

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 334.758

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ НАЙБІЛЬШИХ У СВІТІ ТРАНСКОРДОННИХ УГОД ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ

ХАУСТОВА Вікторія Євгенівна

кандидат економічних наук, доцент

КУРОЧКИНА Ірина Геннадіївна

кандидат економічних наук

Процеси консолідації капіталу шляхом злиттів та поглинань компаній (далі – ЗіП) притаманні економікам всіх країн світу. На сьогоднішній день ступінь активності на ринку ЗіП є важливим індикатором стану економіки країни в цілому, оскільки її загальна конкурентоспроможність визначається тим, наскільки успішно та динамічно суб'єкти господарювання країни проникають на суміжні ринки і наскільки ефективно відбувається консолідація галузей її економіки.

Сучасною стратегією централізації й концентрації капіталу є міжнародні процеси транскордонних злиттів та поглинань. Головними передумовами розвитку цього явища вважаються швидкі технологічні зміни, фінансова дерегуляція та глобальна конкуренція. Враховуючи те, що основними покупцями виступають компанії розвинутих країн, до передумов слід віднести також досягнення граничної концентрації в межах їх національних ринків.

Необхідно зазначити, що незважаючи на те, що операції злиттів та поглинань на сьогодні мають вже більш ніж столітню історію розвитку, лише в останні десятиріччя почали окремо виділяти процеси транскордонних угод ЗіП, які є невід'ємною ознакою глобалізації та лібералізації світової економіки, а також провідною стратегією зовнішнього зросту для сучасних компаній.

Основоположниками наукових досліджень процесів ЗіП вважаються П. Гохан, Д. Депамафіліс, Ф. Рід, П. Моросіні, У. Стеджер, Г. Дінз, Ф. Крюгер, С. Зайзель.

Серед досліджень сучасних вітчизняних економістів щодо даної проблематики слід відмітити роботи: В. Андрійчука, О. Білоруса, В. Будкіна, В. Геєця, Б. Губського, М. Дудченка, О. Єтокової, Г. Климка, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, С. Мочерного, В. Новицького, Б. Панасюка, Ю. Пахомова, А. Поручника, В. Рокочої, Л. Руденко, М. Рубцова, А. Румянцева, Є. Савельєва, В. Сіденка, Н. Татаренко, А. Філіпенка, І. Школи та інших.

Метою цієї роботи є аналіз основних тенденцій розвитку процесів транскордонних злиттів та поглинань, а також аналіз особливостей сучасних найбільших транскордонних угод ЗіП в світі.

Світовий ринок ЗіП розпочав набувати рис організованої структури наприкінці XIX століття. Найбільший внесок у якісний і кількісний розвиток вніс національний ринок США, в рамках якого вперше було випробувано велику кількість інтеграційних механізмів і процедур здійснення угод.

Розвиток ринку ЗіП завжди носив хвилеподібний характер. У роботі [1] О. Г. Білорус, пов'язує циклічні хвилі ЗіП з процесами глобалізації, головними причинами яких стали політика економічної лібералізації та застосування нових технологій. Автор [1] вважає, що економічна глобалізація проходила за етапами: з 1870 р. по 1914 р., з 1950 р. до 1980 р. та з 1980 р. до сьогодні. В історичному розвитку циклічні хвилі ЗіП проходили в межах цих етапів.

Автори [2] визначають такі п'ять найбільш виражених хвиль у розвитку цих процесів:

- хвиля злиттів 1887 – 1904 рр.;
- злиття компаній у 1916 – 1929 рр.;
- хвиля конгломератних злиттів в 60 – 70-х рр. XX-го століття;
- хвиля злиттів в 80 –х рр. XX-го століття;
- злиття в другій половині 90-х рр. XX-го століття.

В останні роки ринок злиттів та поглинань розвивається досить великими темпами. Причому збільшується як загальна кількість угод злиттів та поглинань, так і їх обсяги. Більшість досліджень відомих світових консалтингових агенцій відзначає, що хвиля злиттів та поглинань в другій половині 90-х рр. XX-го століття є найбільш вагомою та активною. Таким чином, сьогодні можна говорити про новий цикл укрупнення капіталу, який сформувався в останні десятиліття. Основою ж цього процесу стали міжнародні процеси злиттів та поглинань корпоративного капіталу, здійснюваного за допомогою прямих іноземних інвестицій.

Згідно з дослідженнями А. Т. Kearney, рекордну кількість угод злиттів та поглинань у світі було укладено в 2007 р. – більше 25 тисяч. За даними Mergermarket, за період з 2002 – 2005 рр. спостерігалось щорічне світове зростання кількості угод злиттів та поглинань в середньому на 27,5%. У 2006 р. було укладено на 1500 операцій менше (падіння на 15%) у порівнянні з 2005 р., проте обсяг операцій у вартісному вираженні збільшився. Згідно з оцінками експертів агенції Thomson Financial світовий ринок ЗіП в 2007 р. складав у вартісному вираженні 4,4 трлн дол. (за даними дослідницької компанії Dealogic і проекту mergers.ru – 4,7 трлн дол.) і виріс у порівнянні з 2006 р. більш ніж на 30% [3].

Необхідно зазначити, що, незважаючи на бурхливий розвиток процесів ЗіП, і сьогодні рівень розкриття інформації на ринку злиттів і поглинань знаходиться на низькому рівні, що проявляється у відсутності єдиної статистики по ринку, внаслідок чого оцінки його обсягів різняться майже в 1,5–2 рази. Подібні відмінності у статистиці виникають у зв'язку з використанням різних методологій і залежать від використовуваної інформації, а саме, починаючи з якого об'єму угод вони включаються в статистику; чи враховуються лише завершені або також і оголошені угоди; чи враховуються угоди між компаніями, які є юридично іноземними, але де-факто є внутрідержавними холдинговими структурами тощо. Тому при проведенні будь-яких досліджень та співставлень кількісних характеристик процесів ЗіП необхідно чітко визначати статистичну базу.

Дане дослідження проводилося на підставі статистики, представленої у щорічних звітах United Nations Conference on Trade and Development (далі – UNCTAD) – World Investment Report (далі – WIR) [4]. Крім цього, в даному дослідженні використовується статистика лише стосовно транскордонних (або трансграничних) угод ЗіП.

Проаналізуємо світовий ринок угод ЗіП з позиції найбільших зареєстрованих угод злиттів та поглинань за країнами та галузями в останнє десятиріччя, а саме починаючи з 2000 р., тобто останню хвилю інтеграційних процесів в світі.

Згідно з даними, наведеними у щорічних звітах World Investment Report [3], за період 2000–2009 рр. було зареєстровано 420 угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол., на загальну вартість 3 406,9 млрд дол. (табл. 1).

Таблиця 1

Світові угоди ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за період 2000–2009 рр.

Показник	Рік										Загалом
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Загальна кількість угод ЗіП, шт.	54	31	19	13	13	39	54	96	73	28	420
Загальна вартість, млрд дол.	656,8	237,0	107,0	76,4	84,7	285,9	387,3	823,8	530,0	218,0	3 406,9

З даних, наведених в табл. 1, випливає, що максимальна кількість угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. була зафіксована у 2007 р. (22,86% від загальної кількості зареєстрованих угод ЗіП). Слід також зауважити, що максимальний обсяг зареєстрованих угод ЗіП також припадає на 2007 р. (24,18% від загального обсягу зареєстрованих угод ЗіП).

Стосовно подальшої кількісної активності відзначимо, що максимальна кількість найбільших в світі угод, окрім 2007 р., була зафіксована у 2008 р. – 73 угоди ЗіП, у 2000 р. – 54 угоди ЗіП та у 2006 р. – 54 угоди ЗіП.

Максимальні обсяги найбільших світових угод ЗіП окрім 2007 р. були отримані у 2000 р. – 656,8 млрд дол., у 2008 р. – 530,0 млрд дол. та у 2006 р. – 387,3 млрд дол.

Також, виходячи з табл. 1 можна зробити висновок про те, що починаючи з 2000 р. кількість та вартість угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. незмірно знижується до 2004 р. включно (вартісна активність – до 2003 р. включно). Потім до 2007 р. відмічається зростання вартості та кількості найбільших в світі угод ЗіП. Протягом же 2008–2009 рр., у зв'язку зі світовою фінансовою кризою, спостерігається зниження всіх показників.

Проаналізуємо питому вагу угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за період 2000–2009 рр. в загальній кількості та обсязі угод ЗіП (табл. 2).

Виходячи з табл. 2, можна зробити висновок про те, що питома вага кількісного вираження угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. в загальній кількості є незначною. Що стосується питомої ваги обсягів угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол., слід підкреслити, що вона складає в середньому майже 60%. Тобто її частка в загальному обсязі угод ЗіП є переважною.

На рис. 1. наведено динаміку середньої вартості найбільших в світі угод ЗіП за період 2000–2009 рр.

Як видно з рис. 1, середня вартість найбільших в світі угод ЗіП за період 2000–2009 рр. коливалася з 12,163 млрд дол. в 2000 р. до 7,786 млрд дол. в 2009 р. з різким зниженням в 2002 р. до показника 5,632 млрд дол. Таким чином, у 2000–2001 р. переважали більш крупні угоди ЗіП, ніж у 2002–2009 рр. Проте відмічається зростання середньої вартості угод ЗіП за останній період.

Проаналізуємо кількісні та вартісні показники найбільших в світі угод вартістю понад 3 млрд дол. за країнами в динаміці за період 2000–2009 рр.

У табл. 3 наведено кількість угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за країнами в динаміці за період 2000–2009 рр.

Виходячи з табл. 3 можна зробити висновок, що за період 2000–2009 рр. найбільшою кількісною активністю стосовно угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. відрізнялись такі країни: США (77 угод ЗіП), Великобританія (68 угод ЗіП), Німеччина (38 угод ЗіП) та Франція (38 угод ЗіП).

Загальний внесок країн в кількісну активність угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за період 2000–2009 рр. наведено на рис. 2.

Проаналізуємо обсяги угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за країнами світу в динаміці за період 2000–2009 рр. (табл. 4)

Виходячи з табл. 4 можна зробити висновок про те, що, також як і у випадку з попередньою хвилею, незважаючи на те, що за кількісним показником лідируючі позиції займали США, перше місце за вартісним показником угод ЗіП отримала Великобританія – 749,7 млрд дол., у той час коли

Питома вага угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за період 2000–2009 рр. у загальній кількості та обсязі угод ЗіП

Рік	Кількість			Вартість		
	Загальна, шт.	Понад 3 млрд дол., шт.	%	Загальна, млрд дол.	Понад 3 млрд дол.	%
2000	6 280	54	0,86	905,2	656,8	72,56
2001	4 368	21	0,48	429,4	237,0	55,20
2002	3 114	19	0,61	248,4	107,0	43,07
2003	3 004	13	0,43	182,9	76,4	41,78
2004	3 683	13	0,35	227,2	84,7	37,28
2005	5 004	39	0,78	462,3	285,9	61,85
2006	5 747	54	0,94	625,3	387,3	61,94
2007	7 018	96	1,37	1022,7	823,8	80,55
2008	6 425	73	1,14	706,5	530,0	75,01
2009	4 239	28	0,66	249,7	218,0	87,29

Середня вартість
угоди ЗіП, млрд дол.

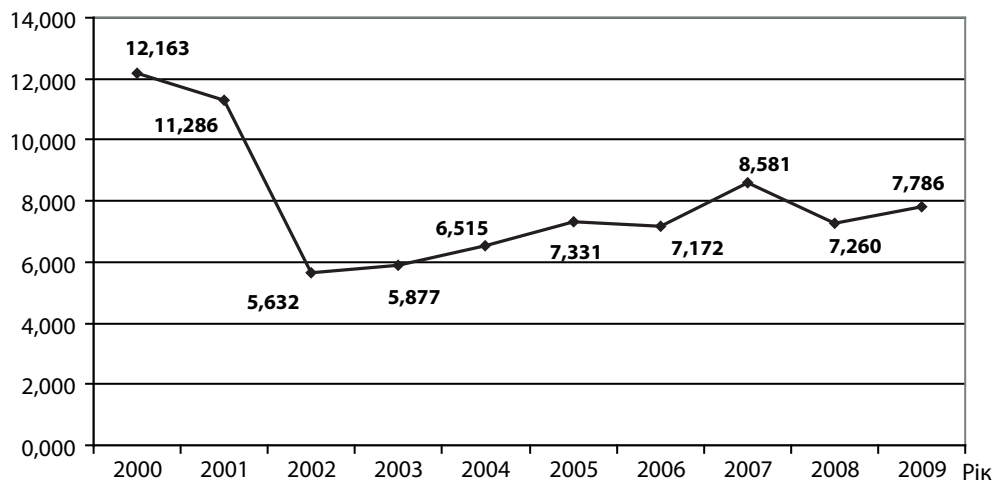


Рис. 1. Динаміка середньої вартості найбільших у світі угод ЗіП за період 2000–2009 рр.

в США було зареєстровано угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за період 2000–2009 рр. на суму 507,5 млрд дол., що на 242,2 млрд дол. (або на 32,3%) менше ніж у Великобританії.

На рис. 3 наведено внесок країн у вартісну активність угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за період 2000–2009 рр.

Проаналізуємо кількісні та вартісні показники найбільших в світі угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за галузями економіки за період 2000–2009 рр.

У табл. 5 наведено динаміку кількості угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за галузями світової економіки за період 2000–2009 рр.

Виходячи з табл. 5 можна зробити висновок про те, що найбільш привабливою галуззю за період 2000–2009 рр. з позиції кількісної активності угод ЗіП вартістю понад

3 млрд дол. була інвестиційна діяльність – 85 угод ЗіП. Крім цього, слід відзначити такі галузі, як зв'язок та обладнання для зв'язку (40 угод ЗіП) та банки й інші кредитні інститути (36 угод ЗіП).

На рис. 4 наведено загальний внесок галузей в кількісну активність угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за період 2000–2009 рр.

У табл. 6 наведено обсяги угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за галузями в динаміці за період 2000–2009 рр. Загальний внесок галузей в вартісну активність угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за період 2000–2009 рр. відображено на рис. 5.

З даних табл. 6 та рис. 5 випливає, що найбільш привабливою галуззю з позиції вартісного показника угод ЗіП понад 3 млрд дол. також є інвестиційна діяльність – угод ЗіП зареєстровано на суму 653,4 млрд дол. Слід відзначити

Таблиця 3

Кількість угод ЗІП вартістю понад 3 млрд дол. за країнами в динаміці за період 2000–2009 рр., шт.

Країна	Рік										Загалом по країнах
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Австралія		3		1			1	4	2		11
Австрія							1				1
Аргентина							1				1
Бельгія	1	1			1			1	2	1	7
Бермудські о-ви	1	1					1				3
Бразилія					1		1	1			3
Великобританія	12	9	6	3	1	8	7	10	8	4	68
Гонконг									1	1	2
Данія						2	1	1			4
Джерсі									2		2
Єгипет						1			1		2
Ізраїль					1		1		1		3
Індія								2			2
Індонезія						1					1
Ірландія			1				1				2
Іспанія	3	1			2	2	3	2	1	1	15
Італія	1	1				3	1	5	3	1	15
Канада	4	2		1	1	1	1	7	2	2	21
Катар								1		1	2
Китай						1	1		1		3
Кувейт						1					1
Люксембург	1	1				1	1	2	2	1	9
Мексика				1				1			2
Нідерланди	5		2			3	2	1	4		17
Німеччина	3	2	4	1	1	4	5	9	7	2	38
Нова Зеландія				1							1
Норвегія									1		1
ОАЕ							1		2	2	5
О-в Гернсі										1	1
Південна Африка							1				1
Південна Корея								1		1	2
Російська Федерація				1				1	1		3
Саудівська Аравія							1	1			2
Сінгапур		2			1		1	2	3		9
США	7	3	2	4	3	6	10	27	11	4	77
Туреччина						1					1
Фінляндія	2	1	1						2		6
Франція	8	2	2		1	2	6	7	7	3	38
Швейцарія	2	1				2	3	2	2	1	13
Швеція	1		1					4	1	1	8
Японія	2	1					2	2	6	1	14
Multi-National	1							2			3
Загальна кількість	54	31	19	13	13	39	54	96	73	28	420

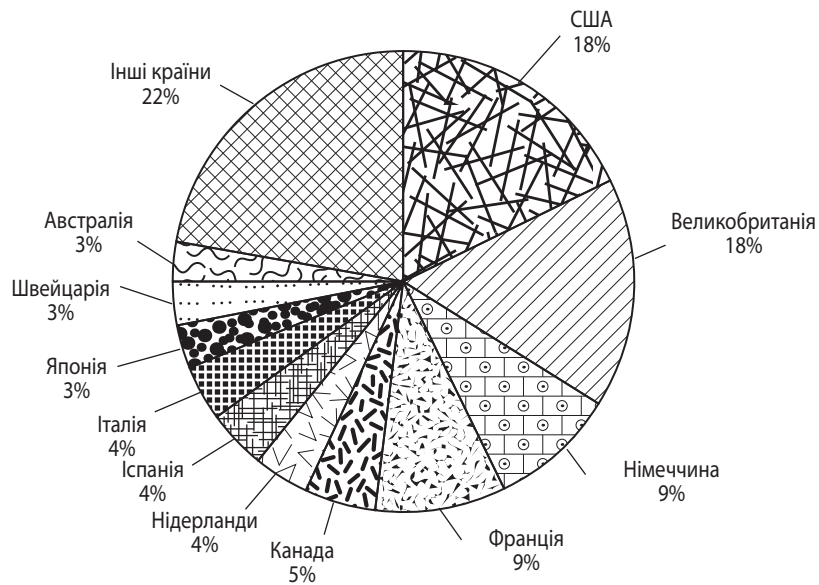


Рис. 2. Загальний внесок країн у кількісну активність угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за період 2000–2009 рр.

Таблиця 4

Обсяги угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за країнами в динаміці за період 2000–2009 рр., млрд дол.

Країна	Рік										Загалом по країнах
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Австралія		20,3		6,9			4,9	14,8	75,3		122,2
Австрія							4,7				4,7
Аргентина							3,1				3,1
Бельгія	3,5	12,5			4,0			4,8	35,5	3,2	63,5
Бермудські о-ви	4,4	9,3					3,1				16,8
Бразилія					7,8		17,2	4,1			29,1
Великобританія	315,0	60,7	32,4	23,9	3,9	37,5	28,4	192,2	28,6	27,1	749,7
Гонконг									6,6	3,8	10,4
Данія						6,1	5,8	5,2			17,1
Джерсі									9,9		9,9
Єгипет						12,8			14,9		27,7
Ізраїль					3,4		7,4		6,5		17,3
Індія								17,6			17,6
Індонезія						3,1					3,1
Ірландія			3,3				3,4				6,7
Іспанія	21,0	3,2			19,7	10,4	58,3	32,1	4,1	7,9	156,7
Італія	4,9	4,0				26,5	4,6	47,7	17,3	13,5	118,5
Канада	18,5	9,3		5,3	11,1	3,8	8,7	28,0	32,3	12,2	129,2
Катар								3,8		9,6	13,4
Китай						4,1	3,5		15,0		22,6
Кувейт						3,4					3,4
Люксембург	5,3	4,3				5,8	4,7	11,2	9,2	3,0	43,5
Мексика				3,7				14,2			17,9
Нідерланди	30,0		6,9			82,9	36,6	7,6	17,6		181,6
Німеччина	16,9	36,7	25,1	7,7	4,5	25,7	30,7	66,3	52,1	14,4	280,1

Закінчення табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Нова Зеландія				3,8							3,8
Норвегія									4,2		4,2
ОАЕ							6,9		7,5	8,3	22,7
О-в Гернсі										3,1	3,1
Південна Африка							3,9				3,9
Південна Корея								4,9		3,9	8,8
Російська Федерація				7,6				6,3	4,1		18,0
Саудівська Аравія							3,6	11,6			15,2
Сінгапур		14,2			3,7		4,4	11,2	12,3		45,8
США	51,8	24,0	15,7	17,5	23,2	26,0	61,8	224,2	35,2	28,1	507,5
Туреччина						6,6					6,6
Фінляндія	9,3	3,3	3,1						28,6		44,3
Франція	121,0	14,9	14,0		3,4	22,1	41,8	53,4	69,0	21,3	360,9
Швейцарія	35,9	10,5				9,1	31,4	11,0	8,0	46,7	152,6
Швеція	4,8		6,5					20,2	4,0	6,1	41,6
Японія	9,3	9,8					8,4	18,1	32,2	5,8	83,6
Multi-National	5,2							13,3			18,5
Загальна кількість	656,8	237,0	107,0	76,4	84,7	285,9	387,3	823,8	530,0	218,0	3 406,9

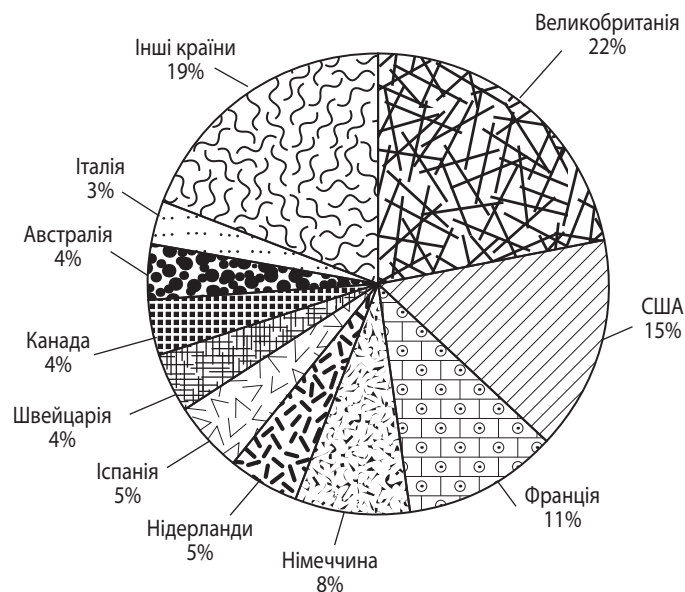


Рис. 3. Загальний внесок країн у вартісну активність угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за період 2000–2009 рр.

і такі галузі, як зв'язок та обладнання для зв'язку (538,0 млрд дол.), банки й інші кредитні інститути (293,1 млрд дол.) та виробництво газу, нафти та продуктів нафтоперероблення (233,9 млрд дол.).

Таким чином, проведене дослідження показало, що за результатами аналізу останньої хвилі злиттів та поглинань, максимальна кількість та обсяги угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. була зафіксована у 2007 р. Причому,

якщо питома вага угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за кількістю була незначною, то за обсягами угод склала майже 60%. Тобто в загальному обсязі ЗіП переважають саме крупні угоди, вартістю понад 3 млрд грн, незважаючи на їх невелику кількість. В останню хвилю операцій ЗіП найбільшою кількісною активністю стосовно крупних угод відрізнялись такі країни, як США, Великобританія, Німеччина та Франція. У той же час, незважаючи на те, що за кількісним

Таблиця 5

Кількість угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за галузями світової економіки за період 2000–2009 рр., шт.

Країна	Рік										Загалом по країнах
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Банки та кредитні інститути	4	3		2	3	4	4	7	7	2	36
Бізнес-послуги	4	1	2			5	6	3	1	6	28
Виробництво газу, нафти та продуктів нафтопереробки	1	3	3	1	1	4	1	6	6	2	28
Виробництво транспортних засобів		1		1		1	1	4			8
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	3	1	2	3	2	3		3	3		20
Гірнична промисловість							2	2	2		6
Готелі і казино							1				1
Електричне та електронне обладнання							1		2		3
Електричні послуги	4		4	1	1	1		6	6	6	29
Електро-, газо- і водопостачання	1		1							2	4
Зв'язок та обладнання для зв'язку	17	7	3			5	3	5			40
Інвестиційна діяльність	2	5	2	1	3	5	11	32	20	4	85
Інше							1		2		3
Комп'ютери та програмне забезпечення	2						1	1	4	1	9
Машинобудування	1								1		2
Металургія та виробництво металевих виробів	1	1		1		2	4	4	1		14
Страховання	4	2			1	1	2		2		12
Текстильне виробництво, виробництво одягу							1				1
Телекомунікації	3	1					2	2	3		11
Товари для особистого використання				1					1		2
Торівля	1		1				1		1	1	5
Транспорт	1					1	1	1			4
Фармацевтична промисловість		2	1	1	1	2	2	6	4	4	23
Фінансові компанії	3					2	5	7	2		19
Хімічне виробництво	1	1			1	3	3	4	3		16
Целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість	1	3		1			1	3	2		11
Загальна кількість	54	31	19	13	13	39	54	96	73	28	420

показником лідируючі позиції займала США, перше місце за вартісним показником угод ЗіП отримала Великобританія. Найбільш привабливими галузями для ЗіП останньої хвилі з позиції як кількісної, так і вартісної активності була

інвестиційна діяльність, зв'язок і обладнання для зв'язку та банківська сфера.

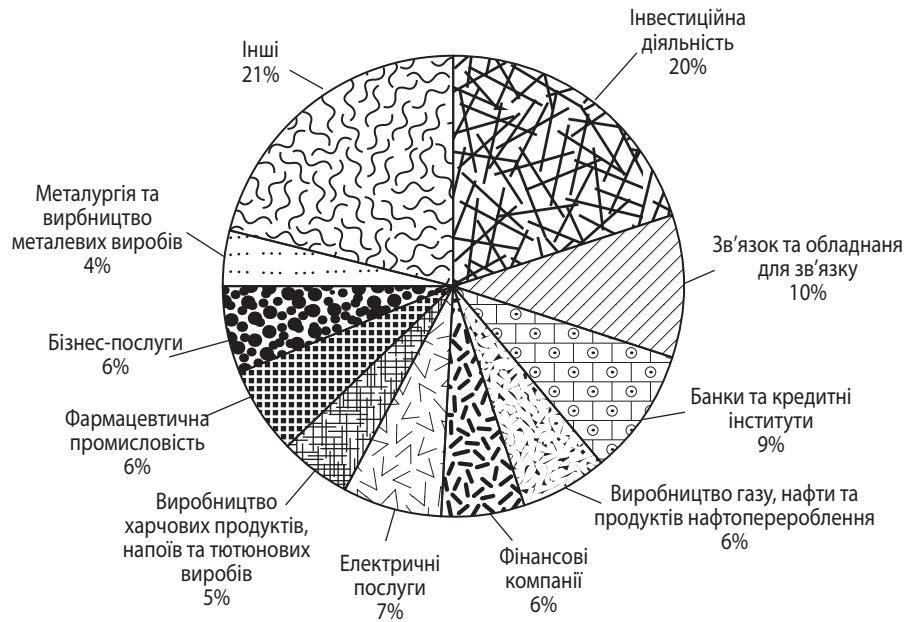


Рис. 4. Загальний внесок галузей у кількісну активність угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за період 2000–2009 рр.

Таблиця 6

Обсяг угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. за галузями світової економіки за період 2000–2009 рр., млрд дол.

