), оскільки включає крім того і додану вартість, створену в сфері матеріального виробництва, і знову створену (додану) вартість в інших галузях невиробничої сфери. Другий – він (ВВП) включає відрахування на амортизацію основного капіталу (простіше кажучи – амортизацію), що становить приблизно 15% ВВП. Як показує практика, продуктивність праці переважно визначається в динаміці, особливо в економіці в цілому і її основних галузях. В статистичних збірниках рівень продуктивності суцільної продукції дано як показник «ВВП на душу населення». Індекси продуктивності праці, доходів населення, середньомісячної зарплатної плати в цілому по Україні наведені в табл. 1 [10, с. 24; 11].

Незважаючи на зростання продуктивності праці до 2008 р. включительно, рівень 1990 р. ні за виробництвом, ні за продуктивністю праці Україною все ще не досягнуто. В період 2000–2009 рр., як свідчать дані табл. 1, доходи населення суттєво опережають зростання продуктивності праці, так само як і темпи зростання реальної і номінальної зарплатної плати були вище темпів зростання продуктивності праці, а в окремі роки (2005, 2008, 2009 рр.) темпи зростання реальної зарплатної плати опережали темпи зростання інвестицій в основний капітал, що створює несприятливі умови для функціонування економіки в майбутньому.

Розрахунки, наведені А. Ревенко [9], показують, що за 2000–2006 рр. середньорічні темпи приросту реальної зарплатної плати становили 19,2%, а темпи приросту продуктивності праці, розраховані за ВВП, – 7,2%, т. є. опереження в 2,7 рази. Останні роки (2007–2009 рр.) не змінили цього співвідношення. І в кризовий 2009 р. реальна зарплатна плата знизилася на 9,2%, продуктивність праці – на 15% [5]. Спеціалісти ставлять питання про доцільність повернення до доперестроєчної і дореформеної практики регулювання співвідношення темпів зростання продуктивності праці і зарплатної плати як в економіці в цілому, так і в промислових підприємствах.

Дану точку зору підтримують відомі експерти, народні депутати Е. Звягиль

Таблиця 1

Індекси продуктивності праці і його оплати в економіці України, % до попереднього року

Показники	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Продуктивність праці (в порівнюваних цінах)	105,9	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9	102,1	85,0
Доходи населення	131,2	116,5	127,2	139,1	123,8	132,0	137,4	106,1
Середньомісячна зарплатна плата:								
номінальна	129,6	122,8	127,5	136,7	129,2	129,7	133,7	105,5
реальна	99,1	115,2	123,8	120,3	118,3	112,5	106,3	90,8
Інвестиції в основний капітал	114,4	131,3	128,0	101,9	119,0	129,8	97,4	н/д
Розничний товарообіг підприємств	108,1	120,5	121,9	123,4	126,4	129,5	117,3	н/д
Обсяг реалізованих послуг (в порівнюваних цінах)	...	116,1	124,4	116,4	113,5	115,7	112,8	н/д

ський і В. Ландик [12], банкири [13; 14]. Однак має місце і друга точка зору. Так Ю. Курза відзначає, що положення об опережаючих темпах росту продуктивності праці відносно темпів росту зарплати є стереотипом, прийнятим з соціалістическої планової економіки. Критикує позицію названих авторів [12 – 14] о том, що «Україна йшла до кризи, оскільки ріст споживання в ній набагато випередив ріст продуктивності праці, і це повинно було скінчитися кризою через інфляцію, викликану такою диспропорцією», Ю. Курза називає це «стереотип 7» і відзначає [15, с. 22]: «по-перше, такий показник, як співвідношення росту продуктивності праці та доходів, споживання, був призначений для соціалістическої планової економіки як інструмент врівноваження зарплати з товарною масою в умовах регулювання цін та як критерій планування та оцінки ефективності впровадження науково-технічних досягнень у суспільне виробництво за відсутності ринкових мотивів підвищення виробничої ефективності. Тому ріст доходів споживання не повинен був перевищувати ріст продуктивності праці, ефективності виробництва. Цей показник не відповідає росту якісного рівня споживання, якщо рівні кількісно не співставні, тобто придатний тільки для індустріального, матеріального типу виробництва. Тому він виглядає як анахронізм і не може використовуватися в ринковій, постіндустріальній, інформаційній, наукоміській економіці як основний, оскільки критерії розвитку сучасної ринкової економіки інші – вдала конкуренція в забезпеченні потреб споживачів через використання науково-технічних здобутків, безперервний якісний прогрес, що переконливо довели останні 60 років світового розвитку».