Країна	Рік										Загалом по країнах
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Банки та кредитні інститути	39,7	25,5		19,1	30,2	30,4	20,2	58,1	51,3	18,6	293,1
Бізнес-послуги	27,0	5,8	11,6			32,8	29,0	24,7	4,5	39,3	174,7
Виробництво газу, нафти та продуктів нафтопереробки	27,2	14,9	12,9	7,6	3,4	84,6	3,5	34,8	33,9	11,1	233,9
Виробництво транспортних засобів		9,3		5,5		4,2	14,1	20,1			53,2
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	35,7	10,5	10,2	12,1	11,8	10,8		27,9	13,0		132,0
Гірнична промисловість							11,7	40,8	39,4		91,9
Готелі і казино							5,7				5,7
Електричне та електронне обладнання							4,0		7,4		11,4
Електричні послуги	19,3		30,2	7,7	3,7	4,9		46,4	43,8	41,9	197,9
Електро-, газо- і водопостачання	40,4		3,7							7,0	51,1
Зв'язок та обладнання для зв'язку	338,9	74,2	20,2			25,6	49,9	29,2			538,0
Інвестиційна діяльність	9,5	31,1	7,2	4,4	11,5	32,7	50,9	347,4	124,1	34,6	653,4
Інше							6,9		10,0		16,9
Комп'ютери та програмне забезпечення	12,6						4,8	3,5	67,1	4,9	92,9
Машинобудування	4,4								8,6		13,0
Металургія та виробництво металевих виробів	4,8	11,5		5,3		8,6	57,4	23,6	5,5		116,7
Страховання	36,5	23,7			11,1	7,1	17,8		23,2		119,4
Текстильне виробництво, виробництво одягу							4,2				4,2
Телекомунікації	20,0	4,3					15,0	9,7	23,1		72,1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Товари для особистого використання				4,5					5,5		10,0
Торгівля	3,6		4,4				4,6		4,4	3,1	20,1
Транспорт	6,7					3,0	3,5	5,6			18,8
Фармацевтична промисловість		10,6	6,6	3,3	3,4	8,7	13,6	57,1	20,7	57,4	181,4
Фінансові компанії	21,7					15,9	41,7	40,8	9,8		129,9
Хімічне виробництво	3,9	3,7			9,6	16,6	25,1	43,0	28,2		130,1
Целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість	4,9	11,9		6,9			3,7	11,1	6,5		45,0
Загальна кількість	656,8	237,0	107,0	76,4	84,7	285,9	387,3	823,8	530,0	218,0	3 406,9

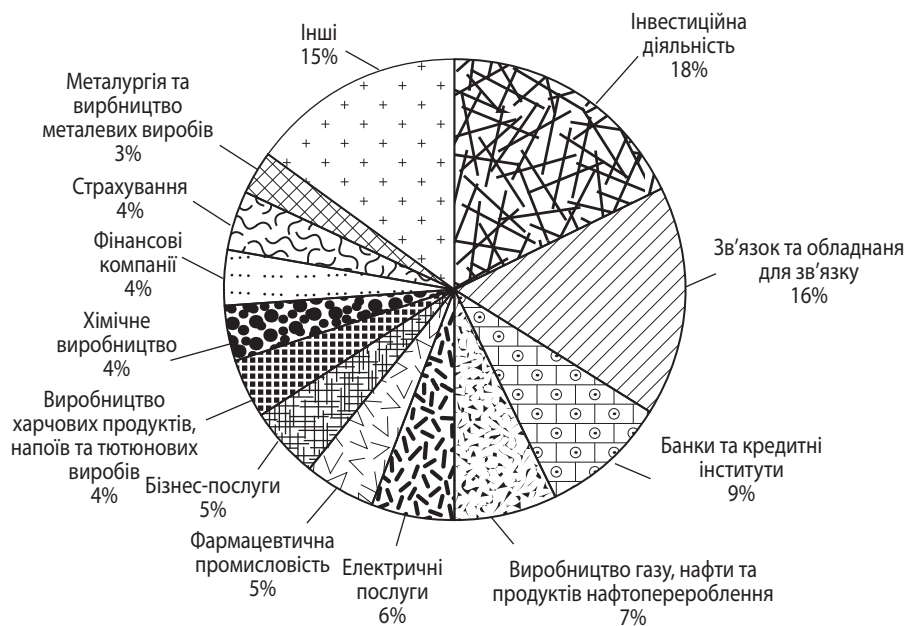


Рис. 5. Загальний внесок галузей у вартісну активність угод ЗіП понад 3 млрд дол. за період 2000–2009 рр.

Література

- Білорус О. Г., Власов В. І. Глобальні трансформації торгівлі: Монографія / О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008.
- Кизима М. О., Хаустова В. Є., Курочкіна І. Г. Злиття та поглинання компаній як фактор підвищення їх конкурентоспроможності / Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики: Монографія / Під ред. д-ра екон. наук, проф. Пономаренка В. С., д-ра екон. наук, проф. Кизима М. О., д-ра екон. наук, проф. Тищенко О. М. – Х.: ФОП Лібуркіна Л. М.; ВД «ІНЖЕК», 2009. – С. 36 – 50.
- Хаустова В. Е. Слияния и поглощения компаний в экономиках стран мира / Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК». – 2008. – С. 200 – 222.
- <http://stats.unctad.org>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.487(477)

ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ ЦІЛЮВИХ ТУРИСТИЧНИХ РИНКІВ УКРАЇНИ

ЗИМА Олександр Григорович

кандидат економічних наук, доцент

ШТЕРЕВЕРЯ Олена Володимирівна

кандидат економічних наук, викладач

ПІДГАЙНА Валентина Олександрівна

студентка

Сучасна туристична галузь України потребує більш виваженого та конструктивного підходу до визначення пріоритетних ринків міжнародного співробітництва у туристичній діяльності, адже існуюча система вибору цільових ринків не стимулює розвиток індустрії туризму в Україні, а лише призводить до його певної стагнації. Вирішення основних проблем туристичної галузі ґрунтується на впровадженні нового методу, що базується на розробці критеріїв відносно вибору конкретних країн та регіонів для співпраці в галузі туризму.

Мета дослідження: розробка критеріїв відбору цільових туристичних ринків.

Об'єкт дослідження – цільові туристичні ринки України, предмет – сукупність конкретних критеріїв для відбору цільових туристичних ринків України.

Для України пріоритетним є розвиток внутрішнього туризму, але в умовах популяризації українського ринку туристичних послуг з метою підвищення конкурентоспроможності держави важливу роль відіграють міжнародні туристичні потоки, що складаються з в'їзного та виїзного туризму. Беручи до уваги той факт, що виїзний туризм формує імпорт туристичних послуг та становить відтік грошових коштів резидентів країни до підприємств-нерезидентів, найбільше значення для економіки країни має експорт туристичних послуг. Таким чином, у 2009 році кількість іноземних туристів, які відвідали Україну, тобто в'їзний туризм, перевищила показник кількості туристів-громадян України, які виїжджали за кордон, тобто виїзний туризм, на 35,6%. Кількість туристів, що обслуговувалися суб'єктами туристичної діяльності України, склала 2290097 осіб, при цьому 12,3% із загальної кількості припадає на іноземних туристів, 39,9% складають туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон та 47,8% становлять внутрішні туристи, як це представлено на рис. 1 [6].

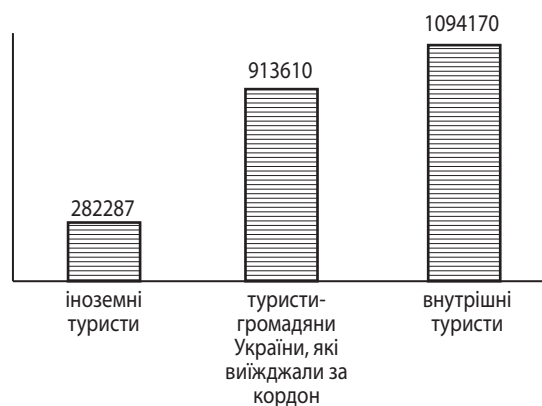


Рис. 1. Кількість туристів, що обслуговувалися суб'єктами туристичної діяльності України у 2009 році

Так, у 2009 році Україну відвідало 20798342 осіб, більшість яких прибули до країни з приватною метою, при цьому частка безпосередньо туристів складала лише 6,5% (рис. 2) [6].

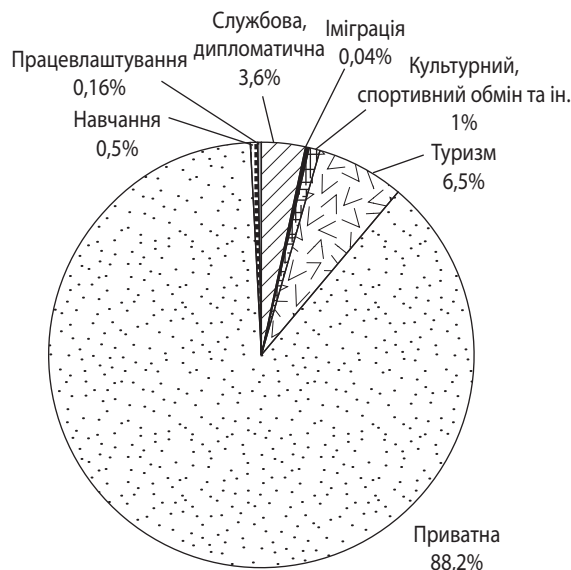


Рис. 2. Частка туристів, що відвідали Україну відповідно до мети прибуття у 2009 році

Найбільшу кількість відвідувань для України становлять Російська Федерація – 33,5%, Молдова – 20,7%, Білорусь – 14,4%, Польща – 12,2%, Румунія – 5,2%, тобто країни СНД та прикордонні до областей України [6]. З цього постає основна проблема одноманітності туризму, адже більшість поїздок з цих регіонів не мають саме туристичного характеру, а їх основною метою є відвідування знайомих, друзів,

родичів та поїздки на роботу [2; 3]. Внаслідок цього, формуючи статистику міжнародних прибуттів, туристи-іноземці громадяни, метою поїздки яких є відвідування близьких, лише частково наповнюють Державний бюджет України як доходи з міжнародного туризму, адже вони лише частково поглинають, або зовсім не поглинають, основні та допоміжні туристичні послуги, запропоновані у країні перебування, а є споживачами тільки супутніх послуг. Іноземці, які здійснюють щоденні поїздки на роботу, що не є діловим туризмом, а стосується лише перетину кордону України до прикордонних областей, не може бути розглянуті з точки зору туризму, адже подібна діяльність має оплачуваний характер, що суперечить ст. 1 Закону України «Про туризм» [1]. Отже, Україна з точки зору країни-ексептора міжнародних туристичних потоків має слабкі позиції, адже, маючи потужний культурно-рекреаційний потенціал, вигідне географічне розташування, природно-кліматичні умови, що сприяють розвитку туристичної діяльності, для України існує проблема відсутності чітко сформованого туристичного цільового ринку, тому необхідно виділити пріоритетні туристичні регіони розвитку туристичного ринку.

Окреслюючи основні принципи виділення цільових ринків в'їзного туризму, необхідно враховувати такі чинники, як відмінність між національними та культурними особливостями, менталітет народу, економічно-соціальний розвиток країни та політичне життя країн, на чому формуються принципи дипломатії. Базуючись на цьому, створюється певне уявлення та очікування туристів у наданні сервісу, особливостей поведінки та відношенні до туристів у країні перебування. Орієнтованість країни на певні принципи може підвищити рівень привабливості країни як туристичного напрямку широкою орієнтації, що дозволить зацікавити туристів різних регіонів.

Чинники привабливості України як туристичного напрямку:

1. Наявність потужного потенціалу для розвитку індустрії туризму: природні ресурси, історико-культурна спадщина.
2. Достатньо розвинута інфраструктура: засоби розміщення, транспортне сполучення, послуги зв'язку, фінансові установи.
3. Кадровий потенціал.
4. Державне регулювання туристичної діяльності: обов'язковість ліцензування, сертифікації та стандартизації.
5. Низький рівень злочинності.
6. Заходи з охорони здоров'я: низький рівень поширення пандемії, доступ до питної води, концентрація лікарів.
7. Відсутність таких найбільших бар'єрів для туристичних переміщень, як тероризм, інфекційні захворювання, расова дискримінація, природні катастрофи та проблеми з аеропортовим переміщенням [7].

Але основна проблема застою туристичного ринку полягає у неправильному використанні туристичного потенціалу, у нечіткій орієнтації на попит споживачів та формуванні пропозицій, що відрізняються за регіонами.

Тож, перш за все необхідне вивчення різниці між країнами, їх особливостей і відповідно до цього формування туристичного продукту, що буде запропонований на специфічному ринку. Україні, як країні-ексептору, орієнтованій на масовий туризм, необхідно сфокусуватися на країнах, що є схожими в деяких сферах: економіка, соціальна спрямованість, або на країнах, що доповнюють одна одну на історичному просторі, культурному, в науковій діяльності та відповідно до фінансового та економічного становища населення.

У зв'язку з цим можлива орієнтація України на такі ринки співпраці міжнародного туризму:

1. Північно-Східна Азія. Розглядати такий вид кооперації можливо, базуючись на засадах економічного співтовариства у рамках впровадження політики спільних економічних реформ, активної участі у міжнародному розподілі праці, обміні досвідом. Це дозволить Україні сконцентруватися на просуванні місцевих товарів на азійський ринок, залученні коштів, реалізації спільних наукових та технічних проектів. Пошук таких впливових партнерів може привести не тільки до диверсифікації економічних ринків для України – відносини такого характеру створюються між найвпливовішими гравцями на Азіатсько-Тихоокеанському макрореґіоні, що дозволить Україні займати стійку позицію. Спільна діяльність у реалізації подібних проектів дозволить відкрити нові можливості для туристичної галузі шляхом представлення нових туристичних ресурсів, а тому і видів туризму, що буде легше здійснити саме у рамках координаційної діяльності між країнами [4; 5].
2. Південна Америка. Центральна та Східна Європа. Об'єднання цих субреґіонів до однієї групи є можливим у рамках спільного напрямку діяльності між Україною та країнами Південної Америки та Центральної і Східної Європи. Результатом подібної кооперації є вдалі економічно-соціальні результати підписаних угод у сфері наукового та технологічного сектору. Ефективність вжитих заходів відображається у реалізації освітницьких та наукових програм, що характеризують розвиток освітнього туризму. Тому існують підстави для подальшої співпраці з вищезгаданими субреґіонами у рамках окресленої діяльності з метою популяризації освітнього туризму в Україні. Подібні програми знайшли своє відображення між Україною та Бразилією у науковій та технічній сфері, Туркменістаном та Таджикистаном у освітній діяльності [4; 5].
3. Південна Африка. Східна Африка. У спільній діяльності з країнами цих субреґіонів домінуюче положення займає Україна, адже її завдання полягає у тому, щоб приймати активну участь у вирішенні стратегічного плану Африки – подолання соціально-економічного та культурного відставання, розвитку продуктивних сил, підвищення освітнього рівня населення. У даному випадку Україна більшою мірою

експортує культурно-освітні послуги, тобто має на меті соціальну спрямованість туристичної діяльності [4; 5].

Таким чином, для визначення цільових ринків кооперативної діяльності у туристичній галузі та збільшення експорту туристичних послуг, Україні необхідно розробити певні критерії, відповідно до яких здійснюватиметься відбір пріоритетних регіонів, а також окремих країн для співпраці у галузі туризму. Подібні критерії дозволять підібрати близькі до України за певними показниками напрямки, що дозволять найбільш ефективно просувати себе як потужний туристичний осередок.

Вищезгадані критерії повинні охоплювати такі аспекти:

- схожі показники розвитку економіки: доходи населення, рівень ВВП на душу населення, паритет купівельної спроможності, рівень цін, податків та зборів;
- ефективність співпраці у рамках реалізації спільних проектів економічного, технічного, культурно-соціального, освітнього напрямків, що супроводжується постійним прибуттям іноземців у рамках реалізації окреслених дій з освітньою та культурно-пізнавальною метою;
- відсутність різкого контрасту між культурами країн та регіонів, адже взаємодія народів, що мають різний менталітет, світосприйняття, моральні цінності може мати негативний вплив під час культурного обміну;
- сприйняття туризму місцевим населенням регіонів (відкритість туризму, ставлення до туристів): у спільній кооперації в рамках створення пріоритетних туристичних ринків важливе значення має саме відношення та ставлення місцевого населення до розвитку індустрії туризму у власній країні;
- взаємне доповнення на історичному та культурному просторі з метою створення ностальгічного туризму, шляхів бойової слави, створення туристичних кластерів;
- сприятлива політична ситуація, на якій можливе будівництво принципу дипломатії, що є основою взаємовідносин між країнами, їх керівництвом та населенням. Як результат, від встановлених дипломатичних зв'язків залежать візовий режим, правовий статус іноземних компаній, відкритість повітряного простору, особливості митного контролю та ін.;
- відсутність загрози для населення з боку небезпечних інфекційних захворювань, що можуть бути завезені з країни прибуття при переміщенні туристів;

- взаємодопомога у різних сферах діяльності. Прикладом такої діяльності є розробка туристичних кластерів, що створюються на базі прикордонних областей з метою взаємної допомоги при реалізації певних проектів та програм як туристичного характеру, так і з метою підвищення конкурентоздатності країн та поліпшення життя населенню («Слобожанщина», «Карпати» та ін.).

Таким чином, на сьогоднішній день проблемою ринку туристичних послуг України є відсутність чітко охарактеризованих цільових туристичних регіонів. Як наслідок, маємо певну стагнацію ринку, що характеризується одноманітністю туристичних прибуттів, які не супроводжуються поглинанням повного комплексу туристичних послуг у країні перебування. Такий підхід ставить під загрозу розвиток організованого туризму в Україні, надання послуг неналежним чином, надходження грошових коштів до бюджету держави не в повному обсязі, в результаті такі дії перешкоджають ефективному розвитку туристичної діяльності. Для створення стійкого підґрунтя розвитку індустрії туризму, Україні необхідний конструктивний підхід до визначення пріоритетних ринків збуту туристичних послуг.

Сьогодні Україна тісно співпрацює з багатьма регіонами світу у рамках реалізації різноманітних програм та проектів стосовно економічної, технічної, культурно-соціальної, наукової сфери. Якщо більш детально розглянути подібні проекти, існує перспектива стійкого розвитку таких видів туризму як культурно-пізнавальний, освітній, що дасть змогу Україні створити свій туристичний імідж хоча б в рамках окреслених напрямів.

Література

1. Закон України «Про туризм» від 15 вересня 1995 року № 325/95. – ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1995. – № 1282.
2. Александрова А. Ю. Международный туризм : учеб. для вузов / А. Ю. Александрова. - М. : Аспект Пресс, 2004. – 464 с.
3. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) : навч. посіб. / О. О. Любіцева. – 3-є вид., перероб. та доп. – К. : Альтерпрес, 2006. – 430 с.
4. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unwto.org//>.
5. Офіційний сайт Всесвітньої Ради з подорожей та туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org//>.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua//>.
7. Офіційний сайт Азіатсько-Тихоокеанської асоціації з подорожей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pata.org//>.

УДК 336.228.326

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ НА РОЗВИТОК АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

НАЙДЕНКО Олексій Євгенович

кандидат економічних наук, доцент

БЕЛОСВЕТ Олександр Володимирович

викладач

Сучасні світові тенденції свідчать про зростаючу роль у розвитку господарських систем таких чинників, як наука, нові технології, наукоємна продукція.

Дослідженню теоретичних і прикладних питань регулювання високотехнологічних галузей економіки присвячені роботи таких авторів, як: Л. І. Абалкін, А. Г. Аганбегян, А. І. Анчишкін, В. Н. Архангельський, С. Ю. Глазьев, М. Д. Кондратьев, В. І. Кушлин, Д. С. Левів, Б. М. Санто, С. В. Пирогов, Б. Твіс, А. Н. Фоломьев, Ю. В. Яковець, Е. Н. Ясін і ін. Але, поряд із цим, недостатньо дослідженим залишається сегмент ринку, пов'язаний з регулюванням авіаційних технологій в нашій державі. Тому вибрана тема є актуальною на даний момент.

У сучасних умовах проблема залучення інвестицій для активізації розвитку Української економіки стоїть особливо гостро. Передусім це пов'язано з нестачею вітчизняних фінансових ресурсів і недостатньою присутністю закордонних інвесторів на внутрішньому ринку. Ці процеси є наслідком неефективної роботи фінансової системи, яка доки лише формується. Йде мова про накопичення, тобто про ту частину доходу, яка не спрямовується на споживання. На думку економістів-класиків [1, с. 195], накопичені фінансові ресурси не виводяться з обороту, а акумулюються в банківських і інших фінансових установах і вже від їх імені інвестуються безпосередньо, і у формі позикового капіталу використовуються суб'єктами підприємницької діяльності. Враховуючи ефект банківського мультиплікатора, така схема здатна створити потужну базу для стимулювання ділової активності. Але вітчизняна фінансова система може забезпечити потребу суб'єктів економічної діяльності лише в оборотному капіталі, а питання модернізації і оновлення основних фондів залишається однією з основних проблем.

У сучасних умовах зростання економіки України підтримується, в основному, за рахунок екстенсивних механізмів, які практично вичерпані. І на даний момент в нашій державі необхідно здійснити глибоку корекцію економічної політики, мета якої фінансове зростання. Цим і обумовлена потреба не лише в прикладних дослідженнях, розрахованих на безпосередній результат, але й в дослідженнях фундаментального характеру, теоретичного переосмислення ряду категорій і понять.

Таким чином, більшість вітчизняних підприємств може розраховувати на єдине джерело забезпечення інвестиційної діяльності – власний капітал. Враховуючи це, порядок оподаткування заслуговує особливої уваги. Визначення суми податку на прибуток, який підлягає сплаті, безпосередньо впливає на об'єм оборотних коштів, котрі залишаються у розпорядженні підприємства і використовуються для інвестиційної діяльності. Крім того, режим оподаткування прибутку значною мірою визначає доцільність того або іншого інвестиційного проекту.

Досить важливим також є рівень податкового навантаження в державі, пов'язаний зі сплатою непрямих податків. Для виробників продукції особливого значення набуває рівень ставок з податку на додану вартість, адже саме цей фіскальний інструмент безпосередньо пов'язаний з механізмом ціноутворення і він суттєво впливає на рівень конкурентоспроможності тієї чи іншої сфери виробництва. При цьому, потрібно звернути увагу, що галузі, які створюють інноваційну та високотехнологічну продукцію, несуть відносно більше податкове навантаження в розрізі цього податку ніж інші сектори економіки. Це пояснюється тим, що вони створюють інтелектуально цінний продукт і частка доданої вартості в ньому значно вища, ніж за звичайних умов виробництва.

Загальний рівень оподаткування є важливим показником економічної ефективності, яка впливає на іноземні інвестиції. Проте, при виборі країни-реципієнта недостатньо порівняти відсотки по сплаті податків. Особливе значення для довгострокових масштабних проектів має можливість передбачення податкових наслідків для інвестиційних рішень. У цьому напрямі виникають проблеми, пов'язані з нечіткістю законодавства, а також з постійними його змінами. Така ситуація викликає підвищені ризики для компанії, а також вимагає розробки і прийняття правил простого, однозначного трактування та застосування законів. Для вирішення цього питання починаючи з 1 січня 2011 року введений у дію Податковий кодекс України. Даний крок має значно підвищити інвестиційну привабливість нашої держави, так як він буде сприяти стабілізації і кодифікації національного законодавства.

У 2011 році для стабілізації розвитку та підтримки галузі авіабудування в Україні Податковим кодексом запроваджено спеціальний режим оподаткування, який передбачає тимчасово, до 1 січня 2016 року, звільнення суб'єктів літакобудування від сплати податку на додану вартість по операціях з: ввезення (пересилання) на митну територію України під митним режимом імпорту (реімпорту) товарів, крім підакцизних, що використовуються для потреб літакобудівної промисловості, якщо такі товари є звільненими від оподаткування ввезим митом згідно із пунктом «р» частини першої статті 19 Закону України «Про Єдиний митний тариф». А також звільнити від оподаткування операції з постачання на митній території України результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, які виконуються для потреб літакобудівної промисловості.

Поряд з цим суб'єкти літакобудівної галузі України також звільняються від сплати земельного податку до 1 січня

2016 р., за умови, що ділянки землі будуть безпосередньо використовуватися для цілей виробництва кінцевої продукції, а саме: літальних апаратів, їх корпусів, двигунів, включаючи місця, призначені для їх зберігання (склади, ангари, місця для відстоювання), посадково-злітні смуги, а також місця, в яких розташовані пункти заправки (дозаправки) моторних літальних апаратів та контролю над польотами.

Тимчасово, строком на 10 років, починаючи з 1 січня 2011 року звільняється від оподаткування прибуток підприємств літакобудівної промисловості, отриманий від основної діяльності, а також від проведення такими підприємствами науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, які виконуються для потреб літакобудівної промисловості.

Якщо розглядати податкову систему як регуляторний механізм, який впливає на активізацію інвестиційних процесів, можна стверджувати, що при збільшенні податкового навантаження на підприємство його рентабельність знижується, що, у свою чергу, обмежує рівень капіталовкладень в дану сферу економіки. А при зменшенні податкового тягаря, прибутковість даного економічного суб'єкта збільшується, що створює сприятливі умови для інвестування в авіаційну галузь промисловості. Тобто, з цього виходить, що в рамках податкової системи зниження рівня платежів, які мають фіскальний характер, буде стимулювати інвестиції в дану галузь економіки за рахунок збільшення рівня рентабельності виробництва.

Для визначення якісних і кількісних параметрів зміни рівня податкових платежів, внаслідок застосування

пільг, проведемо моделювання на прикладі авіаційного підприємства, яке підписало контракт на виробництво деталей для малобюджетних чартерних літаків. При цьому, дані деталі є результатом науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Об'єм замовлення дорівнює 12 одиницям продукції і повинен бути виконаний протягом 1 року. Виробничі потужності дозволяють підприємству випускати по 1 одиниці продукції на місяць. Вартість одиниці продукції складає 8 млн грн без урахування ПДВ, вартість сировини, необхідної для виробництва, – 4 млн грн без урахування ПДВ. Фонд оплати праці знаходиться на рівні 8 млн грн на місяць при ставці ЄСВ 36,76%. Грошова оцінка земельних ділянок, що використовуються для цілей виробництва – 1000000 грн. Рівень амортизаційних відрахувань – 80000 грн за квартал. За допомогою пакетного програмного забезпечення Vensim змодельовано дану ситуацію за умови, що ставка ПДВ буде дорівнювати 17%, ставка податку на прибуток складатиме 16%, ставка земельного податку 0,03% від грошової оцінки землі, при цьому дані протягом всього періоду моделювання мінятися не будуть (рис. 1).

За наслідками імітаційного моделювання (рис. 2) отримуємо прогноз зменшення фінансових результатів за рахунок податкових факторів у розмірі 58 млн грн за весь період виконання контракту, при зазначених вище умовах. Тобто, дана ситуація є базовою і на рис. 2 вона позначена суцільною лінією. Далі доцільним здається розглянути варіант зміни податкових ставок згідно з Податковим кодексом України.

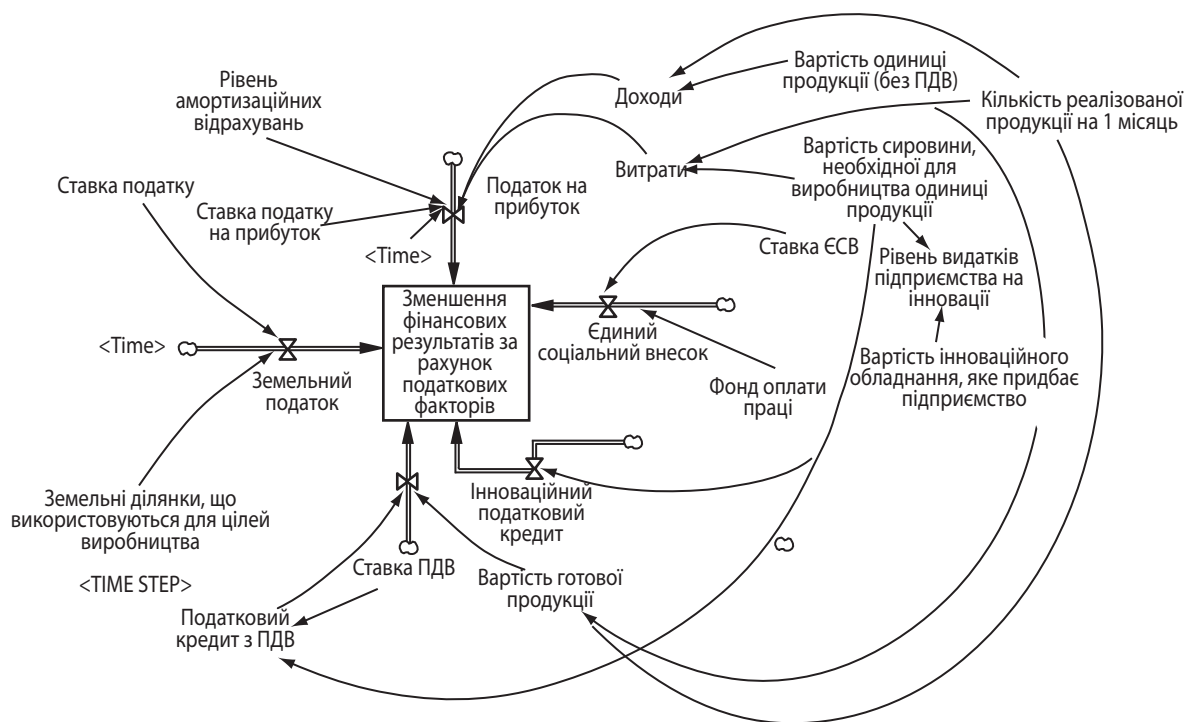
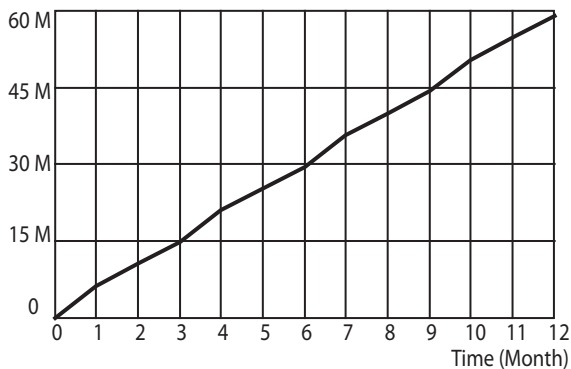


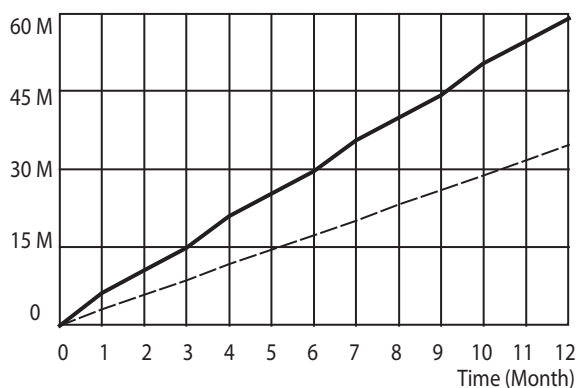
Рис. 1. Структурно-логічна схема податкових платежів підприємства



Зменшення фінансових результатів за рахунок податкових факторів: Базова ситуація —————

Рис. 2. Зменшення фінансових результатів підприємства за рахунок податкових факторів при базових ставках податків

Виходячи з положень нового законодавства отримуємо ситуацію, коли продукція підприємства не оподатковується податком на додану вартість, а також суб'єкт економічної діяльності звільняється від сплати податку на прибуток і земельного податку. За даних умов ми маємо скорочення податкових платежів за рахунок введення спеціальних пільгових режимів для обмеженого кола платників. Досліджувана ситуація зображена пунктирною лінією (рис. 3).



Зменшення фінансових результатів за рахунок податкових факторів:

Базова ситуація —————

Знижені податкові ставки - - - - -

Рис. 3. Зменшення фінансових результатів підприємства за рахунок податкових факторів при знижених ставках податків

Виходячи з отриманих результатів можна стверджувати, що введення особливих умов оподаткування продукції дасть можливість авіаційному підприємству скоротити рівень своїх платежів з 58 млн грн до 34 млн грн. Тобто отримуємо приріст фінансових результатів підприємства на 41% від базового рівня податкового навантаження, що говорить про досить високу економічну ефективність впровадження згаданих вище пільг на першому році їх за-

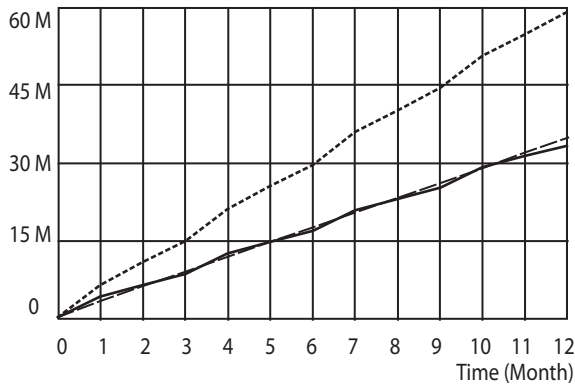
стосування.

Тобто, можна сказати, що звільнення від оподаткування деяких операцій підприємства є доволі суттєвим стимулом збільшення фінансових результатів досліджуваного економічного суб'єкта. Проте надання навіть цільових податкових стимулів створює прецедент для їх використання. Компанії, що займаються виробництвом продукції, на яку не поширюються стимули, намагатимуться їх застосувати для своєї діяльності або отримання пільг в будь-якій іншій формі. І вітчизняна, і зарубіжна практика свідчить про те, що згадані інструменти економічного впливу мають тенденцію поширюватися на інші види діяльності. Тому створення таких податкових стимулів призводить до необґрунтованого «розповзання» механізмів податкового впливу і необхідності періодичної боротьби з ними.

У той же час досвід розвитку податкових систем європейських держав [1, с. 268] свідчить, що на тлі загального зниження кількості фінансово-економічних пільг податкові інструменти стимулювання інвестиційної діяльності не лише зберігають своє положення, але й переходять в розряд найбільш важливих економічних важелів.

Зважаючи на згадані вище недоліки, доцільним здається розглянути механізм і можливі фінансові результати, які отримає підприємство за рахунок впровадження інших інструментів податкового регулювання. Прикладом може бути інноваційний податковий кредит, оскільки саме цей економічний важіль є найбільш поширеним в практиці оподаткування країн з розвинутою ринковою економікою кінця ХХ століття [1, с. 272]. На відміну від механізму звільнення деяких операцій підприємства, податковий кредит надає можливість зменшення суми податкових зобов'язань платника на величину витрат, пов'язаних з інноваційною діяльністю. Якщо в першому випадку сума зобов'язань зменшується відповідно до нормативно зазначених видів платежів і лише на ту частину, яка підлягає сплаті до бюджету згідно зі ставкою податку, то, в другому випадку, вона може бути зменшена повністю на суму витрат платника податків, пов'язаних з придбанням інноваційного обладнання, що, на перший погляд, є більш привабливим для суб'єкта економічної діяльності. Для подальшого аналізу побудуємо модель за допомогою програмного забезпечення Vensim (рис. 4)

Потрібно звернути увагу на те, що за рахунок збільшення витрат на інноваційну діяльність було досягнуто скорочення податкових платежів до рівня їх зниження при застосуванні пільгових умов, зазначених у Податковому кодексі України. При цьому співвідношення інноваційних витрат до валових витрат досліджуваного підприємства знаходиться на рівні 53,75%. Тобто можна сказати, що в даному випадку суб'єкт економічної діяльності буде змушений здійснювати модернізацію власних потужностей, а також методів виробництва з затратами на рівні 2,15 млн грн для досягнення ефекту збільшення фінансових результатів виробництва на 24 млн грн за весь період виконання замовлення.



Зменшення фінансових результатів за рахунок податкових факторів:

Застосування податкового кредиту —————
 Знижені податкові ставки —————
 Базова ситуація —————

Рис. 4. Зменшення фінансових результатів підприємства за рахунок податкових факторів при застосуванні інноваційного податкового кредиту

Тобто ми бачимо, що при застосуванні інноваційного кредиту авіаційне підприємство змушене здійснити витрати в розмірі 2,15 млн грн, що у свою чергу зменшує економічний ефект застосування пільги до рівня 21,85 млн грн. Виходячи з цього можна стверджувати, що введення податкового кредиту в меншій мірі сприяє збільшенню фінансових результатів підприємства ніж звільнення економічного суб'єкта від сплати певних видів податків.

Виходячи з цього можна зробити висновок, що звільнення підприємства від сплати деяких видів податків є достатньо простою у використанні, цілком логічною та прозорою пільгою. Але недоліком її є недостатній рівень стимулювання інноваційної активності, адже Податковим кодексом майже не вводиться ніяких обмежень щодо застосування даних економічних інструментів.

Поряд з цим механізм дії пільги у вигляді податкового кредиту передбачає зменшення оподаткованого прибутку підприємства на загальну суму інноваційних витрат, тобто при простому податковому кредиті сума витрат підприємства на інноваційну діяльність відшкодовується йому державою шляхом зменшення податкових платежів, а сума податкового кредиту збільшується прямо пропорційно збільшенню обсягів інноваційних витрат. При цьому в кож-

ній країні законодавчо врегульовано перелік умов, за наявності яких витрати можна вважати інноваційними, а також питома вага інноваційних витрат, що підлягає відшкодуванню через механізм податкового кредиту, у загальній їх сумі (ставка податкового кредиту).

Разом з тим введення знижених ставок на прибуток інноваційних підприємств потребує розв'язання декількох достатньо складних проблем. Крім необхідності чіткого та однозначного переліку критеріїв визначення суб'єктів пільгового оподаткування (що є необхідним для будь-яких пільг, встановлених для окремих категорій платників), необхідно також забезпечити наукове обґрунтування розміру зниження ставки податку (відносно базової ставки) та доцільного періоду її застосування [2, с. 100].

Тобто, інноваційний податковий кредит має такі наслідки для авіаційного підприємства:

- 1) зменшує податкові зобов'язання у звітному періоді на суму понесених інноваційних витрат;
- 2) дозволяє розподілити інноваційні витрати між платником податків та державою;
- 3) в деяких випадках має обмеження щодо використання вивільнених коштів;
- 4) не передбачає прямого державного фінансування;

Таким чином, застосування інноваційного податкового кредиту буде прямо сприяти активізації не тільки інвестиційної діяльності підприємства, а й модернізації виробничих ресурсів економічного суб'єкта. Поряд з цим, звільнення від сплати деяких видів податків не має настільки широкого регулюючого потенціалу, оскільки не обов'язково приведе до притоку реінвестицій за рахунок збільшення оборотних коштів. Адже законодавчо економічний суб'єкт не обмежується у використанні вивільнених коштів від застосування податкової пільги. Виходячи з цього можна стверджувати, що податковий кредит має більший регулюючий потенціал ніж звільнення від сплати деяких видів податків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Иванов Ю. Б. Современные проблемы налоговой политики: Учебное пособие / Иванов Ю. Б., Тищенко А. Н. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 328 с.
2. Иванов Ю. Б. Проблемы развития податковой политики та оподаткування. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2007. – 448 с.

УДК 336.71

РЕГУЛЮЮЧА РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ЗЕМЛІ

ПРОКОПЕНКО Валерія Юріївна

кандидат економічних наук, доцент

ЮХНО Марина Тимофіївна

*Заступник начальника управління фінансової політики
Секретаріату Кабінету Міністрів України*

Реформування земельних відносин на ринковій основі обумовлює необхідність правового забезпечення гарантій прав власників щодо безперешкодного здійснення прав на землю, зокрема – розпорядження земельними ділянками.

Важлива роль ринку землі належить іпотеці земельних ділянок. 5 червня 2003 р. набув чинності Закон України «Про іпотеку», який регламентує одне з провідних завдань державної земельної політики – розвиток кредитування під заставу землі, в тому числі іпотечного кредитування. На сьогодні однією з головних проблем, на думку спеціалістів-аграрників є те, що селяни, при набутті права власності на землю, не отримали права розпоряджатися нею, оскільки законодавством встановлені відповідні обмеження. Застава нерухомого майна (іпотека) є ефективним засобом забезпечення зобов'язань, і Україна має владний досить цікавий досвід у формуванні іпотечного кредитування [1].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених з питань іпотечної системи, проблем розвитку іпотеки втілюються у працях С. Арбузова, О. Євтуха, В. Лагутіна, Н. Копишинської, В. Кравченка, С. Кручка, Н. Внукової, Н. Погорельцева, В. Сапіча, В. Смірнова, З. Лукіна, Дж. Фрідмана, Д. Джонсона, Р. Страйка та багатьох інших авторів.

У той же час питанням іпотечного кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення останнім часом приділялося менш уваги, тому порушенні питання потребують глибшого дослідження саме з боку державного регулювання; через важелі управління забезпечити належне функціонування аграрного сектору, зокрема спрямовану на підтримку доходів сільськогосподарських товаровиробників.

Узагальнюючи досвід системи іпотечного кредитування в дореволюційній Росії, необхідно зауважити, що основою її розвитку була державна підтримка, як у прямій, так і непрямій формах, що дало змогу сформувати розгалужену іпотечну інфраструктуру і повністю вирішити за рахунок цього проблему сільськогосподарського кредиту, що привело до перерозподілу землі та її концентрації в руках ефективно працюючих власників.

Аналіз зарубіжного досвіду свідчить, що кредити забезпечені нерухомим майном, у світовій господарській

практиці є одним із традиційних видів кредитування, а іпотека – базовим інструментом фінансового ринку. Частка іпотечних кредитів нині становить від 20 до 67% загальної структури кредитних вкладень в економіку багатьох країн. У фінансуванні господарської діяльності сільськогосподарських позичальників такі кредити відіграють ключову роль. Зокрема американські фермери іпотечним кредитом оплачують 75 % капіталовкладень і поточних витрат.

Кожна країна має свою індивідуальну специфіку в підходах до формування іпотечної інфраструктури. Так, світова практика організації іпотечного кредитування показує, що в одних країнах (Угорщина, Польща, Швеція, Фінляндія) іпотечні кредити надаються спеціалізованими іпотечними банками, тоді як в інших (Чехії, Словенії) уряд обмежується видачею універсальним комерційним банкам спеціальних ліцензій на право емісії закладних листів.

Заслугує на увагу досвід організації іпотечного кредитування сільського господарства в Німеччині, де іпотечні інститути мають найдавнішу історію. На сьогодні в Німеччині іпотечні кредити надаються переважно спеціалізованими установами – сільськогосподарськими, іпотечними, земельними банками, будівельно-ощадними касами, а також кооперативними кредитними товариствами, універсальними банками, страховими компаніями.

При іпотечному кредитуванні в сільській місцевості повинні враховуватися особливості аграрного сектора економіки. Серед нерухомості, яка використовується як застава, найбільшу питому вагу займатимуть земельні ділянки сільськогосподарського призначення. Проте, як актив цей вид майна ще не введений в економічний обіг, що призводить до суттєвих втрат товаровиробників сільськогосподарської продукції.

Запровадження у практику іпотечного кредитування під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення має здійснюватися поступово. На першому етапі потрібно сформувати інституційні ланки, які забезпечать введення земельних ділянок сільськогосподарського призначення в економічний обіг, та надати право комерційним банкам проводити іпотечні операції. На другому етапі, в міру розширення обсягів іпотечних операцій із землею, доцільно буде їх сконцентрувати в спеціалізованому іпотечному земельному (аграрному) банку.

У створенні усіх зарубіжних систем іпотечного кредитування винятково важливу роль відіграє державна політика, основними положеннями якої є:

- забезпечення стартового капіталу кредитних установ, підтримка їх ліквідності та ресурсної бази наданням довгострокових кредитів за низькими ставками;
- гарантування виконання зобов'язань за цінними паперами;
- застосування кредиторам і інвесторам податкових пільг, компенсаційного стимулювання позичальників за певними напрямками використання іпотечних кредитів;
- створення необхідної законодавчої бази, використання інструментів селективної політики та інших

адміністративних методів на початковому етапі розвитку;

- жорстке державне регулювання діяльності кредиторів та емітентів іпотечних цінних паперів; сприяння у формуванні необхідної додаткової інфраструктури (фінансових посередників, інвестиційних установ, інституційно-інформаційного забезпечення, хеджування ризиків).

Через важелі управління держава повинна впливати на процес виробництва продукції та підтримку доходів сільськогосподарських товаровиробників. У сільському господарстві нерідко виникають ситуації, коли ринковий механізм не забезпечує ефективного використання наявних ресурсів, що викликає потребу державного втручання у процес виробництва. З метою захисту конкуренції держава здійснює антимонопольну політику, яка реалізується на підставі антимонопольного законодавства. При невідповідності попиту і пропозиції сільськогосподарської продукції держава «втручається» в економіку, удосконалює механізм регулювання цін на сільськогосподарську продукцію, встановлює закладні ціни, які гарантують мінімальний дохід сільськогосподарським виробникам, ефективно розподіляє ресурси, створює системи інформаційного забезпечення щодо реалізації продукції. Реалізація економічних функцій держави здійснюється шляхом бюджетного, фіскального, грошово-кредитного, цінового, інвестиційного, зовнішньоекономічного та інших напрямів економічної політики.

Роль іпотечного кредитування зростає в умовах сучасної фінансової кризи. Розвиток системи іпотечного кредиту на ринкових засадах спроможний вивести країну не лише з інвестиційної, а й з інфляційної кризи, відвертаючи кошти з поточного обігу до внутрішнього нагромадження. Застосування іпотеки дає можливість випередити знецінення фінансових активів кредиторів за рахунок їх забезпечення ліквідною нерухомістю, що сприяє стабільному функціонуванню фінансової системи [6].

Механізм функціонування ринку іпотеки включає в себе дві складові: організаційну та економічну, причому існування першої є необхідною умовою функціонування другої. Організаційна складова, передусім, представлена відповідною законодавчою базою. Нині здійснення іпотечних операцій регламентовано Земельним кодексом України, законами України «Про іпотеку» [2], «Про іпотечні облигації» [3], «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» [4], іншими законодавчими актами. Слід зазначити, що хоча чинним законодавством і окреслені основні (рамкові) умови здійснення іпотечних операцій, проте цього вочевидь недостатньо для формування повномасштабного іпотечного ринку, оскільки законодавством не враховані окремі специфічні риси сучасних національних земельних відносин, що склалися в аграрній сфері. Зокрема не враховано той факт, що в середньому менше ніж п'ята частина землі і майна сільськогосподарських підприємств, які складають групу найбільших потенційних позичальників, належить їм

на праві власності, а решта – використовується на умовах оренди. Крім цього, законодавством не визначений порядок створення та функціонування відповідної інфраструктури: Державного земельного (іпотечного) банку, земельних аукціонів, єдиного реєстру прав власності на земельні ділянки та операції з ними тощо.

Також до обов'язкових елементів організаційної складової можна віднести наявність відповідних методик грошової оцінки землі, що є необхідним при визначенні її заставної вартості для отримання кредиту.

У зв'язку з цим, слід зазначити, що в Україні розроблені та у встановленому порядку затверджені методики нормативної (кадастрової) та експертної (ринкової) грошової оцінки землі (табл. 1).

Наявність організаційної складової механізму іпотеки землі створює умови для ефективного функціонування таких економічних елементів: пропозиції, попиту, ціни.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика нормативної та експертної грошової оцінки земельних ділянок

Класифікаційна ознака	Нормативна оцінка	Експертна оцінка
Об'єкт оцінки	Землі адміністративно-територіальних утворень	Конкретна одинична земельна ділянка
Призначення	Визначення розміру земельного податку, втрат сільськогосподарського та лісгосподарського виробництва, економічного стимулювання раціонального використання земель	Здійснення цивільно-правових угод
Наявність методики	Затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 23 березня 1995 р. № 213	Затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2002 р. № 1531.
Особи, що здійснюють оцінку	Комісія, створена місцевими адміністраціями	Незалежний оцінювач

Стосовно попиту, то його здебільшого формуватимуть агроформування, створені в результаті реорганізації колишніх колективних сільськогосподарських підприємств, що будуть прагнути за допомогою іпотечного кредиту набути право власності на земельні ділянки, що на сьогодні використовуються ними на умовах оренди. Проте, суттєвою перешкодою для розвитку і нормального функціонування національного іпотечного ринку є низький рівень платоспроможності більшої частини потенційних позичальників. За офіційними даними Державного комітету статистики України, за підсумками 2007 р. прибутковими є лише 73,7% підприємств аграрної сфери (які і формуватимуть основну частину попиту на іпотечний кредит). Середній річний рівень прибутковості становить 230 грн на гек-

тар сільськогосподарських угідь. Водночас, купівля гектара сільськогосподарських угідь за нормативною грошовою оцінкою (в середньому по Україні 8 тис. грн за 1 га) на умовах десятирічного іпотечного кредиту за сучасного рівня банківських відсотків (в середньому 19,95% річних в національній валюті) обходитиметься сільськогосподарським товаровиробникам приблизно у 120 грн щомісячно, з них 60% становитимуть відсотки за надання кредиту. Таким чином, за сучасної кредитної політики реальна вартість придбанної земельної ділянки зростає у 2,5–3 рази, що є абсолютно неприйнятним для більшості аграрних виробників. У зв'язку з цим постає питання про необхідність прийняття відповідної національної програми сприяння іпотечному кредитуванню аграрних виробників. В рамках цієї програми потрібно побудувати механізм часткової компенсації державою відсоткових ставок (таку функцію міг би виконувати Державний земельний (іпотечний) банк). Однак перші етапи реалізації зазначеної програми вимагатимуть значних обсягів дешевих фінансових ресурсів і державного фінансування, що в умовах сучасної фінансової та політичної нестабільності в Україні є практично нереальним.

Враховуючи той факт, що 85–90% земель сільськогосподарського призначення використовуються агроформуваннями на умовах оренди, залучення цих земель у систему іпотечного кредитування може відбуватися шляхом одержання кредиту під заставу права оренди земельної ділянки.

Розробка механізму застави права оренди відкриє підприємствам доступ до іпотечного кредиту, а власникам землі – дозволить зберегти об'єкт власності.

При заставі права оренди обов'язково повинні дотримуватися таких вимог:

- застава права оренди земельної ділянки повинна бути передбачена договором оренди між власником землі та орендарем;
- строк застави права оренди земельної ділянки не може перевищувати строк її оренди;
- гарантія одержання доходу (орендної плати) власником земельної ділянки від оренди землі, незалежно від того, чи буде повернуто кредитній установі взятий орендарем іпотечний кредит.

Потенційну пропозицію мають представляти ліцензовані Національний банком фінансово-кредитні установи, які надаватимуть іпотечні кредити. Провідна роль тут повинна належати Державному земельному (іпотечному) банку, створення якого передбачене прикінцевими положеннями Земельного кодексу України. Водночас, стримуючими факторами при роботі фінансово-кредитних установ з іпотекою земель сільськогосподарського призначення є відсутність ефективного механізму реалізації прав на них при неповерненні позичальником кредиту, а також недосконала система реєстрації прав власності на земельні ділянки та об'єкти нерухомого майна.

Сума іпотечного кредиту в сукупності з відсотками не повинна перевищувати визначену експертом оцінку вар-

тість земельної ділянки. Враховуючи існуючу банківську практику, як правило, вона становитиме 70–80% оціночної вартості об'єкта іпотеки. Відсоток за користування кредитом (ціна кредиту) визначатиметься обліковою ставкою Національного банку, кон'юктурою фінансового ринку та кредитоспроможністю позичальника.

Для кредитних організацій-учасників іпотечного ринку важливе значення має відновлення кредитних ресурсів, що даватиме можливість повторювати процес іпотечно-го кредитування. Це відбувається через трансформацію заставних листів (персоніфікованих прав за договорами іпотеки) в доходні цінні папери (іпотечні облігації) і розміщення останніх на фондовому ринку. Цей процес потребує пильного контролю з боку Національного банку і Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за співвідношенням вартості іпотечних облігацій та активу, який лежить в їх основі.

Створення ефективно діючого іпотечного механізму потребує, перш за все, формування елементів його організаційної складової, передусім, законодавчої бази, зокрема прийняття законів України «Про ринок землі», «Про державний земельний (іпотечний) банк», інших законодавчих актів, а також внесення змін та доповнень до вже діючих. Основна ініціатива в цьому напрямі має належати органам держави, що дозволить останній не лише брати участь у процесі кредитування сільськогосподарських товаровиробників, а й певною мірою сприятиме державному контролю за рухом земель [5].

Основні проблеми, що стримують розвиток іпотечно-го кредитування, полягають у:

- високій вартості кредитів для позичальників;
- низькому рівні доходів позичальників;
- недостатній захищеності кредиторів від невчасного та не в повному обсязі виконання зобов'язань позичальниками, тобто відсутності чіткої законодавчої бази у сфері регулювання взаємин «банк–позичальник», а також роботи із заставним майном;
- відсутності джерел для формування інфраструктури кредитів інвестиційного спрямування;
- відсутності стабільної системи рефінансування іпотечних кредитів;
- відсутності механізмів державної підтримки позичальників, а також підтримки фінансово-банківської системи у разі погіршення економічної ситуації.

Основні напрями розвитку іпотечного кредитування – це удосконалення інституційної основи іпотеки та формування інфраструктурних ланок, які мають забезпечувати безперебійне функціонування іпотечного кредитування. Перспективною формою організації кредиту на селі, зокрема прийнятною з огляду сільськогосподарського виробництва, можуть стати кредитні кооперативи та товариства. В розвинених країнах вони є складовою і невід'ємною частиною банківської системи для села [6].

Література

1. Юридичні і політичні науки. В. Ю. Малий, І. О. Панна – Іпотека землі за законодавством Російської Федерації: можливості застосування досвіду Україною, 2009 р.
2. Закон України «Про іпотеку». – <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про іпотечні облігації». – <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолидованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати». – <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Колесник І. А. Формування організаційно-економічного механізму іпотеки землі // Економічний простір № 24 2009 р. – С. 131–137.
6. Л. Динисюк. Розвиток іпотечного кредитування в аграрному виробництві, посилення регулюючої ролі держави. Збірник наукових праць – 2009. – Вип. 18/19 «Ефективність державного управління»– С. 459–467.

УДК 338.47.629.33

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

КОЛБАСІН Євген Сергійович

молодший науковий співробітник

Дієва підтримка галузей економіки країни в сучасних умовах є невід'ємною складовою економічної політики держави, яка має перебувати у законодавчому полі і сприяти впровадженню законів, що регламентують усі сфери національного господарства.

Яку ж підтримку на законодавчому рівні має сьогодні вітчизняна автомобільна промисловість?

З метою залучення інвестицій, у тому числі іноземних, у вітчизняне автомобілебудування Верховна Рада України у 1997 році приймає Закон України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні».

Згідно з цим Законом [1] інвестицією у виробництво легкових автомобілів вважається сума, внесена до статутного фонду підприємства, еквівалентна 150 млн дол. США. Підприємство у межах залучених інвестиційних коштів має виконувати інвестиційну програму, яка затверджується Кабінетом Міністрів України. Стаття 3 даного Закону звільняє підприємство від зборів до Державного інноваційного фонду України. Пільги, передбачені цим Законом, набирають чинності після затвердження інвестиційних програм таких підприємств Кабінетом Міністрів України та внесення до статутного фонду інвестиції у вже згаданому розмірі [1].

У 1998–2005 роках Кабінетом Міністрів України було затверджено декілька інвестиційних програм: «Інвестиційна програма спільного українсько-корейського підприємства з іноземною інвестицією у формі закритого акціонерного товариства «АвтоЗАЗ – ДЕУ» [2] (1998 р.); «Інвестиційна програма виробництва вантажних автомобілів, автобусів, комплектуючих виробів і запасних частин до них закритим акціонерним товариством «Львівський автомобільний завод» [3] (2003 р.); «Інвестиційна програма виробництва вантажних автомобілів та автобусів товариством з обмеженою відповідальністю «Кременчуцький автоскладальний

завод» [4] (2004 р.); «Інвестиційна програма виробництва автомобілів відкритим акціонерним товариством «Луцький автомобільний завод» [5] (2005 р.).

У зв'язку з прийняттям Закону України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні» було внесено цілий ряд доповнень і змін до інших законодавчих актів, які значно полегшують діяльність автомобілебудівних підприємств та стимулюють розвиток виробництва легкових автомобілів в Україні в цілому.

На жаль, Закон України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні» мав тимчасову дію до 1 січня 2008 року.

У Законі України «Про розвиток автомобільної промисловості України» відмічається, що він спрямований на [6]:

- ефективне використання виробничого, науково-технічного та експортного потенціалу вітчизняного автомобілебудування, яке визначається як пріоритетна галузь економіки України;
- створення сприятливих умов для залучення інвестицій, у тому числі іноземних;
- забезпечення економічних інтересів держави в нарощуванні обсягів виробництва українських підприємств і приведення національного законодавства у відповідність з вимогами ГАТТ/СОТ та Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та Європейськими співтовариствами та їх державами-членами.

Закон також регламентує, що підприємство з виробництва автомобілів реалізує програму створення виробничих потужностей і робочих місць [6].

Реалізуючи програму, підприємство згідно з Законом несе відповідальність за її невиконання, а також контролюється з боку центральних органів виконавчої влади з питань промислової політики та центральним органом державної податкової служби [6].