По-друге, нарікати на випередження росту доходів і споживання росту продуктивності праці рівноцінно тому, щоб дорікати приватним роботодавцям в тому, що вони платять працівникам незароблену зарплату. За ринкових умов зарплату встановлює ринок праці, а роботодавці мають джерелом зарплати кон'юнктуру на ринку їх товарів і послуг та технічний рівень, ефективність їх виробництва. Тому зарплата на ринку праці є об'єктивною. Вона може зростати в часи економічного росту в країні (як з 2000 по 2008 рр.), а може падати в часи кризи (IV кв. 2008 р. та в 2009 р.), будучи гнучким чинником адаптації економіки та чинником розвитку структури професійного, кадрового потенціалу країни».

Далі Ю. Курза відзначає, що «Уряд повинен сприяти підвищенню доходів і добробуту населення і цим мотивувати роботодавців дбати про ріст економічної ефективності. З цієї точки зору, в Україні не тільки зарплати є малі навіть порівняно з сусідніми країнами, а й резерви підвищення ефективності виробництва величезні. В ринкових умовах рівень зарплати є мотиватором до технологічних та управлінських інновацій на мікрорівні, і цей мотиватор в Україні потрібно ефективно задіяти. Єдине, що може викликати нарікання, на нашу думку, це – не володіння урядами належною «фінансовою технологією» соціальних або стимулюючих виплат (наприкладі «Юлиної тисячі»), що дає лише інфляційні сплески. Тому, якщо вичленувати проблему

«доходи – продуктивність – інфляція», то вони лежать не в приватному секторі, а в секторі управління державними фінансами».

Як форму прояву диспропорцій «доходи – продуктивність» також згадують ріст роздрібного товарообороту та обсягів споживчого кредитування в передкризовий період, споживчий бум, що трактується як життя «не по кишені», в борг... Можна стверджувати, що в ринкових умовах пропорція «доходи – споживання – продуктивність» досягається автоматично, диспропорції не існувало, і це питання не стосується причин кризи» [15, с. 23].

Трудно погодитися з мнением Ю. Курзы относительно соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы. Он сам говорит, что в условиях индустриального капитализма такой вопрос существует, но он не касается постиндустриального общества, общества знаний и др. [15, с. 22]. Однако Украина находится на этапе индустриального капитализма, и в Украине достаточно высок удельный вес экономики, который работает вне частной собственности. Кроме того общепризнано, что рынок автоматически не решает какие бы то ни было вопросы. Это должно быть совместно рыночное саморазвитие и государственное регулирование. А потому вопросы соотношения производительности труда и заработной платы не могут не рассматриваться теорией и практикой экономики. И в данном случае можно согласиться с российскими исследователями, которые полагают, что «темпа роста заработной платы может быть выше темпа роста производительности труда до тех пор, пока степень отставания России от стран-лидеров по заработной плате не сравняется со степенью отставания от них по производительности труда» [7, с. 169], если снижать энергоемкость и материалоемкость производства, то можно также повышать заработную плату более высокими темпами, чем производительность труда, и это будет увеличивать эффективность производства».

Одной из существенных причин нарушения связи между динамикой производительности труда и заработной платой является отсутствие интереса и государства и новых собственников к вопросам нормирования труда, материальных и топливно-энергетических ресурсов, к тарификации работ, повышению квалификации работников, чем существенно снижается взаимосвязь между мерой труда и уровнем вознаграждения. Кроме того, известно на примере ряда предприятий, отраслей и экономики в целом развитых государств, что если в течение 3х лет переподготовку, повышение квалификации и профессию проходят менее 70% работников, предприятия начинают терять прибыль, попадают в полосу кризисных и предбанкротных процессов [16, с. 177].

Анализ состояния нормирования затрат труда, переподготовки кадров на ряде предприятий показывает существенные упущения в данной работе. Прежде всего, нормы в последние 15 – 20 лет не разрабатывались, не обновлялись и не пересматривались».