Але після втрати чинності Закону України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні» у 2008 році Закон України «Про розвиток автомобільної промисловості України» дещо змінив правила гри на автомобільному ринку та у галузі автомобілебудування в цілому. Цей документ зберіг всі попередні пільги тільки для «Запорізького автомобілебудівного заводу» та «Львівського автомобільного заводу», тому що вони підпадають під дію статті 7

пп. 1 і фактично поновлюються для підприємств, інвестиційні програми яких були затверджені своєчасно, а обсяг інвестиційних коштів дорівнював 150 млн дол. США. Для інших підприємств пільги дещо скоротилися: податок на додану вартість і земельний податок сплачуються на загальноприйнятих умовах. Виключення стосувалося тільки щодо звільнення від сплати тієї частини прибутку, яке реінвестувалося у власне виробництво та звільнення від сплати акцизного збору на оборот з реалізації, якщо обсяги виробництва складала не менше 10 тис. автомобілів на рік. Від ввізного мита звільнюються усі комплектуючі для автомобілів, вартість використання українських компонентів в яких перевищувала 50% від загальної вартості і при їх виробництві окрім зборки впроваджується зварювання і окраска кузова [7].

У 2006 році Кабінетом Міністрів України було схвалено «Концепцію розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів у період до 2015 року» в якій відмічається, що «...Державна політика повинна бути спрямована на зміцнення позицій вітчизняних виробників на внутрішньому та зовнішньому ринку автомобільної техніки, комплектувальних виробів, вузлів, агрегатів і запасних частин, що можливо досягти шляхом підвищення конкурентоспроможності та рівня обслуговування, вдосконалення мережі продажу автомобільної техніки» [8].

Метою Концепції є забезпечення розвитку вітчизняної автомобільної промисловості, просування вітчизняної продукції на міжнародний ринок, а також підвищення ефективності виробництва конкурентоспроможної автомобільної техніки шляхом модернізації діючих і утворення нових підприємств [8].

Концепція ставить такі основні завдання [8]:

- забезпечення вітчизняного автомобільного ринку технікою, що відповідає міжнародним вимогам з екології та безпеки;
- збільшення обсягу і розширення номенклатури автомобільної техніки, комплектувальних виробів, вузлів, агрегатів і запасних частин, що виробляються на вітчизняних підприємствах з використанням новітніх технологій;
- забезпечення розвитку конкуренції у сфері виробництва, продажу та обслуговування автомобільної техніки;
- зменшення собівартості автомобільної техніки, комплектувальних виробів, вузлів, агрегатів і запасних частин, підвищення продуктивності праці;
- інтеграція вітчизняних підприємств з виробництва комплектувальних виробів, вузлів, агрегатів і запасних частин у світове автомобілебудування;
- збільшення обсягів виробництва легкових автомобілів.

Задля забезпечення високого технічного рівня і якості автомобільної техніки необхідно приділити увагу розвитку виробництва комплектувальних виробів, вузлів, агрегатів і запасних частин, які повинні розробляти і виготовляти спеціалізовані підприємства, які постачають продукцію

широкої номенклатури як на внутрішній, так і на зовнішній ринок [8].

У документі відзначається роль вступу України до СОТ, що дасть змогу створити умови для просування вітчизняної автомобільної продукції на світовий ринок, що сприятиме [8]: забезпеченню інвестиційної привабливості автомобілебудівної галузі; збільшенню обсягу експорту автомобільної техніки, комплектувальних виробів, вузлів, агрегатів і запасних частин; приведенню вітчизняних технічних стандартів на автомобільну техніку у відповідність з міжнародними нормами; посиленню конкуренції вітчизняних та іноземних виробників автотранспортних засобів на внутрішньому ринку.

Реалізація Концепції передбачає здійснення заходів, спрямованих на [8]:

- забезпечення рівних умов для діяльності підприємств автомобільної промисловості;
- посилення контролю у сфері економічної конкуренції на автомобільному ринку;
- проведення ефективної митно-тарифної політики з метою захисту інтересів вітчизняного виробника та створення умов для удосконалення технологій, які застосовуються у виробництві автомобільної техніки;
- сприяння реалізації інвестиційних проектів, у яких беруть участь українські та іноземні суб'єкти господарювання;
- удосконалення системи стандартизації та сертифікації в автомобільній промисловості;
- розвиток лізингу в галузі виробництва і реалізації автомобільної техніки, зокрема загального користування;
- розроблення нормативно-правових актів з питань утилізації автомобільної техніки та організації її переробки;
- сприяння розробленню та виконанню програм підготовки висококваліфікованих кадрів для автомобілебудівної галузі.

Від реалізації Концепції очікуються результати, які дадуть змогу [8]:

- створити за участю іноземних автомобілебудівників сучасне виробництво автомобільної техніки, комплектувальних виробів, вузлів, агрегатів і запасних частин;
- забезпечити виробництво високотехнологічної продукції; підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств автомобільної та суміжних галузей промисловості, забезпечити їх просування на світовий ринок;
- розширити ринок експорту продукції підприємств автомобільної промисловості;
- поліпшити економічну та соціальну інфраструктуру підприємств автомобільної промисловості;
- довести у 2015 році річні обсяги виробництва легкових автомобілів до 500 тис., вантажних автомобілів – до 45 тис., автобусів – до 20 тис. одиниць;

- підвищити рівень зайнятості населення, знизити рівень безробіття, додатково створивши 15 – 20 тис. робочих місць;
- збільшити обсяг надходження до бюджетів податків, зборів (обов'язкових платежів);
- задовольнити попит населення на сучасну автомобільну техніку.

Таким чином, економічна політика держави, викладена в цьому документі, повністю підтверджує мету Концепції і повинна мати поетапний характер з залученням провідних світових автовиробників до створення нових та модернізації чинних українських потужностей. Це дасть змогу, значно розширивши виробничі потужності, організувати виробництво конкурентоспроможної автомобільної продукції для внутрішнього та зовнішнього ринку.

Однак, наприкінці 2008 року на виконання внесених змін до Закону України «Про Митний тариф України» [9] Кабінет Міністрів України своїм розпорядженням [10] затверджує план першочергових заходів щодо виконання зобов'язань України в рамках членства у СОТ, згідно з яким зменшуються ставки ввізного мита на легкові автомобілі з 25% до 10% за одиницю ввезеної техніки.

Наступним документом, регулюючим ставки ввізного мита, став Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою поліпшення стану платіжного балансу України у зв'язку із світовою фінансовою кризою» (набрав чинності 6 березня 2009 року) [11]. Він передбачив зміни до закону України «Про Митний тариф України» і, у свою чергу, тимчасову цільову надбавку до ставок ввізного мита, діючих напередодні набрання чинності цим Законом, у розмірі 13% митної вартості товарів, що ввозяться на митну територію України в режимі імпорту, крім товарів критичного імпорту. Строк дії цих надбавок передбачався на термін 6 місяців.

Приводячи свої нормативно-правові акти у відповідність із цим Законом, Кабінет Міністрів України в середині травня 2010 року в своїй постанові скасовує тимчасову надбавку до чинних ставок ввізного мита [12]. Тобто на даний момент вони не діють.

Асоціація «Укравтопром» розробила «Стратегію розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів на період до 2015 року» [13] у відповідності до Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів на період до 2015 року» № 452-р. від 3.08.2006 р. [8] та Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року» №947-р. від 9.07.2008 р. [14] ставить за головну мету вдосконалення господарсько-правових відносин на автомобільному ринку України, забезпечення розвитку української автомобілебудівної промисловості, її інтеграції у світове автомобілебудування, зростання обсягів продукції автомобілебудівного комплексу та доходної частини бюджетів всіх рівнів, підвищення ефективності виробництва в умовах СОТ та Зони вільної торгівлі з ЄС.

Необхідність прийняття та реалізації Стратегії отримала суттєве обґрунтування з боку її розробників, яке полягає у такому [13, с. 5]:

1. Неліквідовані диспропорції в структурі машинобудівної галузі, які існували за часів СРСР.
2. Незавершена реалізація програм зі створення виробничих потужностей та робочих місць;
3. Практично відсутня власна агрегатна база для виробництва автотранспортних засобів;
4. Має місце значний, до 71%, знос основних засобів підприємств автомобілебудування;
5. Діє недосконала система координації органів виконавчої влади в питаннях розвитку виробництва та ефективного використання фінансових ресурсів;
6. Нормативно-законодавче поле, в якому працюють вітчизняні виробники, є для них дискримінаційним в умовах прийнятих домовленостей з СОТ та майбутньої Зони вільної торгівлі з ЄС.
7. Стрімкий розвиток автомобільного ринку України.

Основними завданнями Стратегії пропонуються такі [13, с. 10 – 12]:

- створення вітчизняної сучасної спеціалізованої, здатної до саморозвитку галузі по виробництву конкурентоспроможної автотранспортної техніки шляхом розвитку існуючих та організації нових виробництв основних видів цієї техніки, комплектуючих виробів та запасних частин;
- збільшення обсягів виробництва основних видів автотранспортної техніки;
- освоєння у виробництві нових поколінь моделей автотранспортної техніки;
- збільшення обсягів експорту продукції автопрому;
- забезпечення випереджаючих темпів зростання продуктивності праці;
- створення нового та ефективного використання існуючого наукового потенціалу України;
- впровадження ресурсо-енергозберігаючих та екологічно чистих технологій;
- зростання рівня заробітної плати;
- створення нових робочих місць;
- збільшення податкових відрахувань у бюджети всіх рівнів.

З метою реалізації Стратегії пропонуються такі заходи [13, с. 13 – 16]:

по-перше, внесення змін до чинного законодавства з метою залучення інвестицій: зменшення або відміна обкладання податком на прибуток тієї його частини, що направляється на збільшення та оновлення основних фондів; створення можливостей для безмитного оформлення товарів, які імпортуються підприємствами для реалізації проектів будівництва, реконструкції, технічного переозброєння, модернізації виробництва; введення прискореної амортизації основних фондів; з метою збільшення обсягів продажів: посилення екологічних вимог для транспортних

засобів, що споживаються на автомобільному ринку України; введення прогресивної шкали транспортного збору залежно від рівня екологічності автотранспортних засобів; створення умов для широкого застосування фінансового лізингу для виробництва та реалізації автотранспортних засобів.

по-друге, освоєння виробництва нових моделей і поколінь конкурентоспроможної продукції, застосування матеріалів та комплектуючих виробів з новими властивостями.

по-третьє, тісна взаємодія науково-технічних організацій і підприємств автомобілебудування з науковими установами України для вирішення проблем створення нових матеріалів і технологій.

по-четверте, проведення єдиної технічної політики, що передбачає координацію науково-технічних робіт у створенні виробництва нової продукції.

по-п'яте, проведення системної роботи з поліпшення умов доступу продукції вітчизняного автомобілебудування на зовнішні ринки.

Далі, у Стратегії як наслідки від її реалізації наведено прогнозні значення на період до 2015 року за такими показниками: виробництво автотранспортних засобів (включаючи легкові автомобілі); співвідношення виробництва та імпорту; загальний експорт; бюджетні надходження від автовиробництва; кількість населення, зайнятого в автомобільній промисловості; продуктивність та оплата праці в автомобілебудуванні.

Загальний обсяг фінансування Стратегії складає 55,6 млрд грн [13, с. 30].

Таким чином, реалізація положень Стратегії дасть змогу отримати такий економічний ефект [13, с. 33]:

- сформувати сучасне, інтегроване у світову автомобільну промисловість українське автомобілебудування, здатне забезпечити 3,6% загального обсягу валового внутрішнього продукту та 2,8% загального обсягу бюджетних надходжень;

- створити близько 20 тис. нових робочих місць;
- забезпечити розширення повномасштабного виробництва з доведенням його до 800 тис. легкових автомобілів, 54 тис. вантажних автомобілів, 18 тис. автобусів та створити сучасну агрегатну базу;
- збільшити експорт автотранспортної техніки до 20% загального обсягу виробництва;
- збільшити продуктивність праці у 22,6 рази та середню заробітну плату в 19,2 рази відносно до рівня 2000 року.

Відмітними слабкими сторонами «Стратегії розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів на період до 2015 року» слід вважати відсутність чітких заходів державного регулювання автомобільної галузі; відсутність методичного підходу до прогнозування основних показників; відсутність механізмів практичного впровадження заходів у галузь; дублювання ряду положень з іншими документами тощо.

На основі проведеного аналізу законодавчої бази у питаннях державної підтримки розвитку автомобілебудування можна зробити висновок, що сучасні нормативно-правові акти, а також програмні документи мають переважно декларативний характер та потребують значного їх удосконалення, суттєвого розширення та вдосконалення потребує механізм державної підтримки галузі.

Грунтуючись на проведеному дослідженні різних класифікацій форм та методів державного регулювання економіки, викладених у роботах [15 – 20] та багатьох інших вчених-економістів, пропонується його здійснення в такій галузі як автомобілебудування за допомогою підтримки шляхом використання як прямих, так і непрямих методів, перелік яких наведено у табл. 1.

Застосовуючи методи прямого та непрямого державного регулювання в автомобілебудуванні за допомогою інструментів впливу, які наведені у табл. 1, можливе

Таблиця 1

Методи прямого та непрямого регулювання галузі автомобілебудування України в умовах кризи

Метод	Спосіб впливу	Інструмент впливу
Прямого регулювання	Правовий	1. Розробка і затвердження на законодавчому рівні державної цільової комплексної програми розвитку автомобілебудівної галузі України 2. Розробка і затвердження на законодавчому рівні державної програми пільгового автомобільного кредитування
	Адміністративний	1. Квотування експорту та імпорту продукції 2. У вигляді державних санкцій зобов'язати державні банки розробити ряд механізмів щодо зменшення відсоткових ставок по кредитах для вітчизняних виробників автопродукції
Непрямого регулювання	Економічний	1. Регулювання ставок ввізного мита на автомобільну продукцію 2. Надання пільгових кредитів вітчизняним виробникам автомобільної продукції (грошово-кредитне регулювання) 3. Надання податкових пільг підприємствам; застосування пільгових канікул (податкове регулювання) 4. Державні закупівлі автомобільної техніки (бюджетне регулювання)
	Пропагандистський	Інформаційна підтримка вітчизняного товаровиробника з боку органів державної влади з метою активізації попиту на вітчизняну продукцію

їх використання як першочергових заходів державної підтримки автомобілебудівної галузі України в умовах кризових явищ.

На основі врахування методологічних засад державного регулювання економіки та застосування методів прямого та непрямого впливу пропонується механізм державної підтримки автомобілебудівної галузі України, що передбачає наявність багаторівневої структури, яка дає змогу координації заходів їх взаємоузгодження за напрямами та строками (рис. 1).

Поєднання важелів різних рівнів державного регулювання розвитку автомобілебудівної галузі дає змогу визначити пріоритети державної підтримки.

Насичення продукції на внутрішньому ринку дасть змогу у подальшому зосередити зусилля на підтримці поставок продукції на експорт, що у свою чергу сприятиме не лише збереженню, а й розширенню зовнішніх ринків збуту.

Складовими механізму державної підтримки розвитку автомобілебудування передбачено приведення

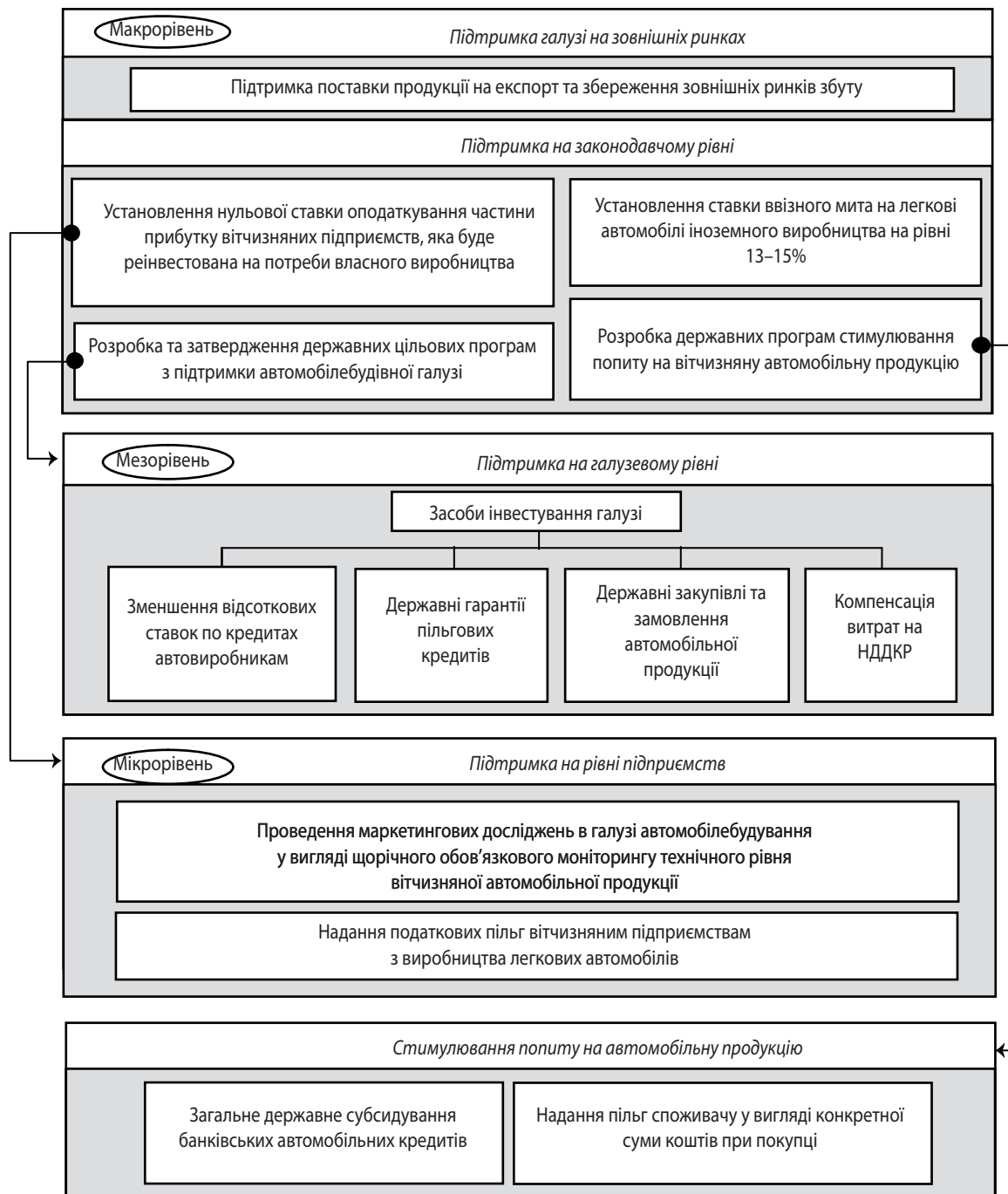


Рис. 1. Механізм державної підтримки розвитку автомобілебудівної галузі України

нормативно-правових актів у відповідність до встановлення нульової ставки оподаткування частини прибутку підприємств галузі, яка буде реінвестована на потреби власного виробництва; впровадження підвищених ставок ввізного мита на легкові автомобілі іноземного виробництва як засіб скорочення імпорту; розробка та затвердження державних цільових програм підтримки галузі.

Інвестування в галузь суттєвих обсягів фінансових ресурсів можливо за допомогою ряду інструментів, зокрема: зобов'язання державних банків розробляти заходи та механізми щодо зменшення відсоткових ставок по кредитах автовиробникам; надання пільгових кредитів з боку комерційних фінансово-кредитних установ під державні гарантії; організації масштабних державних закупівель автомобільної продукції; фінансування компенсації витрат підприємств на Науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР).

На виконання поставлених завдань «Проекту Державної цільової економічної Програми розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів на період до 2015 року» пропонується проведення щорічного обов'язкового моніторингу рівня якості вітчизняної автомобільної продукції з метою подальшого його підвищення, надання податкових пільг виробникам автомобілів.

Загальнодержавними заходами стимулювання попиту на автомобільну продукцію мають стати субсидування державою частини відсоткової ставки кредитів на придбання автомобільної продукції, а також надання споживчих пільг через розробку і запровадження відповідних галузевих програм.

Запропонований комплекс першочергових заходів може використовуватися при уточненні складу державних цільових програм підтримки автомобілебудівної галузі у період кризи.

Література

1. Закон України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні» від 19.10.1997 р. № 535/97-ВР // Офіційний вісник України. – 1997. – № 42. – С. 12.
2. Постанова КМУ «Про затвердження Інвестиційної програми спільного українсько-корейського підприємства з іноземною інвестицією у формі закритого акціонерного товариства «АвтоЗА3 – ДЕУ» від 24.03.1998 р. № 362.
3. Постанова КМУ «Про затвердження Інвестиційної програми виробництва вантажних автомобілів, автобусів, комплектуючих виробів і запасних частин до них закритим акціонерним товариством «Львівський автомобільний завод» від 17.07.2003 р. № 1100 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 30. – С. 117.
4. Постанова КМУ «Про затвердження Інвестиційної програми виробництва вантажних автомобілів та автобусів товариством з обмеженою відповідальністю «Кременчужський автоскладальний завод» від 8.10.2004 р. № 1334 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 41. – С. 23.
5. Постанова КМУ «Про затвердження Інвестиційної програми виробництва автомобілів відкритим акціонерним товариством «Луцький автомобільний завод» від 18.01.2005 р. № 56 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 3. – С. 45.
6. Закон України «Про внесення змін до Закону України про розвиток автомобільної промисловості України» від 06.07.2005 р. № 2740-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2740-15>
7. Посетители // Бізнес. – 2008. – № 4. – С. 95–99.
8. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів на період до 2015 року» № 452-р. від 3.08.2006 р. // Офіційний вісник України. – 2006. – № 31. – С. 148.
9. Закон України «Про Митний тариф України» від 17.12.2008 р. № 676-VI // Голос України. – 2009. – № 3–5.
10. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 грудня 2008 року № 1570-р «Про затвердження плану першочергових заходів щодо виконання зобов'язань України в рамках членства у СОТ».
11. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою поліпшення стану платіжного балансу України у зв'язку із світовою фінансовою кризою» від 06.03.2009 р. № 923-VI // Офіційний вісник України. – 2009. – № 14. – С. 12.
12. Постанова КМУ «Про визнання такою, що втратила чинність, постанови Кабінету Міністрів України від 18 березня 2009 р. № 230» від 12.05.2010 р. № 342 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/cardnpd>
13. Стратегія розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=2&Itemid=79
14. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції проекту загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року» №947-р. від 9.07.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=947-2008-%F0>
15. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / В. М. Геєць, О. І. Амоша, Т. І. Приходько, В. П. Александрова, В. В. Близнюк. – НАН України; Інститут економіки та прогнозування / [ред. В. М. Геєць]. – К.: Наукова думка, 2008. – 384 с.
16. Бабич Д. В. Державне регулювання економіки в умовах ринку / Д. В. Бабич. – Х.: Основа, 1997. – 407 с.
17. Державне регулювання економіки: [підруч. для студ. екон. спец. вищ. закл. освіти] / І. Р. Михасюк, А. Ф. Мельник, М. І. Крупка, З. М. Залого. – Львів: НВФ «Українські технології», 1999. – 640 с.
18. Гриньова В. М. Державне регулювання економіки: Підручник / Гриньова В. М., Новікова М. М. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 736 с.
19. Чистов С. М. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. / Чистов С. М., Никифоров А. Є., Куценко Т. Ф. та ін. [Вид. 2-ге, доопрац. і допов.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 440 с.
20. Антонова Н. Б. Государственное регулирование экономики: Учебник / Антонова Н. Б. – Мн: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2002. – 775 с.

УДК 338.242.4

ДЕРЖАВНІ ЦІЛЬОВІ ПРОГРАМИ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Мощицька Тетяна Олексіївна

здобувач

В умовах світової економічної кризи найбільшій актуальності набувають питання ефективного та раціонального використання бюджетних коштів. Одним з найбільш дієвих методів здійснення витрат бюджетів у всьому світі визнається програмно-цільовий метод, який реалізується через цільові програми та забезпечує прямий взаємозв'язок між розподілом бюджетних ресурсів та фактичними чи запланованими результатами їх використання у відповідності з встановленими пріоритетами державної та муніципальної політики.

Програмно-цільове планування є важливою частиною системи державного управління економікою. Воно дозволяє забезпечити розвиток пріоритетних галузей та комплексів, окремих територій, шляхом залучення для цього фінансових ресурсів із різних джерел.

Відмінними рисами програмно-цільового методу є [1; 2]:

- націленість на вирішення різнопланових проблем, переважно міжгалузевого і міжтериторіального характеру;
- забезпечення взаємності інтересів, цілей і завдань органів влади і суб'єктів господарювання, а також планових періодів різної тривалості;
- ув'язка витрат бюджету з результатами їх використання, бюджетних асигнувань з функціями (послугами, видами діяльності) органів державної влади та місцевого самоврядування;
- індикативність характеру програм, строки реалізації яких знаходяться в прямій залежності від забезпеченості програм необхідними матеріальними та фінансовими ресурсами;
- системний характер основних цілей та завдань програм щодо рішення складних комплексних (міжгалузевих та міжрегіональних) проблем розвитку економіки та соціальної сфери регіону різного рівня;
- можливість використовувати ефект мультиплікатора при цільовому використанні бюджетних коштів, власних засобів, банківських кредитів та інших залучених коштів інвесторів (ініційований характер цільових програм, який здатен залучити значні фінансові ресурси, у випадку інвестиційної привабливості намічених перспективи, а також у випадку гарантованості повернення кредитних ресурсів).

Увага, яка приділяється удосконаленню програмно-цільовому плануванню в Україні та закордоном, обумовлена тим, що даний метод управління витратами бюджету

найбільшою мірою відповідає сучасним вимогам державного фінансового регулювання соціально-економічних процесів, так як орієнтує органи влади й організації, передусім, на досягнення поставленої мети.

Стратегічні цілі та тактичні завдання, очікувані соціально-економічні результати міністерств, агенцій, служб та організацій постають орієнтиром при розподіленні бюджетних коштів, у тому числі при формуванні цільових програм. Першорядного значення набуває визначення кінцевих результатів витрачання бюджетних коштів та показників, на підставі яких можна робити висновки про досягнення поставлених цілей. Про перспективність та переваги програмно-цільового методу планування свідчить значний досвід розвинутих країн. При цьому слід враховувати, що цільові програми дозволяють фінансувати проекти, які є непривабливими для приватного сектору.

Особливо слід відзначити можливість забезпечення в рамках програмно-цільового планування послідовності бюджетної політики в середньостроковій перспективі. Розширення горизонту бюджетного планування дозволяє сформулювати чітку систему критеріїв та індикаторів оцінки ефективності діяльності органів влади, забезпечити об'єктивність оцінки результатів реалізації програм, оптимізувати структуру й управління витратами бюджету.

Процедури програмно-цільового планування в Україні мають купу недоліків, які пов'язані з вибором пріоритетних цілей, встановленням критеріїв оцінки ефективності цільових програм, а також оцінки досягнення цілей, розробкою системи показників результативності тощо. Також перешкоджає розвитку програмно-цільового планування низька якість середньо- та довгострокового макроекономічного прогнозування, а також відсутність відповідальності суб'єктів бюджетного планування за досягнення цілей програмно-цільового планування.

Крім цього, залишається актуальною проблема відсутності якісної теоретичної та законодавчої бази для переходу к плануванню витрат бюджету у відповідності до принципів бюджетування, орієнтованого на результат.

Окремі питання щодо формування, фінансування та оцінки ефективності цільових програм розглянуті в публікаціях вітчизняних (М. Афанасєв, М. Гараж, Л. Ігоніна, Г. Ковальцев, А. Лавров, О. Мінаков та інші) та зарубіжних (Д. Волкер, Ф. Мохер, Р. Рист, А. Премчанд, Г. Хатрі та інші) економістів.

Метою даного дослідження є систематизація методів оцінки ефективності цільових програм на підставі провідного зарубіжного досвіду впровадження програмно-цільового методу, визначення факторів, що впливають на цю ефективність, а також визначення методологічних принципів програмно-цільового планування.

Головною особливістю програмно-цільового підходу є те, що він дозволяє вирішувати складні завдання, що стоять на стику відомчих і галузевих компетенцій, повноважень та зон відповідальності суб'єктів господарювання, органів виконавчої та муніципальної влади, за рахунок координації спільних зусиль для вирішення проблеми. Відповідно, повинні існувати організаційні механізми таких стиковок.

Отже, ключовою особливістю програмного управління є те, що вирішувати за допомогою програмно-цільового методу завдання не можуть бути вирішені при використанні стандартних «рутинних» управлінських процедур органів влади, муніципального управління та комерційних структур, а також у рамках дій виключно однієї зі сторін процесу [3]. Отже, однією з основних ознак програмно-цільового підходу є його комплексність і наявність відповідних організаційних форм реалізації програм.

Основними компонентами програмно-цільового методу є [2; 4]:

- комплекс заходів, спрямованих на вирішення поставленого завдання;
- організаційна система управління програмою;
- система розподілу / стимулювання залучення ресурсів;
- система контролю реалізації програми та оцінки її ефективності;
- законодавча і нормативна база програми.

До основних методологічних принципів програмно-цільового планування в роботах [1 – 4] віднесено:

1. Застосування методу тільки у випадках, коли процеси ринкового саморегулювання не дозволяють вирішити конкретні проблеми і необхідний прямий державний фінансовий вплив на процеси соціально-економічного, особливо інноваційного, територіального, розвитку країни.
2. Ув'язка цілей та заходів, що плануються і фінансуються програмно-цільовим методом, із стратегічними державними пріоритетами, національними програмами та національними проектами, що дозволить забезпечити додатковий, синергійний ефект для національної економіки.
3. Розробка технології програмно-цільового планування, процедури якої «вмонтовані» в бюджетний процес і мають чітку організаційно-правову основу.
4. Оцінка безпосередніх, кінцевих соціально-економічних та фінансових результатів використання програмно-цільового методу для вирішення конкретної проблеми, що вимагає формування системи моніторингу та використання його результатів у процесі управління видатками бюджету.

Функції та завдання, які вирішуються за допомогою програмно-цільового підходу [2; 4]:

- завдання вектора розвитку системи на підставі аналізу існуючих взаємозв'язків компонентів системи, тенденцій їх зміни і потенціалу системи. Визначення цільового стану системи;
- координація розвитку різних підсистем (наприклад, економічної, соціальної, науково-технічної, екологічної), з метою досягнення мультиплікативного ефекту;
- створення основи для прийняття управлінських рішень всіма суб'єктами системи (у випадку регіональної економічної системи: органи виконавчої та

муніципальної влади, відомства, приватний бізнес, населення);

- балансування інтересів учасників системи.

Вищевикладене дозволяє визначити умови, які забезпечують ефективність застосування програмно-цільового методу планування:

- проведення аналізу та оцінки відповідності цілей і заходів програми методологічним принципам програмно-цільового методу;
- нормативно-правова регламентація процедур програмно-цільового планування;
- моніторинг результатів цільових програм та ефективності витрат бюджету на їх реалізацію;
- наявність системи відповідальності та економічного стимулювання суб'єктів програмно-цільового планування і фінансування.

Взагалі, програмно-цільові методи планування та управління – це методи, при яких цілі плану взаємопов'язуються з ресурсами за допомогою певних програм. Ці методи являють собою застосування системного підходу при розв'язанні важливого завдання і містяться [3; 4]:

- у визначенні всіх компонентів проблеми та їх взаємозв'язків;
- у визначенні системи цілей, досягнення яких дозволить забезпечити рішення проблеми;
- у розробленні механізмів розподілу ресурсів;
- у розробленні організаційних систем управління реалізацією програми;
- у розробці, реалізації та контролі ефективності всього комплексу заходів, які направлені на рішення проблеми учасниками системи.

Таким чином, основними особливостями програмно-цільового підходу є системність, направленість на досягнення конкретної мети або системи цілей, послідовність та організаційна відособленість цільових програм.

Згідно з Законом України «Про державні цільові програми» (далі – Закон) [5], державною цільовою програмою визнається комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням.

Метою розроблення державних цільових програм є сприяння реалізації державної політики на пріоритетних напрямках розвитку держави, окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць; забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних, інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалу, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій для розв'язання найважливіших проблем [5].

На сьогоднішній день розробляються та реалізуються різноманітні за своїм характером цільові програми, які класифікуються за різними ознаками. Так, наприклад, згідно з Законом України «Про державні цільові програми» [5], вони поділяються на:

- загальнодержавні програми економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони довкілля – це програми, які охоплюють всю територію держави або значну кількість її регіонів, мають довгостроковий період виконання і здійснюються центральними та місцевими органами виконавчої влади;
- інші програми, метою яких є розв'язання окремих проблем розвитку економіки і суспільства, а також проблем розвитку окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць, що потребують державної підтримки.

Крім цього, в Законі [5] надана наступна класифікація державних цільових програм (рис. 1).

Автори [4] вважають, що сучасні підходи до класифікації цільових програм передбачають їх поділ на основі таких ознак, як цільова орієнтація, термін реалізації; обсяг фінансування; рівень реалізації.

Гаскаров А. в роботі [6] вважає, що на сьогоднішній день державні цільові програми класифікуються таким чином:

1. За рівнем проблем;
 - міжнародні;
 - державні;
 - міжгалузеві;
 - галузеві;
 - регіональні;
 - локальні.
2. За характером проблем;
 - комплексні;
 - науково-дослідницькі;
 - науково-технічні;
 - соціально-економічні;
 - організаційно-економічні;
 - виробничо-господарські.
3. За строками реалізації:
 - довгострокові (10–20 років);
 - середньострокові (5–10 років);
 - короткострокові (до 5 років).



Рис. 1. Класифікація державних цільових програм [5]

Програмам кожного типу властиві різні специфічні цілі та умови розробки, а також фактори і методи управління їх реалізацією.

Автор [7] вважає, що розширення сфер застосування цільових програм висувають нові вимоги до їх класифікації, зокрема, додаткової групи цільових програм – за ознакою терміновості і невідкладності розв’язуваної проблеми.

Відповідно до даного підходу пропонується наступна класифікація цільових програм на [7]:

- ординарні – розробляються й реалізуються, якщо є проблема, яка не усувається в процесі природного функціонування системи, а навпаки має тенденцію до загострення;
- надзвичайні – розробляються і реалізуються в критичних ситуаціях, коли для запобігання або ліквідації явищ або процесів мають надзвичайний, масштабний характер, потрібне термінове проведення цілеспрямованого комплексу заходів, дій.

Як вже зазначалося, основною ознакою програмно-цільового підходу є наявність відповідних організаційних форм реалізації програм. Послідовність дій процесу створення та реалізації цільової програми наведена на рис. 2.

Виходячи з рис. 2, а також на підставі вищевикладеного, слід зауважити, що головним моментом в процесі реалізації програми є оцінка ефективності реалізації цільових програм.

Автори [6] зазначають, що аналіз, проведений в ході теоретичного огляду підходів до оцінки цільових програм,

дозволяє зробити висновок про те, що система оцінки цільових програм базується на показниках соціального ефекту, а також бюджетної ефективності.

До основних загальнотеоретичних методів оцінки ефективності програм відносять [6, 7]:

- метод аналізу витрат і вигод (CBA);
- метод аналізу витрат і корисності (CUA);
- метод аналізу витрат і результативності (CEA), а також численні його модифікації.

При цьому, незважаючи на різноманіття методів оцінки, кожен з них має низку істотних обмежень у практичному застосуванні: складність оцінки соціального ефекту в грошовому вираженні, відсутність обліку граничних витрат на створення соціального ефекту тощо [6].

При цьому, А. Гаскаров в роботі [6] пояснює, що система є багаторівневою, забезпечуючи оцінку на попередній стадії з метою відбору програм, а також оцінку на проміжній і кінцевій стадії з метою аналізу процесу реалізації і результатів впливу програми. Результатом оцінки програм на попередній стадії може бути складання рейтингу програм на підставі загальних показників. Аналіз результатів впливу та процесу реалізації програми може бути заснований на різноманітних результативних показниках, у тому числі показниках кінцевого, часткового кінцевого ефектів, а також показників безпосереднього результату. На проміжній і кінцевій стадіях результатами оцінки є визначення ступеня досягнення цілей, а також виконання завдань і заходів програми (рис. 3).

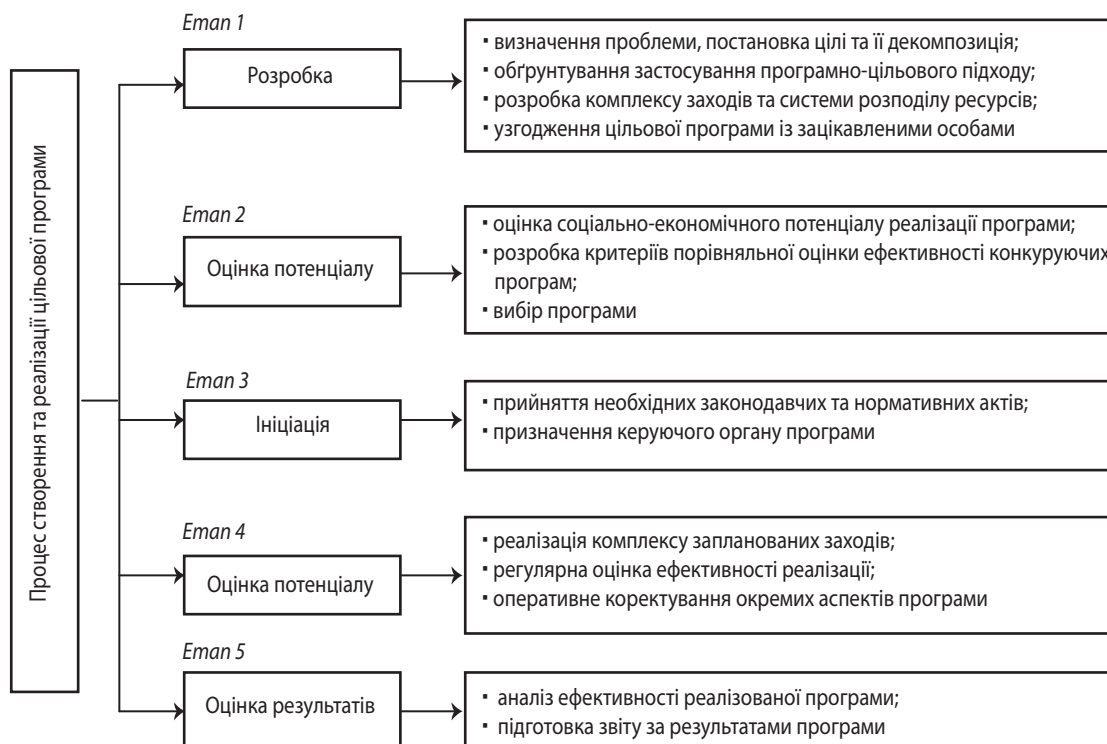


Рис. 2. Етапи процесу створення та реалізації цільової програми



Рис. 3. Схема оцінки цільових програм

Згідно із Концепцією застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 р. № 538 р і Правилами складання паспортів бюджетних програм, затвердженими наказом Мінфіну України від 29.12.2002 р. № 1096 одними з складових бюджетної програми визначено показники (кількісні та якісні), які повинні характеризувати результати виконання програми, дати можливість здійснити оцінку використання коштів на її виконання для досягнення визначених мети та напрямів діяльності [8].

Результативні показники поділяються на такі групи [8]:

- показники затрат – визначають обсяги та структуру ресурсів, що забезпечують виконання бюджетної програми та характеризують структуру її витрат;
- показники продукту – використовуються для оцінки досягнення поставлених цілей. Це, зокрема, обсяг виробленої продукції чи наданих послуг у реалізації виконання бюджетної програми, кількість користувачів товарами (роботами, послугами) тощо;

Показники ефективності в залежності від напрямів, що реалізуються в ході виконання бюджетної програми, можуть визначатися як:

- витрати ресурсів на одиницю показника продукту (економність);
- відношення максимальної кількості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до визначеного обсягу фінансових ресурсів (продуктивність);
- досягнення визначеного результату (результативність);

Показники якості – сукупність властивостей, які характеризують досягнуті результати якості створеного продукту, що задовольняють споживача відповідно до їх призначення та відображають послаблення негативних чи поси-

лення позитивних тенденцій у наданні послуг (товарів, робіт) споживачам за рахунок коштів бюджетної програми.

Оскільки результативні показники ефективності та якості повинні характеризувати кінцеві результати виконання бюджетної програми в залежності від напрямів її діяльності, вказувати на її необхідність і відповідність визначеній меті та ефективність використання бюджетних коштів, в НДЕІ Мінекономіки України був проведений аналіз вказаних показників щодо впливу їх на соціально-економічний розвиток країни. Так, результати аналізу понад 100 бюджетних програм України з керівництва і управління у різних сферах діяльності на 2006 р. показали, що серед 243 результативних показників ефективності і 214 – якості відповідно лише 7 і 20 показників конкретно спрямовані на кінцевий соціально-економічний результат [8].

На сьогоднішній день в Україні ефективність державних цільових програм оцінюється за допомогою Методичних рекомендацій щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм [9].

Автором [8] запропоновано наступну класифікацію критеріїв і показників ефективності програмно-цільового фінансування органів державного управління, яка передбачає їх розподіл на три групи. Зокрема, це критерії і показники, що характеризують:

- 1) прями результати діяльності органів державного управління при виконанні бюджетних програм;
- 2) кінцеві соціально-економічні результати виконання бюджетних програм, наслідки для суспільства покладених на них функцій, результати надання бюджетних послуг для її отримувачів;
- 3) ефективність внутрішньої організації і функціонування системи органів державного управління.

У Російській Федерації на сьогоднішній день прийнято не менше 40 методик оцінки цільових програм, більша частина з яких носить формальний характер і не має реального досвіду впровадження [6]. Аналіз найбільш яскравих прикладів (Пермський край, Калузька, Нижегородська, Самарська, Хабаровська, Ленінградська області тощо) виявив наступні ключові недоліки застосовуваних в регіонах методів оцінки цільових програм [6]:

- спрямованість на оцінку якості проектування, а не на оцінку ефективності програми;
- складність інтерпретації показників, необґрунтованість вибору переваг при оцінці агрегованого показника;
- висока ступінь суб'єктивності у привласненні балів у ході аналізу проектів програм;
- відсутність оцінки ефективності (обліку бюджетних витрат) програм;
- відсутність порівнянності оцінок проектів при використанні результативних показників для оцінки результатів;
- відсутність інформації про критерії оцінки до моменту її проведення тощо.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що на сьогоднішній день відсутня дієва багаторівнева методика оцінки ефективності програм, яка дасть можливість комплексної та об'єктивної оцінки цільових програм на різній стадії їх реалізації, що підвищить ефективність управління державними фінансами.

Література

1. Кудрявцев А. А. Проблемы программно-целевого планирования и финансирования бюджетных инвестиций // Финансы и кредит. – М. – 2009. – № 9 (март). – С. 29–35.
2. Шакина Е. А. Подходы к мониторингу и оценке бюджетных целевых программ. // Экономический анализ: теория и практика. – М. – 2008. – № 11(5). – С. 16–21.
3. Лапыгин Д. Ю. Развитие региона методом программно-целевого планирования // Экономика региона. – Воронеж. – 2007. – № 18. – С. 27–34.
4. Климова Л. А., Хуснуллина Г. З. Оценка использования программно-целевых методов управления в современных экономических условиях. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2008. – 412 с.
5. Закон України «Про державні цільові програми» № 1621-IV від 18.03.2004 р. // Відомості Верховної Ради, 2004, № 25, ст. 352.
6. Гаскаров А. Р. Целевые программы как инструмент обеспечения финансово-экономической устойчивости субъекта Российской Федерации: на примере Республики Башкортостан // автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 10 / А. Р. Гаскаров. – М., 2007. – 27 с.
7. Смирнов Е. В. Методическое обеспечение оценки эффективности инвестирования муниципальных целевых программ // Финансы и кредит. – 2005. – № 6. – С. 46–52.
8. Шкворець Ю. Ф. Критерії та показники оцінки ефективності програмно-цільового фінансування центральних органів управління з питань науки, інноваційної діяльності й освіти // http://iee.org.ua/files/alushta/06-shkvorec-kryteryu_ta_pokaznyky.pdf
9. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм» за № 742 від 24.06.2010 р. // http://ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME100608.html

УДК 332.142.6

ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

КИЗИМ Николай Александрович

доктор экономических наук, профессор

ОМАРОВ Шахин Анверович

кандидат экономических наук, доцент

В последнее время проблематика устойчивого развития стран мира активно обсуждается отечественными и зарубежными учеными. Обострение интереса к данному вопросу объясняется сложностью современного этапа развития мирового сообщества, приведшему к возникновению глобальных проблем во всех сферах человеческого существования.

Концепция устойчивого развития впервые была сформулирована на конференции ООН в 1992 г. Тогда под устойчивым развитием (англ. «sustainable development») понималось такое развитие, которое удовлетворяет нужды нынешнего поколения и не ставит под угрозу возможность будущих поколений удовлетворять их собственные нужды [1]. Это определение в дальнейшем стало наиболее цитируемым, однако далеко не единственным. Как отмечает В. Г. Полищук, в мире еще в начале 90-х гг. XX в. существовало свыше 60 определений понятия «устойчивое развитие» [2]. Сегодня их количество возросло в несколько раз, и единой точки зрения относительно сути этого понятия не выработано.

В толковании Мирового Банка «устойчивое развитие» – это управление совокупным капиталом общества в интересах сохранения и увеличения человеческих потребностей [3].

Международный институт устойчивого развития (МИСД, Канада), основанный в 1990 году, определяет данный термин так: «устойчивое развитие означает объединение единой окружающей среды, экономической эффективности и благополучия народов» [4].

В. И. Данилов-Данильян понимает под устойчивым развитием такое общественное развитие, при котором не разрушается его естественная основа, созданные условия жизни не вызывают деградации человека и социально-деструктивные процессы не достигают масштабов, которые угрожают безопасности общества [5].

Б. В. Буркинский, В. Н. Степанов и С. К. Харичков определяют устойчивое развитие эколого-экономической системы как способность этой системы выдерживать изме-

нения, вызванные внешними и внутренними влияниями в экономических и экологических подсистемах, а также способность сохранения определенного динамического равновесия [6].

Н. В. Багров понимает под устойчивым развитием гармонизацию трех структурных подсистем цивилизационного мира – социума, экономики и окружающей среды [7].

Как свидетельствуют научные публикации и глобальные обзоры, экономический контекст постоянного развития опирается на идею оптимизации совокупного капитала – физического, природного, социального.

Таким образом, как отмечают Т. А. Акимова и Ю. Н. Мосейкин, толкование понятия «устойчивое развитие» значительно расширилось – к объединению трех основных точек зрения: экономической, социальной и экологической [8].

Согласование этих разных точек зрения и их внедрение в виде конкретных мероприятий, которые являются средствами достижения устойчивого развития, – задача чрезвычайно важная, поскольку все три элемента устойчивого развития должны рассматриваться сбалансировано. Таким образом, концепция устойчивого развития базируется на идее о том, что качество жизни людей и состояние общества находятся под влиянием совокупности экономических, социальных и экологических факторов.

Одной из составляющих устойчивого развития региона является экологическая.

Целью данного исследования является формирование концепции устойчивого экологического развития региона, анализ экологического состояния Харьковской области и формирование приоритетных целей ее устойчивого экологического развития до 2020 г.

В рамках данного исследования предлагается следующая логика концепции устойчивого экологического развития региона (рис. 1).

Согласно логике концепции, на первом этапе производится оценка устойчивого развития региона, а на втором – идентификация его проблем. Для оценки устойчивого развития региона и идентификации его проблем используется интегральный показатель, который определяется как средняя арифметическая компонент, входящих в экологическую составляющую устойчивого развития региона. В свою очередь, оценка компонент составляющей устойчивого экологического развития региона осуществляется путем определения средней арифметической отношения частных показателей безопасности к их пороговым значениям.

На третьем этапе определяется приоритетность решения выделенных проблем в соответствии с методикой, представленной на рис. 2. Приоритетность их решения оценивается в зависимости от уровня достижения пороговых значений частными показателями и динамики степени и направления их изменений.



Рис. 1. Логика концепции устойчивого экономического развития региона

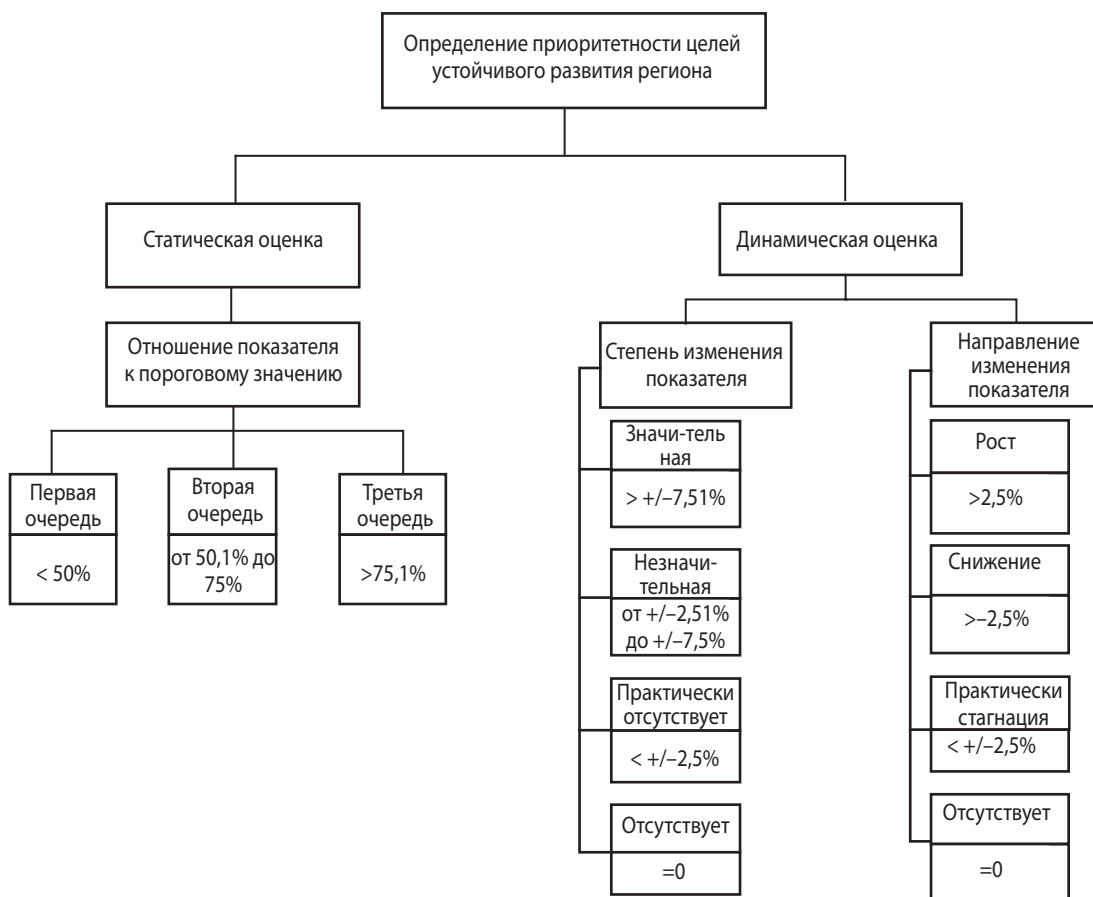


Рис. 2. Методика определения приоритетности решения проблем по компонентам устойчивого экологического развития региона

И, наконец, на четвертом этапе, в зависимости от приоритетности решения проблем компонент устойчивого развития региона, строится иерархическая система соответствующих им целей.

Устойчивое экологическое развитие предполагает улучшение состояния окружающей среды, в первую очередь атмосферы, воды и сокращение токсических отходов. Следовательно, экологическая составляющая устойчивого развития Харьковской области оценивается по таким компонентам: атмосферный воздух; вода; отходы. При этом каждая из компонент устойчивого экологического развития региона оценивается с помощью одного частного показателя.

Перечень частных показателей и их пороговых значений, по которым осуществляется оценка экологической составляющей устойчивого развития региона, представлен в табл. 1.

Таблица 1

Перечень показателей по компонентам экологической составляющей устойчивого развития региона

Компонента	Частный показатель	Пороговое значение
Атмосферный воздух	Выбросы вредных веществ в атмосферный воздух (стационарный и нестационарный источники), т/км ²	не больше 5
Вода	Доля загрязненных обратных вод в общем водоотводе, %	не больше 4,3
Отходы	Наличие отходов I – III классов опасности в хранилищах и на территории предприятий, т/км ²	не больше 1,1

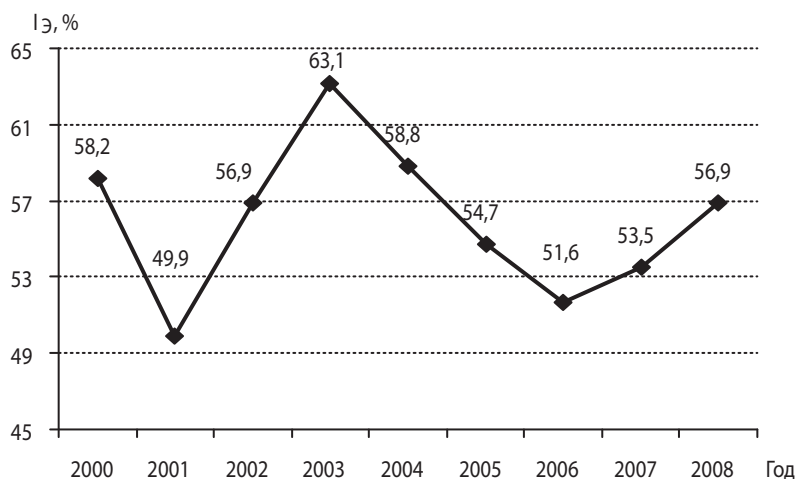


Рис. 3. Динамика интегрального показателя устойчивого экологического развития Харьковской области в 2000 – 2008 гг.

Согласно логике исследования, на основании представленных показателей был рассчитан интегральный показатель устойчивого экологического развития Харьковской области (Iэ). На рис. 3 приведена его динамика за период 2000–2008 гг.

Как видно из рис. 3, интегральный показатель устойчивого экологического развития региона в этот период имел циклическую динамику. От наивысшего значения, которое наблюдалось в 2003 г. – 63,1%, к наиболее низкому в 2001 г. – 49,9%. Снижение устойчивого экологического развития в 2000–2008 гг. составило 1,2%, а среднегодовой темп изменения составлял – 0,13%.

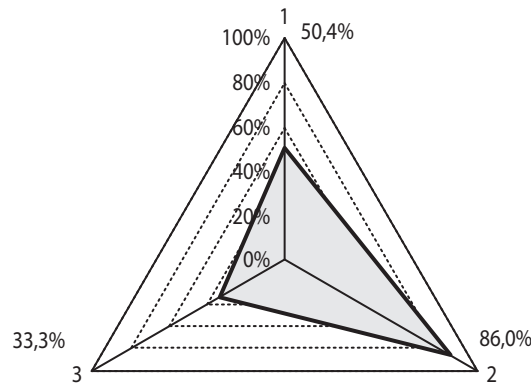
На рис. 4 представлена оценка уровня достижения пороговых значений компонентами интегрального показателя устойчивого экологического развития Харьковской области в 2008 г.

Как видно из рис. 4, ни одна из компонент устойчивого экологического развития региона в 2008 г. не достигла порогового значения.

В табл. 2, согласно логике исследования, определена приоритетность решения проблем компонент устойчивого экологического развития Харьковской области.

Как видно из табл. 2, приоритетные проблемы компонент устойчивого экологического развития региона, подлежащие решению в порядке очередности, следующие: значительные объемы отходов I – III классов опасности; высокая загрязненность атмосферного воздуха; высокая загрязненность обратных вод в общем водоотводе.

Основываясь на приоритетности решения проблем компонент устойчивого экологического развития Харьковской области, приведенной в табл. 3, была построена иерархия целей, которая будет определять направления долгосрочного развития региона до 2020 г. (табл. 3).