В табл. 2 приведены данные об охвате нормированием труда в ОАО «Славянский завод высоковольтных изоляторов» (СЗВИ).

Таблиця 2

Охват работников ОАО «СЗВИ» нормированием труда

Показатель	1995 г.	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г. (план)
Численность работников, чел.	850	1088	956	543	592
Охват нормированием труда: %	30,5	31,2	31,4	24,5	29,1
Человек	259	340	300	133	172
Количество сдельщиков, чел.	259	340	300	133	172

Как свидетельствуют данные табл. 2, охват работников нормированием труда снижается как по сравнению с 1995 г., так и по годам, начиная с 2005 г., и только в 2010 г. по отношению к 2009 г. предполагается повысить удельный вес работников, труд которых нормируется, соответственно с 24,5% в 2009 г. до 29,1% в 2010 г. При этом, если численность работников в 2010 г. к 2009 г. возрастает на 49 человек, то численность работников, труд которых нормируется, увеличивается на 39 человек. Из этой же таблицы видно, что на рассматриваемом предприятии нормируется исключительно труд рабочих-сдельщиков. Из сферы нормирования выпадают рабочие-повременщики, ИТР и служащие. Уровень охвата и выполнения норм в ОАО «СЗВИ» приведен в табл. 3.

По инициативе администрации ОАО «СЗВИ» было пересмотрено норм, %: 2007 г. – 11; 2008 г. – 7; 2009 г. – 7 и в 2010 г. планируется пересмотреть 5% норм. Периодически на поощрение за пересмотр норм выделяются средства:

В 2007 г. – 40,2 тыс. грн, в 2009 г. – 42,7 тыс. грн, которые используются как разовые премии тем рабочим, которые дали согласие на повышение норм.

Таблиця 3

Уровень выполнения норм труда в ОАО «СЗВИ»

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
1. Охват нормированием труда, % всего персонала	30,5	31,4	24,5	29,1
рабочих, всего	40,3	41,4	32,4	38,4
рабочих-сдельщиков	100	100	100	100
рабочих-повременщиков	–	–	–	–
ИТР и служащих	–	–	–	–
2. Выполнение норм, %	119	121	123	123
количество норм, %	42	53	64	69
технически обоснованные, % (удельный вес);	107	111	119	118
опытно-статистические, % (удельный вес);	58	47	36	31
уровень выполнения	131	130	128	127

Приведенные в табл. 3 данные свидетельствуют об устойчивой тенденции повышения уровня выполнения технически обоснованных межотраслевых и отраслевых

норм, что косвенно свидетельствует о падении их напряженности и обоснованности. Уровень выполнения норм представлен в табл. 4.

Таблиця 4.

Уровень выполнения норм в ОАО «СЗВИ»

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г. (план)
Уровень выполнения норм, %	119	121	123	123
в том числе:				
отраслевых и межотраслевых, %	107	111	119	118
Выполнение норм:				
150% и больше, % рабочих	27	30	37	30
110 – 149%	54	51	46	51
100 – 110%	19	19	17	19

Как свидетельствуют данные табл. 4, на предприятии нет рабочих, не выполняющих норм выработки. Значительное перевыполнение норм свидетельствует об их низкой напряженности. Труд рабочих-повременщиков, ИТР и служащих не нормируется. Все это указывает на необходимость улучшения нормирования труда и материальных ресурсов на предприятии.

Значительное перевыполнение норм ведет к существенному отклонению уровня оплаты труда от тарифных сеток и соответствующих разрядов на величину перевыполнения норм. Это затрудняет процессы планирования труда, заработной платы, организации труда на всех уровнях, от рабочего места до предприятия в целом. Поэтому более целесообразно и обоснованно устанавливать напряженные нормы, стимулируя рабочих принять эти напряженные нормы и выполнить их на уровне 100 – 105%. Чтобы не было потерь в заработной плате нынешний сдельный приработок может быть трансформирован в доплаты за профессиональное мастерство, за качество продукции, за работу по напряженным нормам выработки, за экономию материальных и топливно-энергетических ресурсов и др. Это позволит увязать меру труда и его оплату, чего не наблюдается на ряде предприятий машиностроения, энергетики и др., что предусмотрено новой редакцией закона Украины «Об акционерных обществах» [17].