- 1 – атмосферный воздух (выбросы вредных веществ в атмосферный воздух);
- 2 – вода (доля загрязненных обратных вод в общем водоотводе);
- 3 – отходы (наличие отходов I – III классов опасности в хранилищах и на территории предприятий)

Рис. 4. Оценка уровня достижения пороговых значений компонентами устойчивого экологического развития Харьковской области в 2008 г.

Таблица 2

Приоритетность решения проблем компонент устойчивого экологического развития Харьковской области

Проблема	Частный показатель	Статическая оценка	Динамическая оценка			Приоритетность повышения уровня компоненты
			Достигнутый уровень на конец периода, %	Среднегодовой темп изменения, %	характеристика изменения	
		степень			направление	
Наличие значительных объемов отходов I – III классов опасности	Наличие отходов I – III классов опасности в хранилищах и на территории предприятий	33,3	-7,2	незначительная	рост	1-я очередь
Высокая загрязненность атмосферного воздуха	Выбросы вредных веществ в атмосферный воздух от стационарных и передвижных источников загрязнения	50,4	-1,5	практически отсутствует	практически стагнация	2-я очередь
Высокая загрязненность обратных вод в общем водоотводе	Доля загрязненных обратных вод в общем водоотводе	86,0	3,6	незначительна	рост	3-я очередь

Как видно из табл. 3, приоритетными целями устойчивого экологического развития Харьковской области до 2020 г. являются три, из которых: одна – первого уровня важности (уменьшение количества отходов I – III классов опасности); одна – второго уровня важности (снижение выбросов вредных веществ в атмосферный воздух); одна – третьего уровня важности (снижение доли загрязненных обратных вод в общем водоотводе).

Литература

1. Програма дійсвий: Повестка дня на XXI век и другие документы конференции в Рио-де-Жанейро в популярном изложении. – Женева: Центр «За наше общее будущее», 1993. – 70 с.
2. Поліщук В. Г. Понятійно-категоріальний апарат політики стимулювання сталого розвитку регіону // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С.168–174.
3. Википедия: свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
4. Оленьев В. В., Федотов А. П. Глобалистика на пороге XXI века [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sir35.narod.ru/pages/L_704.htm
5. Данилов-Данильян В. И. Устойчивое развитие – будущее Российской Федерации // Россия на пути к устойчивому развитию. – М.: 1996. – С. 5.
6. Буркинський В. Б. Економіко-екологічні основи регіонального природопольовання і розвитку / В. Б. Буркинський, В. Н. Степанов, С. К. Харичков. – Одесса: Фенікс, 2005. – 575 с.
7. Багров Н. В. Региональная политика устойчивого развития. – К.: Лібідь, 2002. – 256 с.
8. Акімова Т. А. Экономика устойчивого развития: Учебное пособие / Т. А. Акімова, Ю. Н. Мосейкин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 430 с.

Таблиця 3

Цели устойчивого экологического развития Харьковской области до 2020 г. и индикативные значения характеризующих их частных показателей

Цель	Частный показатель	Уровень безопасности, %		Фактический среднегодовой темп изменения уровня безопасности, %	Значение частного показателя			
		2020 г. (прогноз)			2008 г. (фактическое)	2020 г. (прогноз)		
		2008 г. (фактический)	пессимистический			оптимистический		
1-й уровень								
Снижение объемов отходов I – III классов опасности	Наличие отходов I – III классов опасности в хранилищах и на территории предприятий, т/км ²	33,3	4,5	66,6	не больше 1,1	3,3	24,4	1,7
		2-й уровень						
Снижение выбросов в атмосферный воздух	Выбросы вредных веществ в атмосферный воздух от стационарных и передвижных источников загрязнения, т/км ²	50,4	41,3	75,0	не больше 5	9,9	12,1	6,7
		3-й уровень						
Снижение доли загрязненных обратных вод в общем водоотводе	Доля загрязненных обратных вод в общем водоотводе, %	86,0	123,0	100,0	не больше 4,3	5,0	3,5	4,3

УДК 330.341:314.17

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ И ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

КИЗИМ Николай Александрович

доктор экономических наук, профессор

ДОРОВСКОЙ Александр Викторович

кандидат экономических наук

Здоровье населения всегда занимает одно из первых мест в системе жизненных ценностей любого государства. Сохранение общественного здоровья и снижение заболеваемости – важнейшие социально-экономические задачи, стоящие перед ним, поскольку негативные демографические тенденции создают реальные и потенциальные угрозы устойчивому развитию общества не только на современном этапе, но и в перспективе.

Особо остро эта проблема стоит сегодня перед Украиной. Как свидетельствуют исследования, реальной угрозой национальной безопасности Украины в настоящее время являются низкий уровень рождаемости, высокая заболеваемость и смертность населения.

Анализ демографической ситуации в Украине и Харьковской области показал, что в 2000–2008 гг. наблюдалась тенденция постоянного уменьшения численности населения. Так, за анализируемый период численность населения Харьковской области сократилась на 5,5% (17-е место среди регионов страны) при 6,43% в среднем по Украине. Наибольшее сокращение численности населения наблюдалось в следующих регионах Украины: Черниговской – 12,04%, Луганской – 10,71%, Кировоградской – 10,65%, Сумской – 10,19% областях. Меньше всего сократилась численность населения в Волынской – 1,91%, Ровенской – 2,56% и Закарпатской – 2,83% областях. Прирост населения произошел лишь в г. Киеве – 4,13%.

Существенное влияние на сокращение численности населения, как в регионе, так и в стране в целом, оказало отрицательное сальдо естественного прироста населения за счет низкой рождаемости и высокой смертности.

Одной из важнейших проблем состояния здоровья населения, как в Харьковской области, так и Украине в целом, является рост заболеваемости.

Как свидетельствует статистика, в Харьковской области общая заболеваемость за 2000 – 2008 гг. увеличилась на 31,5% при увеличении на 3,7% в целом по Украине. По показателю количества зарегистрированных случаев заболеваний на 1000 населения – 781,5, что значительно больше, чем в среднем по Украине – 704,6, Харьковская область в 2008 году заняла 7-е место среди других регионов Украины.

Наибольшее количество зарегистрированных случаев заболеваний наблюдалось в следующих регионах страны: г. Киев – 939,0, Винницкой – 850,4 и Ивано-Франковской – 844,6 областях, а наименьшее: в Сумской области – 493,7 и АР Крым – 538,6.

Анализ заболеваемости населения Харьковской области и Украины в целом по классам болезней (рис. 1, рис. 2, рис. 3) свидетельствует о следующем.

В Харьковской области, как и по Украине в целом, наибольший удельный вес в общей заболеваемости занимают болезни органов дыхания, соответственно 35,0% и 42,0% (рис. 3). На втором месте находятся болезни системы кровообращения – 12,0% и 8,0% соответственно.

За период 2000 – 2008 гг. в Харьковской области наибольший рост заболеваемости наблюдался среди следующих классов болезней: болезни системы кровообращения – 251,7%, болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм – 238,0%, болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушение обмена веществ – 210,5%.

В то же время в Украине в целом за анализируемый период наибольшие темпы роста наблюдались по таким классам болезней: беременность, роды и послеродовой период – 120,1%, болезни мочеполовой системы – 117,7% и новообразования – 113,7%.

Харьковская область по классам болезней занимает среди других регионов страны следующие места: болезни системы кровообращения – 1-е место; новообразования – 1-е место; болезни мочеполовой системы – 3-е место; болезни органов пищеварения – 3-е место; болезни глаза и его придаточного аппарата – 3-место; болезни нервной системы – 3-е место.

Таким образом, основные классы болезней, с которыми в первую очередь нужно вести борьбу в Харьковской области, – болезни системы кровообращения (сердечно-сосудистые и сосудисто-мозговые) и новообразования. На предотвращение и лечение этих двух классов болезней и должны быть направлены целевые региональные программы, которые нужно разработать и утвердить.

Осуществим прогнозирование тенденций изменения уровня заболеваемости населения Украины по классам болезней на период до 2020 г. Для этого необходимо использовать трендовые модели, представленные в табл. 1.

Прогноз тенденций изменения заболеваемости населения Украины по классам болезней свидетельствует о том, что до 2020 г. наибольшие темпы роста будут наблюдаться по следующим из них: травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин – 181,5%; новообразования – 148,8%; болезни мочеполовой системы – 133,6%; болезни органов пищеварения – 131,6% (табл. 2).

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Одним из важнейших приоритетов социально-экономической политики государства должно быть оздоровление населения, снижение уровней заболеваемости и смертности, увеличение продолжительности жизни.

Класс заболеваний

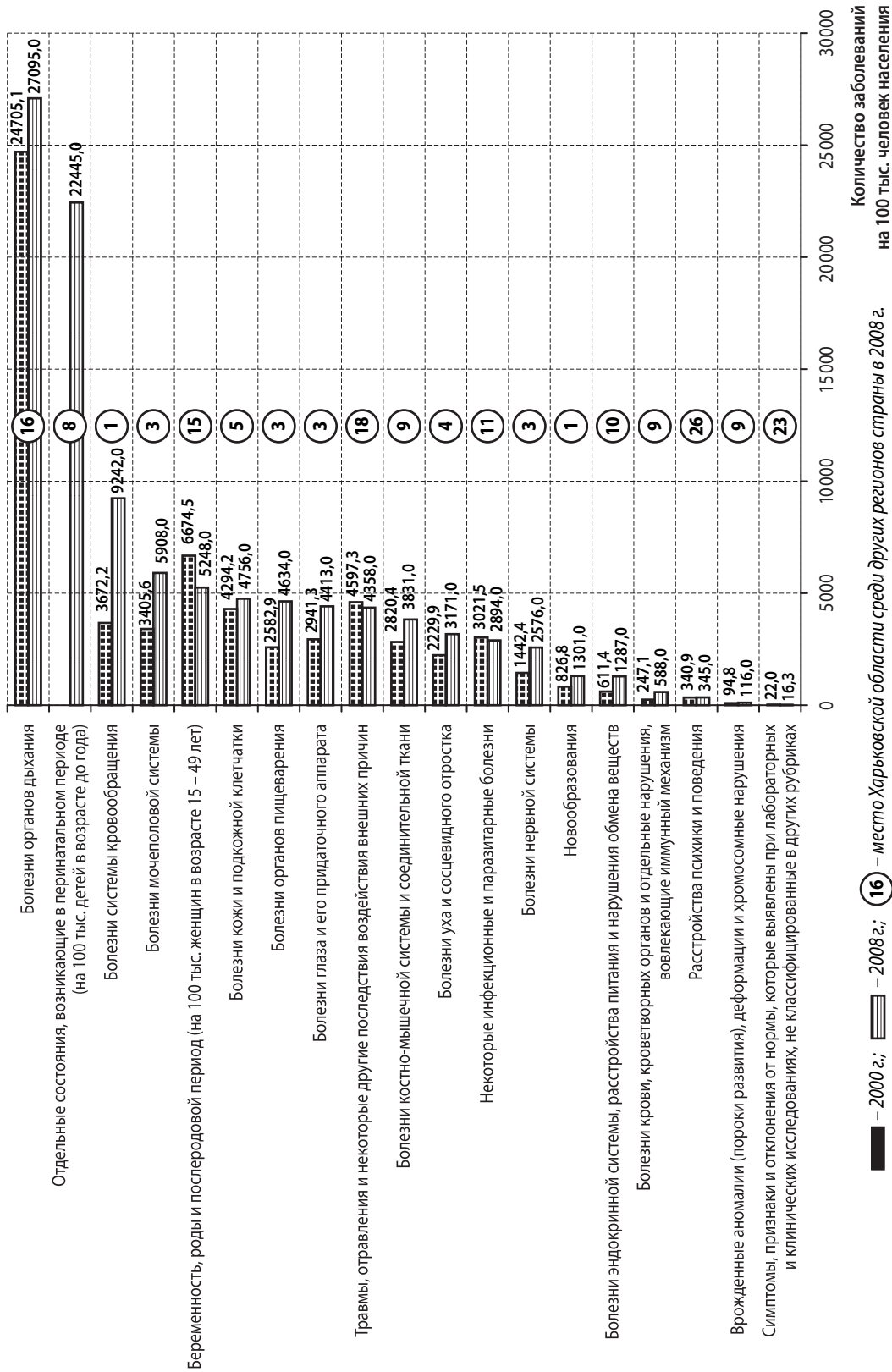


Рис. 1. Диаграмма распределения количества впервые в жизни зарегистрированных случаев заболеваний по классам болезней в Харьковской области

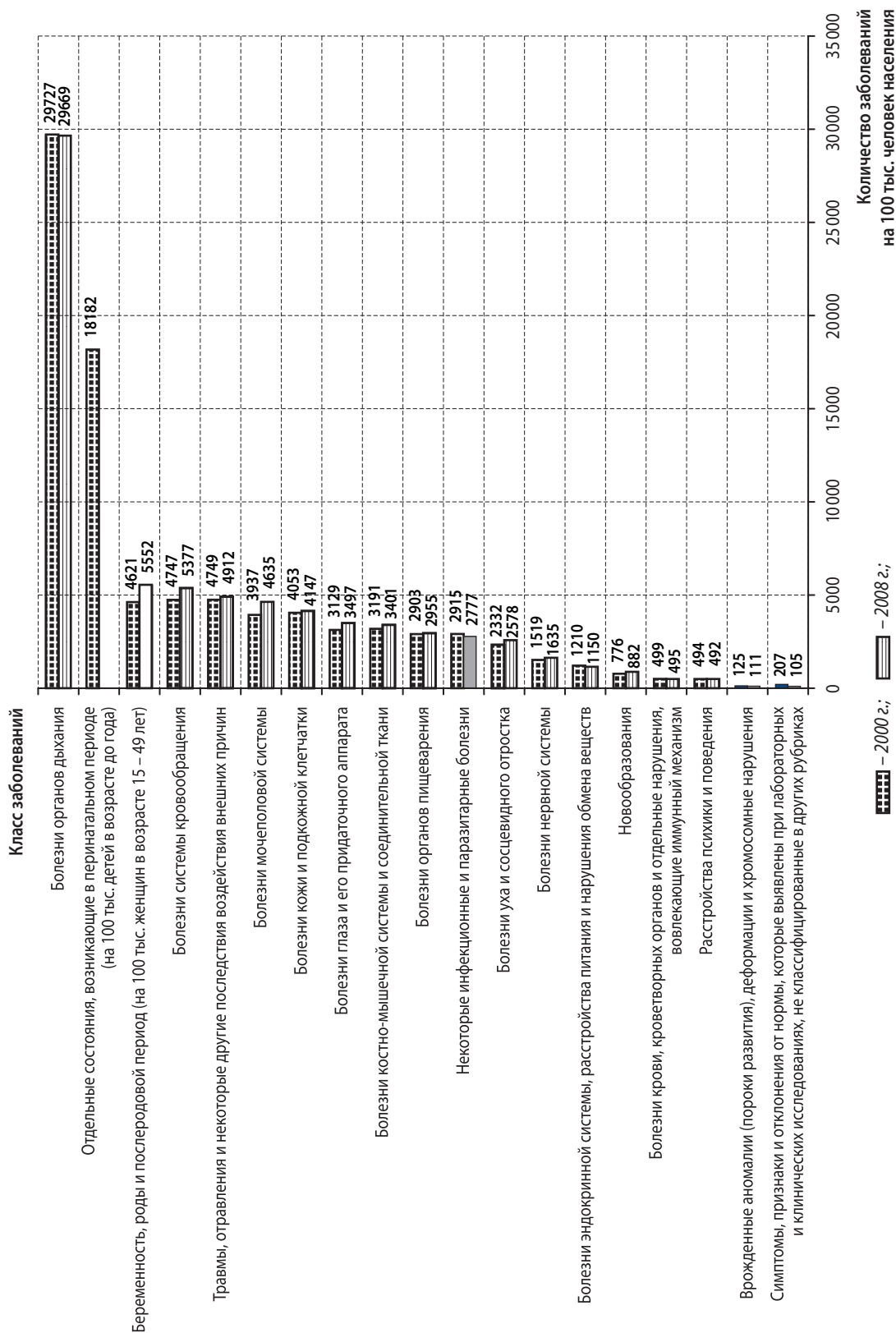


Рис. 2. Диаграмма распределения количества впервые в жизни зарегистрированных случаев заболеваний по классам болезней в Украине

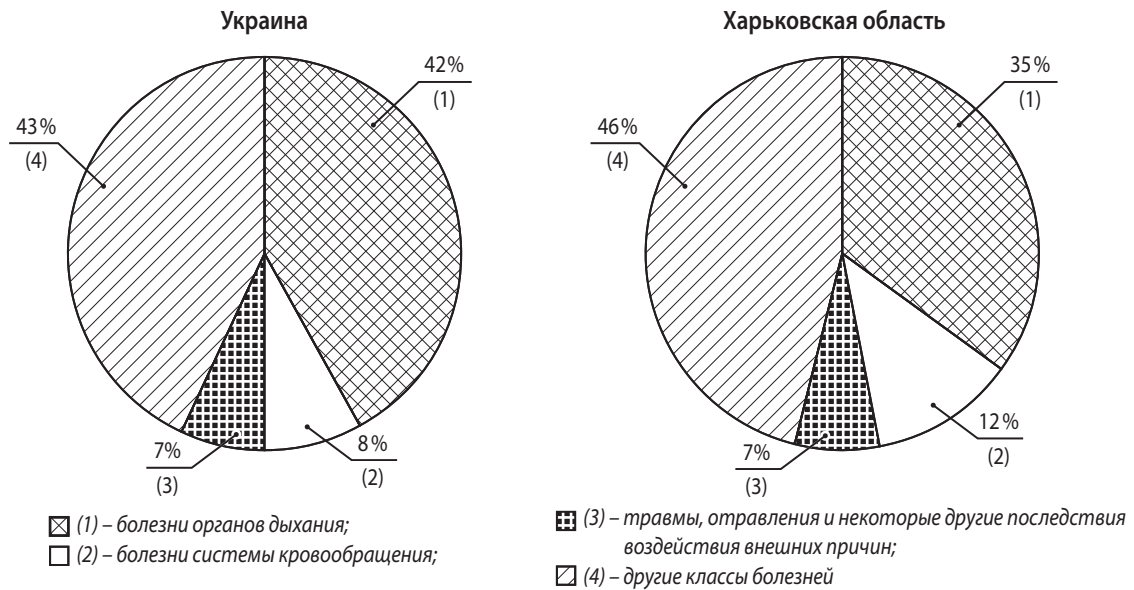


Рис. 3. Диаграмма структуры заболеваемости населения по классам болезней в Харьковской области и Украине в целом в 2008 году

Таблица 1

Трендовые модели, описывающие тенденции изменения уровня заболеваемости населения Украины по классам болезней

Класс болезней	Тип функции	Трендовая модель
Все заболевания	Линейная	$X = 69603,02 + 1599,64 \cdot t$
Некоторые инфекционные и паразитарные болезни	Линейная	$X = 2176,12 - 22,874 \cdot t$
Новообразования	Полиномиальная	$X = 1448,54 + 22,025 \cdot t + 1,63929 \cdot t^2$
Болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм	Степенная	$X = 699,622 \cdot t^{0,058162}$
Болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ	Показательная	$X = 3301,18 \cdot 1,00805t$
Расстройства психики и поведения	Показательная	$X = 2314,95 \cdot 0,994531t$
Болезни нервной системы	Показательная	$X = 2091,88 \cdot 1,00746t$
Болезни глаза и его придаточного аппарата	Степенная	$X = 3668,7 \cdot t^{0,060182}$
Болезни уха и сосцевидного отростка	Показательная	$X = 1503,74 \cdot 1,00626t$
Болезни системы кровообращения	Степенная	$X = 15565,5 \cdot t^{0,212227}$
Болезни органов дыхания	Показательная	$X = 17289,2 \cdot 0,993172t$
Болезни органов пищеварения	Линейная	$X = 6203,49 + 221,415 \cdot t$
Болезни кожи и подкожной клетчатки	Степенная	$X = 2425,11 \cdot t^{-0,03277}$
Болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани	Степенная	$X = 3916,6 \cdot t^{0,073104}$
Болезни мочеполовой системы	Линейная	$X = 3392,45 + 131,736 \cdot t$
Беременность, роды и послеродовой период (на 100 тыс. женщин в возрасте 15 – 49 лет)	Степенная	$X = 629,287 \cdot t^{0,103168}$
Врожденные аномалии (пороки развития), деформации и хромосомные нарушения	Степенная	$X = 253,267 \cdot t^{0,035862}$
Травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин	Полиномиальная	$X = 2592,79 - 84,85 \cdot t + 8,06822 \cdot t^2$

Таблиця 2

Прогнозные значения показателей общей заболеваемости населения Украины по классами болезней, тыс. человек

Класс болезней	Год								Темп изменений, 2020 г. к 2008 г., %	
	2008		2010		2015		2020		Значение	Ранг
	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг		
Некоторые инфекционные и паразитарные болезни	1947,4	12	1901,6	12	1787,3	13	1672,9	14	85,9	17
Новообразования	1832,7	13	1948,9	13	2296,7	10	2726,5	9	148,8	2
Болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм	799,9	15	808,5	16	825,0	16	837,5	16	104,7	12
Болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ	3576,8	7	3634,6	7	3783,2	7	3938,0	8	110,1	6
Расстройства психики и поведения	2191,4	11	2167,5	11	2108,9	12	2051,8	12	93,6	15
Болезни нервной системы	2253,3	9	2287,0	9	2373,6	9	2463,5	10	109,3	7
Болезни глаза и его придаточного аппарата	4214,0	6	4260,5	6	4350,7	6	4418,8	7	104,9	11
Болезни уха и сосцевидного отростка	1600,6	14	1620,7	14	1672,0	14	1725,0	13	107,8	9
Болезни системы кровообращения	25374,1	1	26375,1	1	28398,6	1	29995,9	1	118,2	5
Болезни органов дыхания	16144,3	2	15924,6	2	15388,3	2	14870,1	2	92,1	16
Болезни органов пищеварения	8417,6	3	8860,5	3	9967,5	3	11074,6	3	131,6	4
Болезни кожи и подкожной клетчатки	2248,9	10	2235,5	10	2210,1	11	2191,5	11	97,4	14
Болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани	4634,6	5	4696,8	5	4817,9	5	4909,6	5	105,9	10
Болезни мочеполовой системы	4709,8	4	4973,3	4	5632,0	4	6290,6	4	133,6	3
Беременность, роды и послеродовой период (на 100 тыс. женщин в возрасте 15 – 49 лет)	798,0	16	813,2	15	842,9	15	865,7	15	108,5	8
Врожденные аномалии (пороки развития), деформации и хромосомные нарушения	275,1	17	276,9	17	280,4	17	283,0	17	102,9	13
Травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин	2551,1	8	2736,4	8	3482,1	8	4631,1	6	181,5	1

2. Демографическая ситуация в Украине и Харьковской области в последние годы характеризуется наличием устойчивых негативных тенденций, позволяющих говорить о затажном демографическом кризисе.
3. Основными классами болезней, с которыми в первую очередь нужно бороться в Украине и Харьковской области являются болезни системы кровообращения (сердечно-сосудистые и сосудисто-мозговые) и новообразования. На предотвращение и лечение этих двух классов болезней и должны быть направлены целевые государственные и региональные программы. В то же время по Харьковской области должны быть предусмотрены и мероприятия, направленные на предупреждение прогнозируемого роста заболеваемости по таким направлениям, как: травмы и отравления, болезни мочеполовой системы и болезни органов пищеварения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Державна програма запобігання та лікування серцево-судинних і судинно-мозкових захворювань на 2006 –2010 роки затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 31 травня 2006 р. № 761 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: [http:// rada.gov.ua](http://rada.gov.ua).
2. Загальнодержавна програма боротьби з онкологічними захворюваннями на період до 2016 р. затверджена Законом України від 23 грудня 2009 р. № 1794 – VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
3. Державна програма «Дитяча онкологія» на 2006 – 2010 роки, затверджена Постановою від 19 липня 2006 р. КМУ № 983 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
4. Доклад о состоянии здравоохранения в мире, 2008 г. Первичная медико-санитарная помощь сегодня актуальнее, чем когда-либо. – ВООЗ, Швейцарія, 2008.
5. Державна програма розвитку первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини на період до 2011 року, затверджена Законом України від 22 січня 2010 р. № 1841 – VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
6. Національна академія медичних наук України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.amnu.gov.ua>
7. Статистичний збірник «Регіони України 2009» Частина II. – Державний комітет статистики України. – 2009. – 764с.
8. Статистичний щорічник України за 2003 рік / За ред. Осауленка О. Г. – К.: Вид-во «Консультант», 2004. – 632 с.
9. Статистичний збірник «Регіони України 2009». – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 370 с.

УДК 332.146

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ВЫБОРУ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

КИЗИМ Николай Александрович

доктор экономических наук, профессор

ЧЕРЕДНИК Виталий Иванович

соискатель

ЗАЙЦЕВА Анна Юрьевна

аспирант

Важным направлением современного этапа осуществления региональной экономической политики, направленной на устойчивое развитие, является формирование кластеров.

Кластерный подход к организации региональной экономики, после его теоретического осмысления М. Портером [1] и М. Энрайтом [2, 3], во многих странах мира стал частью государственной политики по увеличению их конкурентоспособности посредством кластерного развития регионов. Кластерная политика в индустриально развитых странах особенно активно начала развиваться в послед-

ние 20 – 25 лет в связи с ограничением потенциала конкурентоспособности больших интегрированных компаний на глобальных рынках. Это стимулировало мобилизацию ресурсов малых и средних предприятий, а также отдельных территорий для обеспечения национальной конкурентоспособности.

В настоящее время существует информация о 833-х кластерах разных типов в 25-ти развитых и 24-х развивающихся странах мира [4]. Кластеры, по мнению ученых и специалистов, являются одним из инструментов обеспечения конкурентоспособности стран в мировом хозяйстве, что подтверждают данные Европейской комиссии. Так, 24% исследованных кластеров были отнесены к мировым лидерам, 37% – к национальным лидерам и еще 24% – к экономическим субъектам с высоким уровнем конкурентоспособности. Только 3% кластеров были охарактеризованы как экономические субъекты с низким уровнем конкурентоспособности.

Большинство ученых и специалистов выделяют 4 типа кластеров по принципу географического расположения:

- национальные кластеры – внепространственные группы смежных конкурентоспособных отраслей;
- кластеры, расположенные в пределах региона;
- трансграничные кластеры, которые развиваются в регионах двух и более стран;
- локальные кластеры, расположенные в одном городе.

Результаты исследований уровня распространенности кластеров разного типа в странах мира и определение их роли в национальных экономиках базируются на многообразии теоретических подходов, методов и критериев идентификации кластеров, что часто не позволяет сопоставить их между собой. Однако имеющиеся данные говорят о том, что кластеры присутствуют как в крупномасштабных, так и малых (по территории, численности населения и величине ВВП) экономиках, и обеспечивают значительный импульс развитию этих государств. Вместе с тем, в крупных и средних экономиках кластеры не всегда являются основным фактором обеспечения их роста, а в малых, наоборот, кластеры в значительной степени определяют развитие национальных экономик. Так, например, в Финляндии лесной, информационный и телекоммуникационный кластеры обеспечивают основной объем экспорта и формируют значительную часть ВВП страны. В то же время крупные (США) и средние (Великобритания) экономики стран мира, которые характеризуются большим количеством кластеров в своих регионах (380 и 154 соответственно) отличаются меньшим влиянием кластеров на рост национальных экономик.

Кластеры функционируют как в экономиках развитых стран мира, так и в развивающихся странах. Например, в Индии действует свыше 2000 кластеров, в числе которых 388 – промышленных и 1657 – объединяющих ремесленные предприятия. В Китае сформированы автомобильные кластеры с научно-исследовательской базой, инжиниринговыми компаниями и центрами по разработке инноваций, сборочными производствами японских автомобильных фирм; моторостроительный кластер; кластер по производству систем кондиционирования и др. [5]. Процесс кластеризации идет в таких странах, как Индонезия, Малайзия, Мексика, Нигерия, Чили, Марокко, Иордания, Сирия, Ливан и др. [6; 7].

Кластеры отличаются по своим размерам, которые определяются количеством фирм, входящих в их состав, и рабочими местами, созданными в кластере. В европейских странах в большинстве кластеров работают не более 200 фирм, причем 35% всех кластеров имеют в своем составе от 50 до 100 фирм. Некоторые кластеры состоят в основном из мелких и средних фирм. Существуют также кластеры, в состав которых входят как большие, так и малые фирмы. В соответствии с исследованием Европейской комиссии, в 56% кластеров доминируют мелкие и средние фирмы, 36% кластеров имеют смешанный состав и только в 9% кластеров доминируют крупные фирмы.

Кластеры создаются как в отраслях, характеризующихся высокими и инновационными технологиями, так и в традиционных отраслях, а также в производстве и в сфере услуг. В Европе 30% региональных кластеров относятся к высокотехнологическим и инновационным, а 70% – кластеры традиционных отраслей. Срок существования высокотехнологических и инновационных кластеров, в основном, не более 20 лет. Традиционные кластеры имеют возраст до 100 лет. В Дании имеются 13 региональных и 16 национальных кластеров. Региональные класте-

ры объединяются как на основе традиционных отраслей промышленности (производство тканей, одежды, мебели), так и на основе новых технологий (мобильная и спутниковая связь) [8].

Кластерный принцип развития национальных экономик мира нашел отражение в специальных инициативах и программах. Причем в кластерной политике большинства стран обнаружено отсутствие какого-либо ее типа в чистом виде. В основном, такая политика отличается смешанными признаками. В ряде стран мира (США, Канаде, Германии, Великобритании, Японии) механизмом реализации кластерной политики в региональном развитии являются целевые и региональные программы, направленные на преодоление депрессивности развития территорий или внедрения инновационных наукоемких технологий.

Для координации усилий стран по развитию территорий и успешному внедрению национальных программ кластеризации, Европейским Союзом осуществляются определенные шаги. Национальные программы кластеризации стран ЕС реализуются в соответствии с решениями Лиссабонского Саммита ЕС, который состоялся в 2000 г. с целью внедрения в странах-членах экономики знаний, способной на основе инновационных кластеров обеспечить конкурентоспособность, уровень которой превышает его в США и Японии. О значимости развития промышленных кластеров для европейской экономики говорит тот факт, что в июле 2006 г. в ЕС был одобрен и принят «Манифест кластеризации в странах ЕС», а в декабре 2007 г. был одобрен и представлен на утверждение «Европейский кластерный Меморандум», окончательно утвержденный 21 января 2008 г. в Стокгольме на Европейской президентской конференции по инновациям и кластерам.

Собственные программы кластеризации экономики имеются и в некоторых странах постсоветского пространства. Так, в республике Беларусь разработана программа развития предпринимательства в рамках сотрудничества с ООН «Формирование благоприятных административных, правовых и экономических условий для развития предпринимательства с помощью активизации диалога государства и частного сектора», который предусматривает использование опыта кластеризации экономик развитых и развивающихся стран. В Казахстане с целью диверсификации национальной экономики утвердили Стратегию индустриально-инновационного развития. В ее основу положено формирование национальных кластеров в секторах нефтяной, газовой, пищевой и текстильной промышленности, строительных материалов и туризма, инжиниринга, транспортно-логистических услуг.

Кабинетом Министров Украины, начиная с 2003 г., принят ряд нормативно-правовых актов, в которых идет речь о необходимости кластеризации экономики страны и ее регионов. Так, Постановлением Кабинета Министров Украины «Об одобрении Государственной программы развития промышленности на 2003–2011 годы» [9] предусмотрена разработка и внедрение модели кластерной организации промышленности в пределах территориального устройства.

В Постановлении Кабинета Министров Украины «Об утверждении Государственной стратегии регионального развития на период до 2015 года» [10] сделан акцент на создании научно-производственных кластеров.

Постановлением Кабинета Министров Украины «Об утверждении государственной целевой экономической программы создания в Украине инновационной инфраструктуры на 2009–2013 годы» [5] предусмотрено создание при участии местных органов исполнительной власти инновационно-технологических кластеров.

В приведенных выше нормативно-правовых документах Кабинета Министров Украины акцентируется необходимость создания кластеров разного типа, но никаких конкретных мероприятий по решению поставленной задачи не предусматривается.

Специальным нормативным документом, в котором декларируется создание кластеров как цели развития экономики Украины, является проект распоряжения Кабинета Министров Украины «Об одобрении Концепции кластеризации экономики Украины» [11]. В настоящем документе определяется необходимость кластеризации экономики Украины и, в первую очередь, создания кластеров в наукоемких и высокотехнологических отраслях, но этим неутвержденным документом не определены критерии идентификации кластеров, принципы их создания, приоритетные сферы применения этого подхода к развитию территорий.

В связи с отсутствием в Украине какого-либо официального нормативно-правового документа или утвержденной программы внедрения кластерного подхода к региональному развитию в стране, этот процесс приобрел бессистемный характер. В отдельных регионах страны имеют место попытки самостоятельно идентифицировать и структурировать кластеры. Но делается это все без учета приоритетов социально-экономического и инновационного развития, как отдельных регионов, так и страны в целом.

Первые шесть кластеров в Украине были идентифицированы и сформированы в 1998–2000 гг. при содействии Ассоциации «Подолье І» в рамках международной программы экономического возрождения Подольского региона с соответствующей финансовой поддержкой Агентства международного развития США. В этот период в регионе были созданы швейный, строительный, пищевой, туристический, продовольственный кластеры и кластер сельского туризма.

Центрами объединения предпринимательских структур в кластеры стали три разные по величине и географическому расположению территориальные единицы – г. Хмельницкий (областной центр), г. Каменец-Подольский (районный центр), с. Грицев Шепетовского района (сельский центр).

С целью реализации законодательно определенных приоритетных направлений инновационной деятельности, а также с учетом существующего потенциала и региональных инициатив Государственное агентство Украины по инвестициям и инновациям работает над созданием

10 национальных инновационных кластеров, а именно: г. Киев и Киевская область – «Новые продукты питания», «Инновационная культура общества», «Энергетика устойчивого развития», «Технологии информационного общества»; г. Львов – «Биотехнологии»; г. Харьков – «Новые материалы»; г. Донецк – «Новые технологии природопользования»; г. Днепропетровск и Днепропетровская область – «Ракетостроение», «Металлургическое машиностроение», «Приборостроение»; г. Запорожье – «Новые машины», «Новые силовые установки и двигатели»; г. Одесса – «Транзитный потенциал Украины»; г. Кривой Рог – «Горное машиностроение»; г. Мелитополь – «Сельскохозяйственное машиностроение».

Белорусские ученые [8] выделяют пять принципиальных характеристик наиболее развитых кластеров, первые три из которых могут рассматриваться как стартовые предпосылки для выбора приоритетов при их формировании.

1. Наличие конкурентоспособных предприятий. Ключевым условием для развития кластера является наличие в кластере конкурентоспособных на рынке предприятий. Концентрация занятости на депрессивных предприятиях может быть предпосылкой для формирования и развития кластера, но не является критерием его наличия. Как индикаторы конкурентоспособности могут рассматриваться относительно высокий уровень производительности компаний и секторов, которые входят в кластер; высокий уровень экспорта продукции и услуг; высокие экономические показатели деятельности компаний (прибыльность, акционерная стоимость).
2. Наличие в регионе конкурентных преимуществ для развития кластера. К этим преимуществам можно отнести выгодное географическое положение; доступ к источникам сырья; наличие человеческих ресурсов; поставщиков комплектующих; специализированных учебных заведений и образовательных программ; организаций, осуществляющих НИОКР; необходимой инфраструктуры и другие факторы. Как индикаторы конкурентных преимуществ территории могут рассматриваться сравнительно высокий уровень привлеченных иностранных инвестиций на уровне предприятий или секторов, которые входят в кластер.
3. Географическая концентрация и близость. Ключевые участники кластеров находятся в географической близости и имеют возможность для активного взаимодействия. Географический масштаб может варьироваться в зависимости от типа и особенностей кластера и охватывать один или несколько регионов государства. В качестве индикаторов географической концентрации могут рассматриваться разные показатели, которые характеризуют высокий уровень специализации данного региона.
4. Широкий круг участников и наличие «критической массы». В кластер могут входить компании, которые производят конечную продукцию и оказывают услуги, как правило, экспортируемые за пределы региона; поставщики комплектующих, оборудова-

ния, специализированных услуг; учреждения образования, НИИ и другие организации.

В качестве индикаторов могут рассматриваться показатели, которые характеризуют высокий уровень занятости на предприятиях и в секторах, входящих в кластер; количество компаний и организаций, относящихся к секторам кластера.

5. Наличие связей и взаимодействия между участниками кластеров. Одним из ключевых факторов успеха для развития кластеров является наличие рабочих связей и координации усилий между его участниками. Эти связи могут иметь разную природу, включая формализованные взаимоотношения между главной компанией и поставщиками, между самими поставщиками, партнерство с поставщиками оборудования и специализированного сервиса, связи между компаниями, высшими учебными заведениями и научно-исследовательскими институтами в рамках сотрудничества при реализации общих НИОКР и образовательных программ. Контакты между компаниями малого и среднего размера могут быть связаны также с координацией их усилий по коллективному продвижению товаров и услуг на существующие и новые рынки [12].

В экономике государства кластеры играют роль «плюсов роста» внутреннего рынка. Образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны в целом увеличивается, что обеспечивается в том числе сильными позициями отдельных кластеров, тогда как без них даже самая развитая экономика может давать только посредственные результаты. В кластере выгода проявляется по всем направлениям:

- новые производители, которые приходят из других отраслей, ускоряют свое развитие, стимулируя научно-исследовательские работы и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий;
- происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение нововведений по каналам поставщиков или потребителей, которые имеют контакты с многочисленными конкурентами;
- взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданно ведущие к появлению новых путей в конкуренции и порождающие совсем новые возможности;
- человеческие ресурсы и идеи образуют новые комбинации [13].

Наиболее успешные инновационные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается прорыв в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые рыночные ниши. В связи с этим многие страны все активнее используют кластерный подход в формировании своих национальных инновационных программ [7]. Творческая деятельность кластера выражается еще и в том, что большинство его участников не контактируют непосредственно между собой, а обслуживают

разные сегменты отрасли. Их создание исключительно важно для перехода экономики на инновационный путь развития, который требует постоянных контактов участников инновационного процесса, что позволяет корректировать научные исследования, опытно-конструкторские разработки и производственный процесс. Такое взаимодействие имеет свои особенности, обусловленные корпоративными интересами, которые обеспечивают инновационную интеграцию любых организаций независимо от их величины. Среднему и малому бизнесу проще приспособиться к изменению конъюнктуры, они меньше зависят от состояния и уровня мировой экономики, а большие национальные и транснациональные компании создают огромные финансовые ресурсы, которые позволяют обеспечить долгосрочный стратегический маневр [14].

Рассмотрение группы компаний и организаций в качестве кластера позволяет обнаружить благоприятные возможности для координации действий и взаимного улучшения в отраслях общих интересов без угрозы конкуренции или ограничения интенсивности соперничества. Доминирование в экономике кластеров, а не изолированных компаний и отраслей важно и для региональной экономики, где наблюдается высокая географическая концентрация взаимозависимых отраслей. Ключевым фактором успеха при разработке и реализации стратегий развития кластеров является активная позиция лидеров бизнеса и позитивное партнерство между разными предпринимательскими группами в регионе [15]. Одним из условий формирования кластера в регионе является наличие специализации отраслей. Под специализацией понимается форма общественного разделения труда, которая отображает процесс сосредоточения производства отдельных видов продукции или ее частей в самостоятельных отраслях, производствах и на специализированных предприятиях.

Одним из отличительных признаков промышленного кластера в общей модели производственно-кооперационных и других взаимодействий субъектов ведения хозяйства является принцип территориальной локализации [16]. Однако необходимо понимать, что географические масштабы кластера могут варьироваться от одного города, области до уровня страны или даже ряда стран, имеющих общие границы. Другими словами, регионом ограничивается лишь один из возможных вариантов кластера.

Для администрации регионов кластеры – это, во-первых, наиболее современный, удобный инструмент в промышленной политике; во-вторых, подходящая основа для взаимодействия с бизнесом; в-третьих, способ решения большого объема задач, возложенных на региональные администрации и требующих дополнительных средств, времени и знаний. Кластерный подход является эффективным инструментом для повышения прибыльности региона и обеспечения занятости населения. Данные положения подтверждаются успешным опытом в ряде стран мира [17].

Кластерный подход к анализу региональных экономических процессов предполагает, что какая-либо отрасль не может рассматриваться отдельно от других, а должна

системно изучаться внутри комплекса взаимозависимых секторов экономики. Становление базовой отрасли служит толчком к развитию отраслей-поставщиков и отраслей-потребителей, а также сегментов услуг, образуя кластер экономической эффективности, который и должен быть объектом анализа.

Как правило, кластеры направлены на достижение следующих целей:

- повышение конкурентоспособности участников кластера за счет внедрения новых технологий;
- снижение расходов и повышение качества соответствующих наукоемких услуг за счет эффекта синергии и унификации подходов к качеству, логистике, инжинирингу, информационным технологиям;
- обеспечение занятости в условиях реформирования крупных предприятий и аутсорсинга;
- консолидированное лоббирование интересов участников кластера в органах власти разного уровня.

Проведенные за рубежом исследования показывают, что кластеры стимулируют значительное повышение производительности и внедрение инноваций. Компании выигрывают, получая возможность обмениваться позитивным опытом и снижать расходы при использовании услуг прежних поставщиков. Ученые и специалисты, учитывая особенности развития государств мира, выделяют шесть наиболее характерных моделей построения кластерных структур по следующим ключевым характеристикам: степень рыночных взаимосвязей и конкуренции (К); наличие прямых иностранных инвестиций (ПИИ); степень развития малого бизнеса (МБ); наличие инноваций (ИН), в том числе импортированных инновационных технологий; интернационализации бизнеса и инноваций (ИТ); наличие фирм-лидеров (ФЛ) (рис. 1).

В соответствии с этим, модели промышленных кластеров имеют следующие особенности и возможность применения (табл. 1).

Методика выбора моделей кластерных структур для их формирования в экономике страны состоит, как правило, из трех этапов:

- определение наличия шести основных ключевых характеристик кластера в соответствии с институциональными особенностями развития страны (из шести ключевых характеристик в каждой из моделей присутствуют, по меньшей мере, три);
- определение характерных признаков моделей, которые являются эталоном для формирования кластеров;
- определение предпосылок и возможностей формирования кластеров в регионах страны согласно выбранной модели.

Выбор моделей кластерных структур для их построения основывается на идентификации признаков, которые являются наиболее характерными для каждой из них, а также на определении предпосылок и возможностей формирования кластеров в регионах страны по выбран-

ной модели. Этот подход можно рассмотреть на примере Украины. Так, рассматривая возможность использования итальянской модели промышленного кластера, можно констатировать, что ее внедрение в Украине ограничено относительно слабым развитием малого бизнеса, а также низкой эффективностью его поддержки на государственном и региональном уровнях; отсутствием коллективных институтов по поддержке кластеров. При условии преодоления этих препятствий итальянская модель построения кластера может быть использована в легкой и пищевой промышленности Украины с высокой возможностью ее дифференциации.

Японская модель требует наличия в регионе фирмы-лидера, которая бы была основным инициатором формирования кластера по производству технически сложной продукции. Эта модель может быть использована в некоторых отраслях и регионах Украины.

Финская модель кластера актуальна для регионов и производств, в которых изготавливается продукция на экспорт и которые имеют научно-образовательный потенциал для создания инновационной продукции. В соответствии с этой моделью кластеры формируются при наличии в регионе фирмы-лидера. Перспективной моделью организации промышленных кластеров в некоторых регионах Украины является также индийско-китайская модель.

Наиболее низкая степень использования в Украине характерна для североамериканской модели, эффективность которой существенно зависит от степени развития рыночных институтов и конкуренции в стране. По результатам изучения зарубежного опыта внедрения кластерных моделей развития экономики регионов и специфики современного этапа развития национальной экономики разработаны общие методические рекомендации по формированию кластерных структур в регионах страны.

Формирование инновационных научно-производственных кластерных структур, которые способны обеспечить экономический рост как в регионе, так и в стране в целом, требует разработки концептуальной схемы основных этапов их создания. Концептуальная схема основных блоков и этапов формирования инновационных научно-производственных кластерных структур представлена на рис. 2.

Схема состоит из трех блоков:

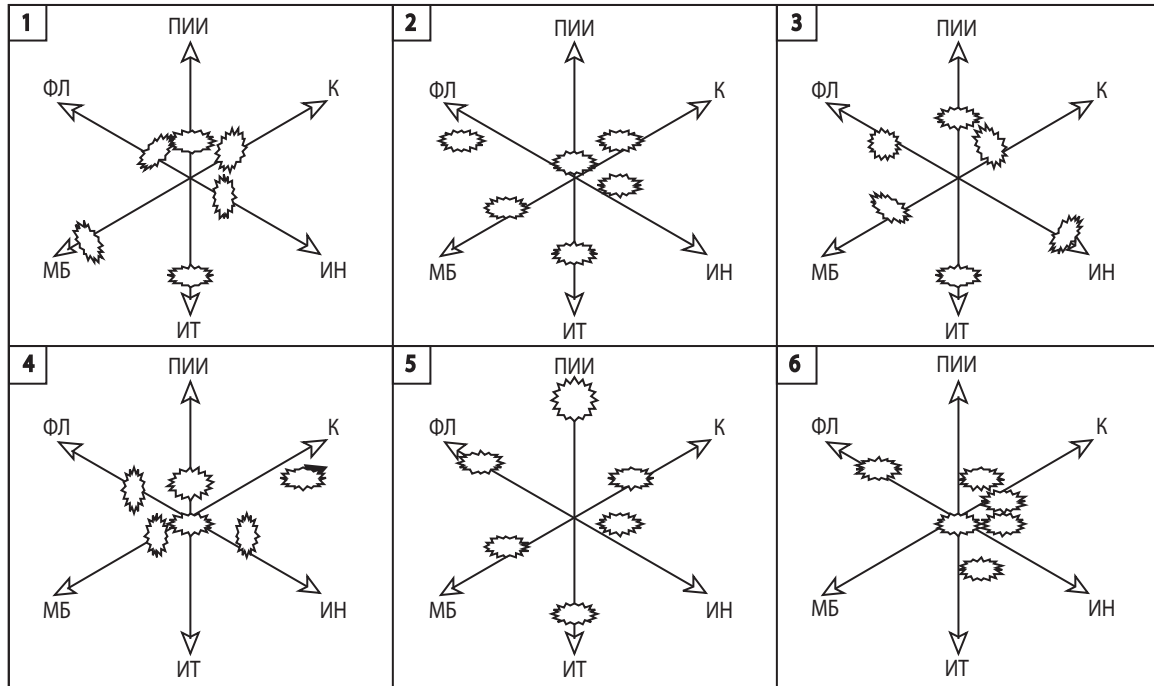
первый блок – количественная и качественная характеристика основных идентифицированных признаков формирования кластерной структуры;

второй блок – определение организационной структуры кластера;

третий блок – разработка организационного обеспечения эффективного формирования и развития кластерной структуры.

Принципиально важное значение имеет первый блок, который позволяет определить потенциал кластеризации экономики определенного региона. Он включает три этапа.

Первый этап связан с определением отраслей-«локомотивов» экономического роста в регионе. Отрасль мож-



Типы моделей: 1 – итальянская; 2 – японская; 3 – финская; 4 – североамериканская; 5 – индийско-китайская; 6 – советская

Рис. 1. Модели построения промышленных кластеров в мировой экономике [18]

Таблица 1

Отличительные признаки и возможности применения разных моделей промышленных кластерных структур в мировой экономике

Модель кластерной структуры	Отличительные признаки моделей кластерных структур	Возможности использования
1	2	3
Итальянская модель	Итальянская модель промышленного кластера состоит из множества небольших фирм, которые объединяются в разные ассоциации для повышения своей конкурентоспособности. Значительную роль в развитии итальянских кластеров играют «коллективные институты» – национальные конференции ремесленников; промышленные парки, финансовые и маркетинговые консорциумы, технологические институты	Может быть использована при организации производства продукции невысокого технического уровня с высокой степенью ее дифференциации
Японская модель	В японской модели кластера ведущую роль играет крупная компания, имеющая высокий масштаб производства и интегрирующая большое количество поставщиков на разных стадиях технологической цепочки. Характерной чертой является постоянное совершенствование техники и технологий, всех направлений деятельности. Снабжение комплектующих для главной фирмы кластера осуществляется по принципу «пирамиды»	Может быть использована в производствах, связанных с изготовлением технологически сложной наукоемкой продукции
Финская модель	Характерными признаками финской модели кластера являются: интернационализация бизнеса (кластеры в экономике страны не являются абсолютно национальными); изготовление продукции в основном на экспорт; наличие тесных экономических связей со смежными странами; высокий уровень инновационной деятельности; поддержка экспорта высококачественной продукции мощным сектором научно-исследовательских организаций	Может использоваться в небольших странах, где есть дефицит природных ресурсов и небольшой внутренний спрос на конкурентоспособную продукцию

Окончание табл. 1

1	2	3
Индийско-китайская модель	В индийско-китайской модели кластера ведущую роль, как и в японской, играет крупная компания – фирма-лидер. Характерными отличительными признаками являются: высокий уровень интернационализации бизнеса и иностранных инвестиций, которые обеспечивают основу для внедрения современных технологий; высокий уровень экспорта продукции; растущий импорт инновационных технологий; ключевая роль государственной поддержки в развитии кластерных структур; наличие большого количества поддерживающих институтов на мировом, государственном, региональном и местном уровнях; значительный запас дешевых и легкодоступных ресурсов	Может быть внедрена в странах, которые не имеют достаточно передовых технологий, опыта ведения деятельности на мировом рынке
Североамериканская модель	Характерными отличительными признаками северо-американской модели кластерной структуры являются: высокая конкуренция между компаниями одного уровня, который стимулирует внедрение инноваций; мобильность рабочей силы; высокий уровень предпринимательской активности	Может быть использована, если производственный процесс не предусматривает установления тесных взаимосвязей между предприятиями; в стране, где хорошо развиты рыночные институты; среди производителей продукции существует сильная конкуренция
Модель постсоветских стран	В модели промышленных кластеров постсоветских государств рыночные отношения и конкуренция сведены к минимуму, интернационализация инноваций не развита, недостаточно развит малый бизнес. Отличительными признаками является их построение на основе территориально-производственных комплексов (ТПК) – взаимообусловленных объектов, которые развиваются пропорционально и созданы для решения определенных народнохозяйственных проблем; имеют четкую специализацию в масштабе страны и региона; сконцентрированы на ограниченной территории, которая располагает необходимыми ресурсами	Может использоваться в сырьевых регионах постсоветских стран со слабо развитой обрабатывающей промышленностью

но считать «локомотивом» экономического роста в регионе, если она имеет значительный удельный вес в общем объеме реализованной продукции, произведенной в регионе. Этот признак можно считать предпосылкой целесообразности формирования в отрасли инновационных научно-производственных кластерных структур. Основным показателем для идентификации определенных производств в отрасли, которые являются «локомотивами» или «точками» экономического роста в регионе, является уровень локализации производства *i*-ой продукции в *j*-м регионе по сравнению с другими регионами страны, и ее экспортный потенциал, то есть объемы производства продукции на экспорт.

Уровень локализации производства *i*-ой продукции отрасли на территории *j*-го региона свидетельствует о степени концентрации данного производства именно на территории этого, а не другого региона, что является определенным преимуществом при решении вопроса о формировании и государственной поддержке инновационных научно-производственных кластерных структур.

Оценку уровня локализации производства продукции необходимо выполнять по двум группам показателей: непосредственно по показателям локализации производ-

ства *i*-ой продукции отрасли на территории *j*-го региона и локализации производства *i*-ой продукции отрасли на экспорт в *j*-м регионе.

Коэффициент локализации производства ($K_{лi}$) *i*-ой продукции на территории региона может быть рассчитан как отношение объемов ее производства в *j*-м регионе ($V_{лpij}$) к объемам производства той же продукции отрасли в других регионах страны ($V_{лki}$)

$$K_{лi} = V_{лpij} : V_{лki} \quad (1)$$

Коэффициент локализации производства *i*-ой продукции на экспорт ($K_{лэки}$) рассчитывается аналогично:

$$K_{лэки} = V_{эpij} : V_{эki} \quad (2)$$

где $V_{эpij}$ – объем производства *i*-ой продукции в отрасли на экспорт в *j*-м регионе;

$V_{эki}$ – объем производства *i*-ой продукции в отрасли на экспорт в других регионах страны.

Если расчетный показатель является достаточно высоким, производство (предприятие) выступает как «точка» экономического роста в регионе, который свидетельствует о целесообразности формирования кластерной структуры.

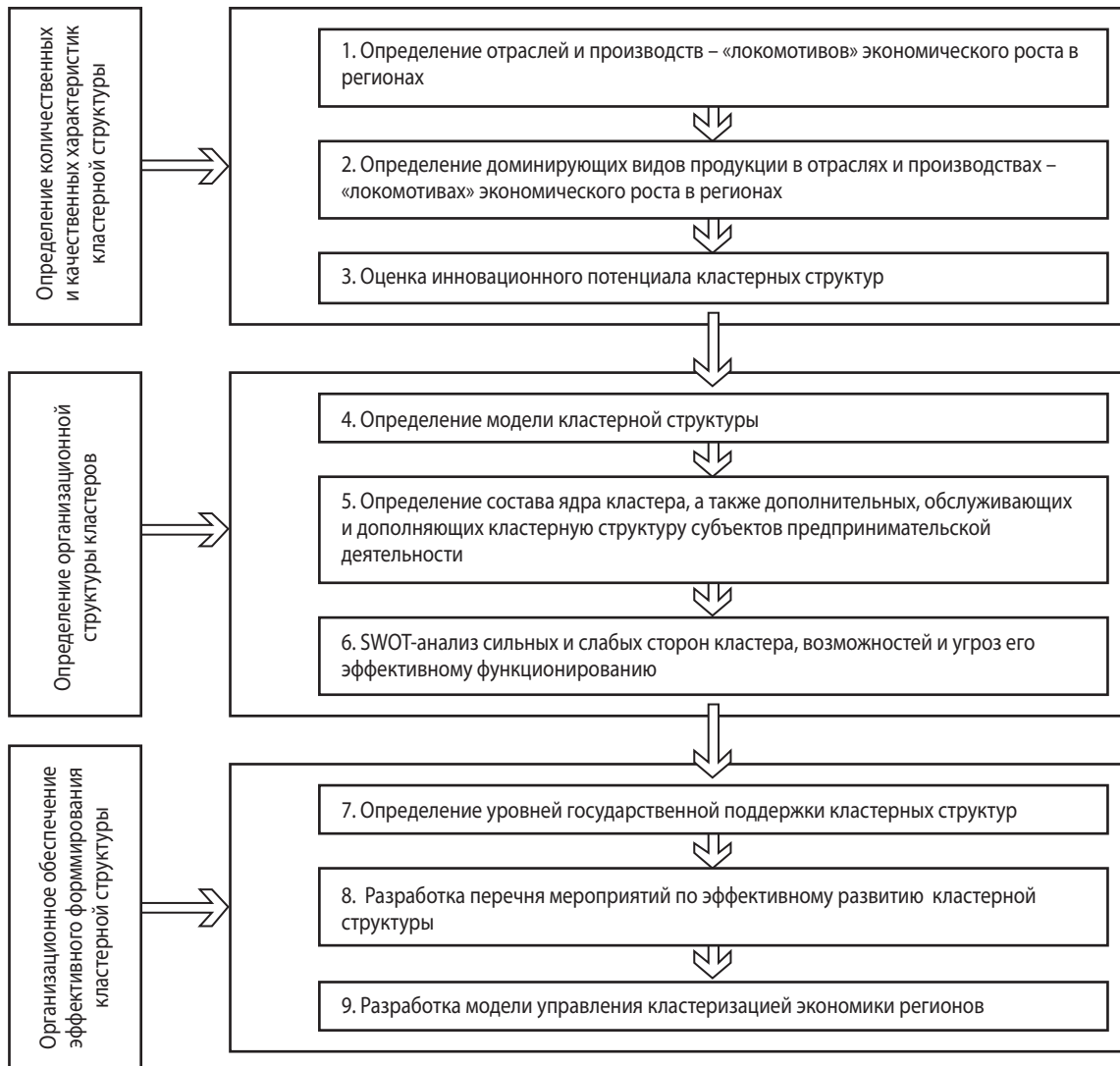


Рис. 2. Схема основных блоков и этапов формирования региональных инновационных научно-производственных кластерных структур

Второй этап формирования инновационных научно-производственных кластерных структур связан с определением доминирующих видов продукции в производствах – «локомотивах» экономического роста в регионе, в т. ч. на экспорт.