Таким образом, следует отметить, что:

1. В условиях формирования и становления рыночных отношений в постсоциалистических странах и в Украине нарушена необходимая диалектическая связь между мерой (количеством и качеством) труда и его оплатой. В итоге труд обесценен, часовая оплата труда более чем втрое отстает от соответствующего показателя сопоставимости стран и их экономики.
2. Среди теоретиков и практиков нет единства в подходе к решению следующей проблемы: соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы. Одни считают, что не должно быть такой связи, другие – за возврат к нормативному соотношению. Очевидно, правильным будет подход, при котором заработная плата может опережать темпы роста про-

изводительности труда в постсоциалистических странах до уровня сопоставимости зарплатоёмкости ВВП в постсоциалистических странах и в развитых странах. Нынешний низкий уровень заработной платы не заинтересовывает новых собственников в экономии труда путем инновационного развития, поскольку остается экономически выгодно использовать дешевую рабочую силу, а не сокращать ее дорогостоящими инновационными технологиями, ведущими к росту себестоимости и снижению прибыли предприятий.

3. В постсоциалистических странах при крайне низкой заработной плате экономика ориентирована на низкий непроизводительный, низкоквалифицированный примитивный труд, а постоянные кризисы в последние 20 лет усугубляют положение.

4. На мировой кредитно-финансовый и внутренний системный кризис большинство предприятий всех форм собственности среагировали снижением численности, уровня заработной платы, ростом задолженности по заработной плате, ухудшением финансового результата и ростом непроизводительного использования рабочего времени, что не всегда эффективно и обоснованно.

Следует исходить из того, что кризис – это разрушение устаревшего, отжившего и формирование предпосылок к изменениям, направленным на качественное обновление, оживление, подъём и будущую стабильную работу. Кризис создает предпосылки к пересмотру стратегии предприятия, подготовке к реализации долгосрочных планов и программ. В этой связи нуждается в пересмотре и изменении работа предприятия по совершенствованию мотивации труда и его производительности, работа с персоналом, приведение структуры предприятия к готовности работы в послекризисный период.

5. Из кризиса могут выйти обновленными и способными не только сохранить своё место на рынках, но и расширить его те предприятия, которые изменят формы и методы своей работы, системы мотивации, формы работы с персоналом. Для этого необходимо:

- уже сейчас, не ожидая срока ввода в полном объёме в действие Закона Украины от 17 сентября 2008 г. № 514-V «Об акционерных обществах» (29 апреля 2011 г.) [4] привести организационно-правовую структуру предприятий в соответствие с данным законом;
- при сокращении численности персонала в связи с падением объемов производства сохранить кадровое ядро предприятия: провести аттестацию специалистов и гарантировать работу аттестованным; из других предприятий привлечь ценных работников; сохранить весь состав рабочих ведущих профессий и провести их обучение, повышение квалификации; установить гибкие графики работы; максимально охватить персонал формами экономического и профессионального обучения;

- в области мотивации труда: провести аттестацию рабочих мест и увязать уровень оплаты труда с учетом условий труда, его количеством и качеством; рассмотреть возможности более широкого использования бригадных и коллективных форм организации труда с оплатой по конечным результатам с распределением коллективного (бригадного) заработка по коэффициенту трудового вклада (КТВ), коэффициенту трудового участия (КТУ); при снижении заработной платы применять принцип равной ответственности и равнозначности потерь (при снижении средней заработной платы по предприятию заработная плата топ-менеджеров должна быть снижена на больший процент, также при снижении средней заработной платы в целом, падении производства оклады чиновников должны быть пропорционально снижены); принять регламентирующие положения о взаимосвязке динамики производительности труда и заработной платы, которые будут действовать в период кризиса и в последующие периоды; разработать и реализовать положения об участии наёмных работников в управлении предприятием, формировании систем мотивации труда, участия в прибылях, в собственности;
- создать либо активизировать работу структурных подразделений по механизации и автоматизации производственных процессов, техническому перевооружению и новой технике (технологиям), нормированию и организации труда и др.;
- активизировать, восстановить либо организовать заново творческие коллективы работников предприятия по рационализации и изобретательству, научно-технические общества, общественные конструкторские бюро и группы научной организации труда;
- восстановить, либо дальше совершенствовать работу по организации соревнования по профессии, рационализаторов и изобретателей, молодых рабочих и специалистов, восстановить принципы и формы морального поощрения: стенды и доски почета, награждение почетными грамотами, присвоение звания «кадровый работник», «лучший по профессии», «лучший молодой рабочий по профессии», «ветеран труда предприятия» и др., увязав данные формы поощрения с материальными стимулами.

6. Для обеспечения роста производительности труда нужны инновации, которые могут быть экономически обоснованными и эффективными при высокой цене рабочей силы, что предусматривает ее высокую производительность и качество. Важную роль в этом призвано сыграть нормирование живого и овеществленного труда, использование энергетических и природных ресурсов. Снижение норм потребления овеществленного труда в единице товара может сопровождаться ростом заработной платы даже без учета экономии живого труда.

7. Совокупность и системность применения изложенных выше и других форм работы будет способствовать обновлению и повышению потенциала предприятия, его возможностей быстрее выйти из кризиса, обновиться и занять достойное место в послекризисной работе.

Литература

1. Ведерников М. Д. Ринковий механізм регулювання оплати праці робітників (проблеми теорії і практики) / М. Д. Ведерников / Хмельницький, НВП «Еврика». – 2001. – 288 с.
2. Каменицер С. Организация и планирование промышленного предприятия. Учебник. 3-е переработ. и доп. изд. / С. Каменицер, В. Конторович, Г. Пищулин. – М.: Госполитиздат, 1963. – 607 с.
3. Политическая экономика. Наглядное пособие в двух выпусках. Выпуск первый: Капиталистический способ производства. – М.: Политиздат. – 1970. – 151 с.
4. Ворст Й. Экономика фирмы: Учебник / Й. Ворст, П. Ревентлоу / Пер. с датского А. Н. Чеканского, О. В. Рождественского. – М.: Высшая школа, 1994. – 272 с.
5. Азаров М. Україна не має асоціюватися з катастрофою / М. Азаров / Урядовий кур'єр. 2010, 18 березня, № 50. – С. 4 – 5.
6. Абалкин Л. И. История российской экономической мысли и ее связь с политикой / Л. И. Абалкин // ЭКО. – 2009. – № 11. – С. 147 – 154.
7. Сулашкин С. С. Об инфляции не по Кудрину / С. С. Сулашкин. – М.: Научный эксперт, 2009. – 168 с.
8. Данилишин Б. Нас не устраивает агрессивное вхождение на украинский рынок иностранных производителей с помощью «серых» схем / Б. Данилишин // Зеркало недели. – 2008. – № 4. – 24 января. – С. 1, 9.
9. Ревенко А. Забытая производительность труда / А. Ревенко // Зеркало недели. – 2008. – № 10. – 15 марта. – С. 7.
10. Україна у цифрах у 2008 році: Статистичний збірник / За ред. О. Г. Осуленко. – К.: Держкомстат України, 2009. – 260 с.
11. Економіка України за 2009 рік // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 16, 28 січня. – С. 6 – 7.
12. Звягільський Ю. Внутрішні причини економічної кризи, спровокованої владою України і шляхи їх локалізації / Ю. Звягільський, В. Ландик // Дзеркало тижня. – 2008. – № 44. – 22 листопада. – С. 1, 9.
13. Горбаль В. Світова криза та інноваційний потенціал України / В. Горбаль // Економічна правда. – 2008. – 18 вересня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.enpravda.com.ua/columns/48d2449c71e3d/>
14. Сугоняко О. Вся відповідальність за ситуацію лежить на президентові / О. Сугоняко // Економічна правда. – 2009. – 5 лютого [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.enpravda.com.ua/columns/498ab635c57dd/>
15. Курза Ю. Україна в світовій економічній кризі / Ю. Курза / Економіст. – 2009. – № 12. – С. 6 – 32.
16. Страна невыученных уроков: круглый стол. Экономические стратегии, 2009, № 4. – С. 172 – 183.
17. «Об акционерных обществах» Закон Украины от 17 сентября 2008 г. № 514-V / Бухгалтерия, 2009 г., 23 марта, № 12(843). – С. 9 – 43.