Доминирующей считается продукция, которая имеет наиболее высокие значения расчетных показателей локализации ее производства в регионе, а также позитивную динамику роста объемов производства на экспорт.

Третий этап связан с определением инновационного потенциала кластерной структуры, который является основой динамического развития экономик многих стран мира. Без наличия инновационного потенциала ни одна кластерная структура не может быть устойчивой. Поэтому инновационная составляющая в аналитической последовательности логических процедур обоснования устойчивости каждой кластерной структуры имеет большое значение.

Наличие инноваций (новых продуктов, технологий, способов коммерческого использования товара, осво-

енных новых рынков сбыта, новых источников сырья и других качественных изменений) обеспечивает предпосылки для экономического прорыва и активно влияет на усиление конкурентных преимуществ кластерной структуры.

Инновационный потенциал кластерной структуры может быть охарактеризован по таким показателям, как:

- удельный вес инновационной продукции, являющейся новой для рынка и реализованной фокальным предприятием «ядра» кластера, в общем объеме реализованной инновационной продукции региона за пределы Украины ($K_{ин,р}$);
- удельный вес объема новой для рынка инновационной продукции, реализованной фокальным предприятием «ядра» кластера за пределы Украины, в объеме реализованной предприятием инновационной продукции, которая является новой для рынка ($K_{ин,н}$).

Значение $K_{ин,р}$ может быть определено как соотношение объема реализованной, новой для рынка, инновационной продукции, которая произведена фокальным предприятием «ядра» кластера ($V_{ин,н}$), к общему объему реализованной инновационной продукции региона за пределы Украины ($V_{ин,р}$).

$$K_{ин,н} = \frac{V_{ин,н}}{V_{ин,н.о.}} \times 100, \quad (3)$$

Значение $K_{ин,н}$ рассчитывается по формуле:

$$K_{ин,н} = \frac{V_{ин,н}}{V_{ин,р}} \times 100, \quad (4)$$

где $V_{ин,н}$ – объем реализованной за пределы Украины инновационной продукции, которая является новой для рынка, фокальным предприятием ядра кластера;

$V_{ин,н.о.}$ – общий объем реализованной инновационной продукции фокальным предприятием ядра кластера, которая является новой для рынка.

Второй блок концептуальной схемы основных этапов формирования региональных инновационных научно-производственных кластерных структур включает четвертый, пятый и шестой этапы, а именно: определение модели кластера, состава «ядра» кластера, а также SWOT-анализ кластерной структуры.

Исследование моделей построения кластерных структур в разных странах мира свидетельствует о целесообразности использования в Украине японской и финской моделей. Японская модель требует для каждого

кластера в регионе наличия фирмы-лидера (фокального предприятия), которая была бы основным инициатором его формирования. Финская модель актуальна в случае изготовления продукции на экспорт и активного создания инновационной продукции.

Развернутая структурная модель инновационного научно-производственного кластера с точки зрения внутренней и внешней среды, которую целесообразно использовать в Украине, представлена на рис. 3.

В модели сделан акцент на основных важнейших составляющих внутренней и внешней среды по отношению к инновационной научно-производственной кластерной структуре. Внешняя среда представлена органами государственной и региональной власти и управления; инвесторами и финансовыми посредниками, необходимыми для осуществления кластером эффективной инновационной и хозяйственной деятельности. От их скоординированных действий зависит эффективность функционирования кластерной структуры в целом.

Внутренняя среда кластерной структуры представлена, во-первых, его ядром, в состав которого входят ведущие предприятия региона (в том числе фокальное предприятие), производящие конкурентоспособную продукцию, а также научно-исследовательские учреждения и высшие учебные заведения как генераторы инновационных идей и кадрового обеспечения. Во-вторых, внутренняя среда представлена обслуживающими, дополняющими и вспомогательными предприятиями.

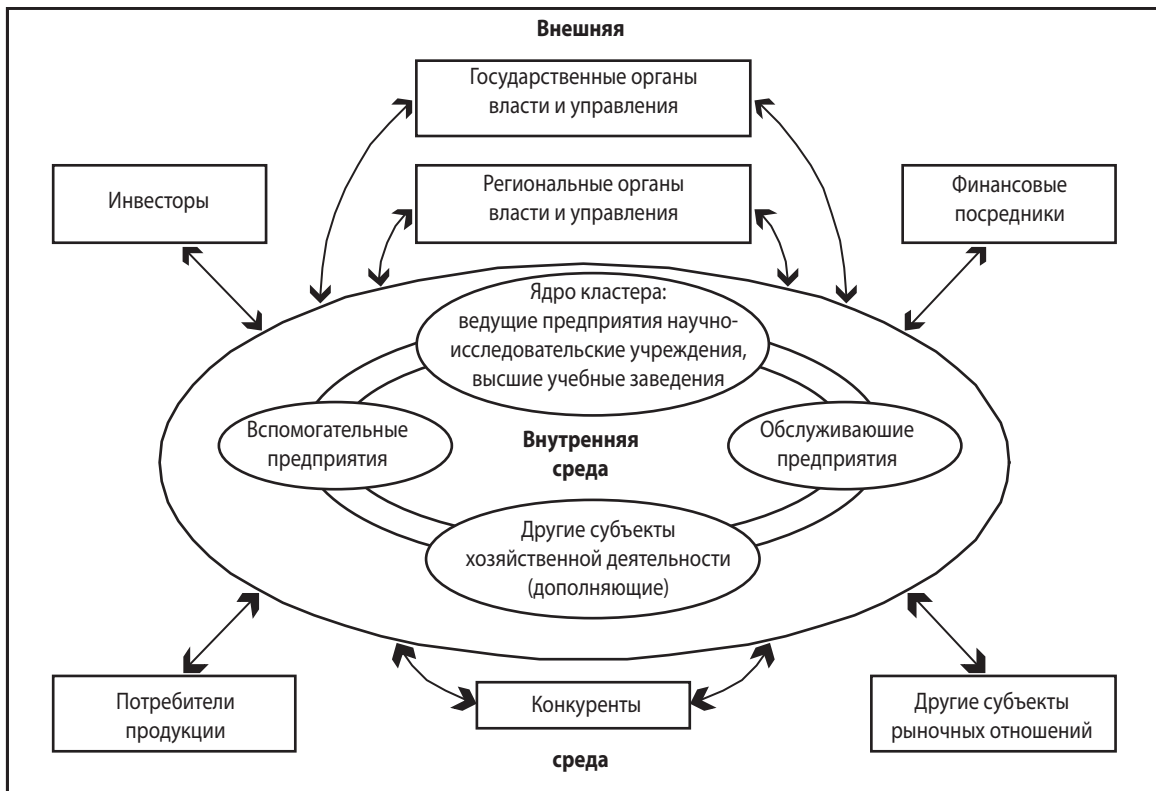


Рис. 3. Развернутая структурная модель инновационного научно-производственного кластера

Обслуживающие предприятия – это предприятия, поставляющие сырье, комплектующие и др. Вспомогательные – это рыночные институты (брокеры, консультанты и т. п.). К дополняющим предприятиям относятся сбытовые, транспортные и другие субъекты предпринимательской деятельности в составе кластерной структуры.

Пятый этап связан с определением состава «ядра» кластера, а именно фокального предприятия – корневой фирмы, научно-исследовательских учреждений, проектных организаций, высших учебных заведений, других предприятий, которые будут составлять «ядро» инновационного научно-производственного кластера, а также вспомогательных, обслуживающих и дополняющих кластерную структуру субъектов предпринимательской деятельности.

Фокальное предприятие кластерной структуры, или корневая фирма, определяется по показателям производства доминирующей продукции в отрасли на этом предприятии. Одновременно оценивается степень рыночной адаптации этого предприятия.

В качестве показателя рыночной адаптации фокального предприятия – «ядра» кластера предлагается рассматривать показатель удельного веса его продукции на внешнем рынке по сравнению с другими странами – производителями аналогичной продукции:

$$K_{pa} = \frac{S_{эк}}{S_{об}} \times 100, \quad (5)$$

где K_{pa} – показатель рыночной адаптации фокального предприятия «ядра» кластера;

$S_{эк}$ – объемы продукции фокального предприятия «ядра» кластера на мировом рынке, тыс. долл. США;

$S_{об}$ – общий объем выработанной аналогичной продукции в других странах мира, млн долл. США;

Третий блок концептуальной схемы основных этапов формирования инновационных научно-производственных кластерных структур состоит из седьмого, восьмого и девятого этапов.

Седьмой этап – это определение уровней государственной поддержки кластерных структур. Он тесно связан с восьмым этапом.

Определение уровней государственной поддержки и разработка перечня мероприятий по эффективному развитию кластерных структур находится в плоскости определения их значения на государственном и региональном уровнях.

Структурно основные показатели для оценки значения кластерных структур на государственном и региональном уровнях необходимо разделить на количественные и качественные, специфические и общие (рис. 4).

Количественные показатели характеризуют рост объемов производства продукции, в т. ч. на экспорт, а также увеличение количества рабочих мест в результате создания кластера.

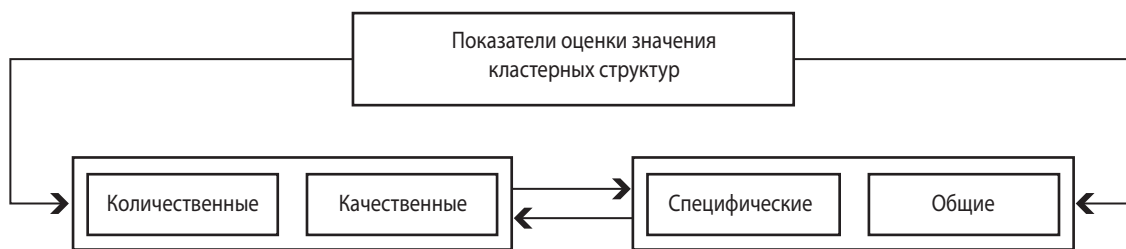


Рис. 4. Структура показателей оценки эффективности научно-производственных кластерных структур

Качественные показатели – это показатели, характеризующие:

- наличие и степень активности научно-исследовательских учреждений и проектных организаций, связанных с данной отраслью (производством, предприятием);
- наличие высших учебных заведений и других учреждений по профессиональной подготовке кадров для отрасли (кластера);
- наличие и степень активности других организаций и учреждений, которые будут содействовать развитию данной кластерной структуры;
- заинтересованность и степень содействия государственных учреждений формированию кластерной структуры.

Специфические показатели связаны с региональным размещением, отраслевой спецификой и возможностью

организационного построения кластера. Выгодное региональное размещение кластера уже автоматически является определенным фактором его потенциальной эффективности. Для каждого кластера важным является учет исторических и технологических особенностей, связанных с уровнем освоения тех или иных территорий.

Общие показатели оценки значения кластерных структур следующие:

на государственном уровне – объемы производства продукции на экспорт;

на региональном уровне – увеличение объемов реализации продукции отраслей, в которых функционируют кластерные структуры.

Эти показатели позволяют выделить по степени важности для страны и региона два основных типа кластерных структур (табл. 2).

Для эффективного функционирования кластерных структур, которые являются стратегически важными для

Таблиця 2

Группировка кластерных структур по степени их важности для страны и региона

Тип кластерной структуры	Характеристика типа кластера	Степень важности кластера	Вид поддержки
1	Значительные объемы производства продукции на экспорт в сочетании с ростом общих объемов реализации продукции кластера («+», «+»)	Стратегически важный для страны и региона	Активная поддержка со стороны государства и региона
2	Незначительные объемы производства продукции на экспорт в сочетании с высоким общим объемом реализации продукции кластера («-», «+»)	Важный для страны и стратегически важный для региона	Активная поддержка со стороны региональных органов государственного управления и местного самоуправления

страны и региона, необходимо обеспечить их активную государственную поддержку. Одним из эффективных направлений такой поддержки может быть установление различных правовых режимов для отдельных кластерных структур, например, возрождение специальных (свободных) экономических зон (СЭЗ), территорий приоритетного развития (ТПР), промышленных зон и технологических парков.

Цель создания таких правовых режимов для отдельных кластерных структур – «привлечение иностранных инвестиций и содействие им, активизация совместно с иностранными инвесторами предпринимательской деятельности для наращивания экспорта товаров и услуг, поставок на внутренний рынок высококачественной продукции и услуг, привлечение и внедрение новых технологий, рыночных методов ведения хозяйства, развитие инфраструктуры рынка, улучшение использования природных и трудовых ресурсов, ускорение социально-экономического развития Украины» [19].

Одним из важнейших этапов в формировании региональных кластерных структур является девятый этап, который связан с разработкой модели управления кластеризацией экономики региона. Задача этого этапа – активизация процессов кластеризации в регионе, привлечение к этим процессам потенциальных участников. Для того чтобы процесс кластеризации реально начался, необходима инициатива властных структур. Действия власти должны быть направлены на формирование координационного центра с целью содействия созданию кластерной структуры.

Предложенная методика по использованию кластерной технологии позволяет применить в отечественной практике имеющийся зарубежный опыт для устойчивого развития экономики региона и достижения ряда целей: повышение уровня и качества жизни населения, усиление конкурентоспособности и конкурентных преимуществ бизнеса, перехода к комплексному использованию потенциала развития региона. При этом полностью учитываются существующие особенности, как на региональном, так и на общегосударственном уровнях, условия, факторы и преимущества региона.

Литература

- Porter M.E. Clusters and the new economics of competition // Harvard Business Rev., 1998. Nov.– Dec. P. 77–90.
- Enright M J. Why Clusters are the Way to Win the Game? // Word Link, No: 5, July/August, 1992. – P. 24-25.
- Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Ed by E. Dirven, J. Grocnewegen and S/ van Hoof. Utrecht, 1993. P. 87–102.
- Стратегія економічного і соціального розвитку Дніпропетровської області на період до 2015 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm.dp.gov.ua>.
- Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Zakon.rada.gov.ua>
- Асаул Л. Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система [Электронный ресурс] // Экономика строительства. 2004. – № 6. – Режим доступа: <http://www.mbrk.ru>.
- Бондаренко В. Малые предприятия в системе кластеров // Бизнес для всех. – 2005. – № 33. – Режим доступа: <http://www.businesspress.ru>.
- Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008. – 72 с.
- Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003– 2011 рр.». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Zakon.rada.gov.ua>
- Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21.07.2006 року № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.nreg=100-2006-4.EF>
- Проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції кластеризації економіки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
- Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.tpprf.ru>.

13. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. – 2003. – № 5. – С. 27–32.
14. Горшенева О. В. Кластеры: сущность, виды, принципы организации и создания в регионах // Экон. вестник Ростов. гос. ун-та. – 2006. – № 4, Ч. 2. – С. 17–23.
15. Взаимодействие малого и крупного бизнеса // Информ.-аналит. сб. Института предпринимательства инвестиций. – М. – 2003. – Апрель. – Режим доступа: <http://www.mbrk.ru>.
16. Шапкин И. Н. Управление региональным хозяйством. – М: Кнорус, 2005. – 167 с.
17. Егоров О. И. Зарубежный опыт региональной науки, региональной политики и территориального развития / О. И. Егоров, О. А. Чигаркина // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 1. – С. 22–28.
18. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта / Серия «Аналитические доклады». – Екатеринбург: Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ. – 2008. – №2. – 41 с.
19. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» № 334/94-ВР від 28 грудня 1994 р. // www.rada.gov.ua.

УДК 330.342

О НЕОБХОДИМОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

ТИЩЕНКО Александр Николаевич

доктор экономических наук, профессор

В конце 70-х гг. XX в. в развитых странах произошли изменения в походе к государственному управлению. Господствующее положение в мире заняло неолиберальное мировоззрение и неоклассическая экономическая теория, что привело к ослаблению внимания по отношению к развитию территорий. Теории и модели регионального экономического роста неоклассического направления основываются на факторах, определяющих производственный потенциал территории. При этом регионы рассматриваются как единицы производства, между которыми посредством рынков факторов может установиться взаимосвязь и равновесие. Рост экономики в регионах определяется обеспеченностью этими факторами производства, а ее уровень достигается посредством межрегионального движения факторов. Предполагается, что со временем, благодаря их мобильности, дифференциация уровня развития регионов должна исчезать, и будет происходить сближение региональных уровней экономического развития [8]. Однако практически конвергенция не наблюдается. Это происходит потому, что неоклассическая модель роста подразумевает равенство для всех регионов таких показателей производства, как вклад физического и человеческого капитала в ВРП, темп технического прогресса, нормы сбережений и амортизации, темпы роста населения, в то время как в действительности каждый регион имеет свою траекторию устойчивого роста [3]. Кроме того, неклассические теории не придают должного значения региональным или пространственным факторам. Подобной точки зрения придерживаются М. Портер, П. Круг-

ман и др. Последнему принадлежит известное замечание – «экономика существует и занимает место на карте...» [15].

В настоящее время преобладает мнение, что «в стране, где нет регионов, не может быть развития: государство и общество развиваются территориями» [7]. В основе современных теорий региональной экономики лежит теория размещения производства и промышленности [12; 14], в которой появилось понятие экономического пространства, представление о географическом положении как важнейшем элементе размещения промышленности, и введены в рассмотрение в качестве факторов не только затраты на топливо, сырье, рабочую силу, транспорт, а также фактор агломерации (группировка поселений, объединенных не только в пространственном смысле, но обладающих развитыми производственными, культурными, рекреационными связями), который обеспечивает совокупную экономию за счет совместного размещения предприятий в одном месте. Одно из важнейших направлений в теории размещения связано с работой Т. Хагерстанда, в которой исследовались проблемы пространственного развития в условиях научно-технической революции [2]. Решение практических задач привело к созданию сложной и разветвленной теории размещения производства, которые условно представлены двумя школами: советской и западной. Для первой наиболее типичным было решение задачи размещения с точки зрения минимизации совокупных затрат, во второй особое место уделяется влиянию рынка.

В научной литературе насчитывается несколько десятков трактовок понятий «регион» и «район» (или «область»), которые лежат в основе разнообразных теорий и направлений современных региональных исследований. Основная причина двойственности в определении понятия «регион» заключается в том, что между понятиями «регион» и «район» (или «область») зачастую ставят знак равенства. Часть исследователей трактует регион как определенную часть хозяйственного комплекса страны, которая отличается географическими условиями, природно-ресурсной специализацией и является относительно замкнутой как в производственно-техническом, так и в экономическом отношении. Другая часть исследователей под регионом

понижает единицу административного деления страны. Особенностью понятий первой группы является размытость границ региона, в качестве критериев определения которых предлагают комплексность социально-экономического и экологического развития; способность создавать условия для проживающего в регионе населения; производить товары и услуги в объеме, обеспечивающем возможность удовлетворения потребности в них регионального и других рынков. В этой группе понятие «регион» характеризуется как административно-территориальная общность, единый социально-экономический организм, структура которого должна обеспечить повышение эффективности использования общественных фондов потребления, развитие социальной и производственной инфраструктуры. Отдельные исследователи общих проблем формирования рыночных отношений в регионах не принимают во внимание административно-территориальное деление, рассматривая регион с социально-экономической позиции как крупную территорию с более или менее однородными природными условиями, а главным образом – характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной социальной инфраструктурой. Некоторые ученые определяют регион с позиций воспроизводства, наличия ресурсов или государственных органов управления [1; 4].

Переход развитых стран Запада к постиндустриальной стадии развития вызвал ряд новых региональных экономических школ и теорий. Причины их возникновения обусловлены потребностью регионов в обосновании своих управленческих решений на основе знания экономических процессов, приводящих к подъему одних и падению других регионов (теории обострения региональных диспропорций, регионального развития и исторического анализа, неоклассическая теория уравнивания пространственных различий, теории кумулятивных причинных связей, экономической базы, местного роста, создания благоприятной среды для нововведений и др.) [3].

Ряд современных концепций связывает развитие регионов с их способностью реагировать на структурную перестройку экономики и НТП. В трудах основоположников региональной экономики регион выступал как сосредоточение природных ресурсов и населения, производства и потребления товаров, сферы обслуживания и не рассматривался как субъект экономических отношений, носитель особых экономических интересов. В современных теориях регион исследуется как многофункциональная и многоаспектная система. Наибольшее распространение получили четыре парадигмы региона: регион – квазигосударство, регион – квазикорпорация, регион – рынок (рыночный ареал), регион – социум [2].

Регион как квазигосударство (лат. – мнимый) представляет собой относительно обособленную подсистему государства и национальной экономики. Во многих странах такие регионы аккумулируют все больше функций и финансовых ресурсов, ранее принадлежавших центру (процессы децентрализации), а одной из главных функций

региональной власти является регулирование экономики региона. Взаимодействие государственных и региональных властей, а также разные формы межрегиональных экономических отношений (например, в рамках межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия) обеспечивают функционирование региональных экономик в системе национальной экономики.

Регион как квазикорпорация – это крупный субъект собственности (региональной и муниципальной) и экономической деятельности. В таком качестве регионы становятся участниками конкурентной борьбы на рынках товаров, услуг, капитала (примерами могут служить защита торговой марки местных продуктов, соревнование за более высокий инвестиционный рейтинг и т. п.). Регион как экономический субъект взаимодействует с национальными и транснациональными корпорациями. Размещение штаб-квартир и филиалов корпорации, механизмы ценообразования, распределения рабочих мест и заказов, трансфертов доходов, уплаты налогов оказывают сильное влияние на экономическое положение регионов. В меньшей степени, чем современная корпорация, регионы обладают значительным ресурсным потенциалом для саморазвития. Расширение экономической самостоятельности регионов (путем передачи экономических прав от центра) – одно из главных направлений рыночных реформ.

Подход к региону как рынку, имеющему определенные границы (ареал), акцентирует внимание на общих условиях экономической деятельности (предпринимательский климат) и особенностях региональных рынков различных товаров и услуг, труда, кредитно-финансовых ресурсов, информации, знаний и т. д. Исследования в рамках данного подхода выделяют в особое направление – региональное регионоведение.

Первые три парадигмы в теории региона включают проблему соотношения рыночного саморегулирования, государственного регулирования и социального контроля. Подход к региону как социуму (общность людей, живущих на определенной территории) выдвигает на первый план воспроизводство социальной жизни (населения и трудовых ресурсов, образования, здравоохранения, культуры, окружающей среды и т. д.) и развитие системы расселения. Данный подход шире экономического. Он включает культурные, образовательные, медицинские, социально-психологические, политические и другие аспекты жизни регионального социума. В теории региональной экономики развиваются и другие специализированные подходы, например, регион рассматривается как подсистема информационного общества или как непосредственный участник интернационализации и глобализации экономики.

Сходство региона и национальной экономики определяет возможности применения для региона макроэкономических теорий (неоклассических, неокейнсианских и др.), особенно тех, которые ставят во главу угла производственные факторы, занятость, доходы. Теории региональной макроэкономики больше соответствуют парадигме «регион как квазигосударство». Такое применение более адекватно для однородных (гомогенных) регионов.

Микроэкономические теории целесообразно привлекать тогда, когда представления региона как однородного пространства недостаточно и необходимо принимать во внимание внутренние различия (узловой или поляризованный регион). Теория и методология микроэкономического анализа больше соответствуют парадигмам «регион как квазикорпорация» и «регион как рынок». Эволюция теории региона отражает повышение роли нематериальных целей и факторов экономического развития, возможности междисциплинарных знаний и перехода региона на модель устойчивого эколого-социо-экономического развития.

Подход к региону как к многофункциональной и многоаспектной сложной социально-экономической системе, связанной множеством отношений как с внешней (в том числе с государством, как надсистемой), так и внутренней средой, специфика которой представлена отношениями региона с территориальными единицами и хозяйствующими субъектами, рассмотрение его в аспекте каждой из указанных парадигм делает очевидным необходимость наличия стратегии для полноценного функционирования и развития его экономики и социума. В политической, научной и экономической элите общества формируются основные цели региональных стратегий: состояние защищенности личности и общества, обеспечение конституционных прав, свобод, достижение высоких стандартов жизнеобеспечения граждан, повышение конкурентоспособности и устойчивый экономический рост региона, развитие науки, технологий, образования, здравоохранения и культуры [13]. Такие цели органично вытекают из основной парадигмы развития регионов – концепции устойчивого развития, главная идея которой заключается в наличии взаимозависимости между социально-экономическим и экологическим аспектами развития. Сам термин «устойчивое развитие» получил широкое распространение после публикации доклада «Наше общее будущее», представленного в ООН международной комиссией по окружающей среде и развитию (МКОСР) в 1987 г. В докладе выдвинута новая концепция устойчивого развития как альтернатива развитию, основанному на неограниченном экономическом росте. Концепция устойчивого развития основывается на трех основных принципах [9]:

- обеспечение сбалансированности экономики и экологии, то есть достижение такой степени развития, когда люди в производственной или иной экономической деятельности перестают разрушать среду обитания;
- достижение сбалансированности экономической и социальной сфер, взятых в ее человеческом измерении, что означает максимальное использование в интересах населения тех ресурсов, которые дает экономическое развитие;
- решение задач, связанных с развитием, не только в интересах ныне живущих, но и всех будущих поколений, имеющих равные права на ресурсы.

Начиная с конца XXв., ведущие экономисты развитых

стран, экспертные сообщества, органы государственного управления уделяют большое внимание проблеме регионального развития и разработке региональных стратегий. Экономическое развитие охватывает широкий спектр интересов, и это обуславливает существование множества различных трактовок данного понятия. Для большинства экономистов его смысл заключается в ускорении экономического роста. В понимании бизнес-сообщества экономическое развитие предполагает повышение конкурентоспособности страны. Сторонники активного государственного вмешательства в экономику идентифицируют экономическое развитие с промышленной политикой. Защитники окружающей среды представляют его как устойчивое развитие, гармонизирующее естественную и общественную системы. Лидеры профсоюзов видят в экономическом развитии средство повышения заработных плат и социальных выплат, повышение уровня образования и качества подготовки кадров. Для общественных лидеров и специалистов сферы местного самоуправления это способ укрепления экономики отдельных территориальных образований, сокращение бедности и неравенства. Для чиновников экономическое развитие означает создание рабочих мест. То есть, экономическое развитие предусматривает подъем материального уровня жизни и социальной обеспеченности населения на устойчивой основе, которая будет достигаться за счет ускорения экономического роста, повышения конкурентоспособности отдельных территориальных образований, создания условий для всеобщей занятости и увеличения доходов населения, улучшения инфраструктуры, роста объемов и повышения качества социальных услуг.

Существует множество определений категории «стратегия развития». По П. Друкеру [5], стратегия есть способ достижения желаемых результатов, которая позволяет искать и использовать в своих интересах благоприятные возможности. Современные исследования предлагают понимание стратегии развития как «социально-управленческий процесс, посредством которого обеспечивается удовлетворение потребностей индивидуумов и групп людей в целенаправленной трансформации параметров и позиции формируемых и действующих социально-экономических систем в неконтролируемой среде» [11]. Стратегии развития региона группируют в зависимости от стратегических приоритетов на: стратегии стабильности функционирования (они являются основными для развития региона, обеспечивая стабильность его функционирования и существования); ключевые стратегии (которые оказывают доминирующее влияние на конкурентоспособность региона, выделяя его среди множества других территорий); новаторские стратегии (которые формируют потенциал успеха региона в будущем). Исходя из концепции, стратегия устойчивого развития региона должна учитывать интересы различных групп акторов: власти, бизнеса, населения региона (рис. 1).

В настоящее время во многих зарубежных странах растет децентрализация государственного управления, его регионализация. Наиболее важным элементом организации управления региональным развитием являются от-

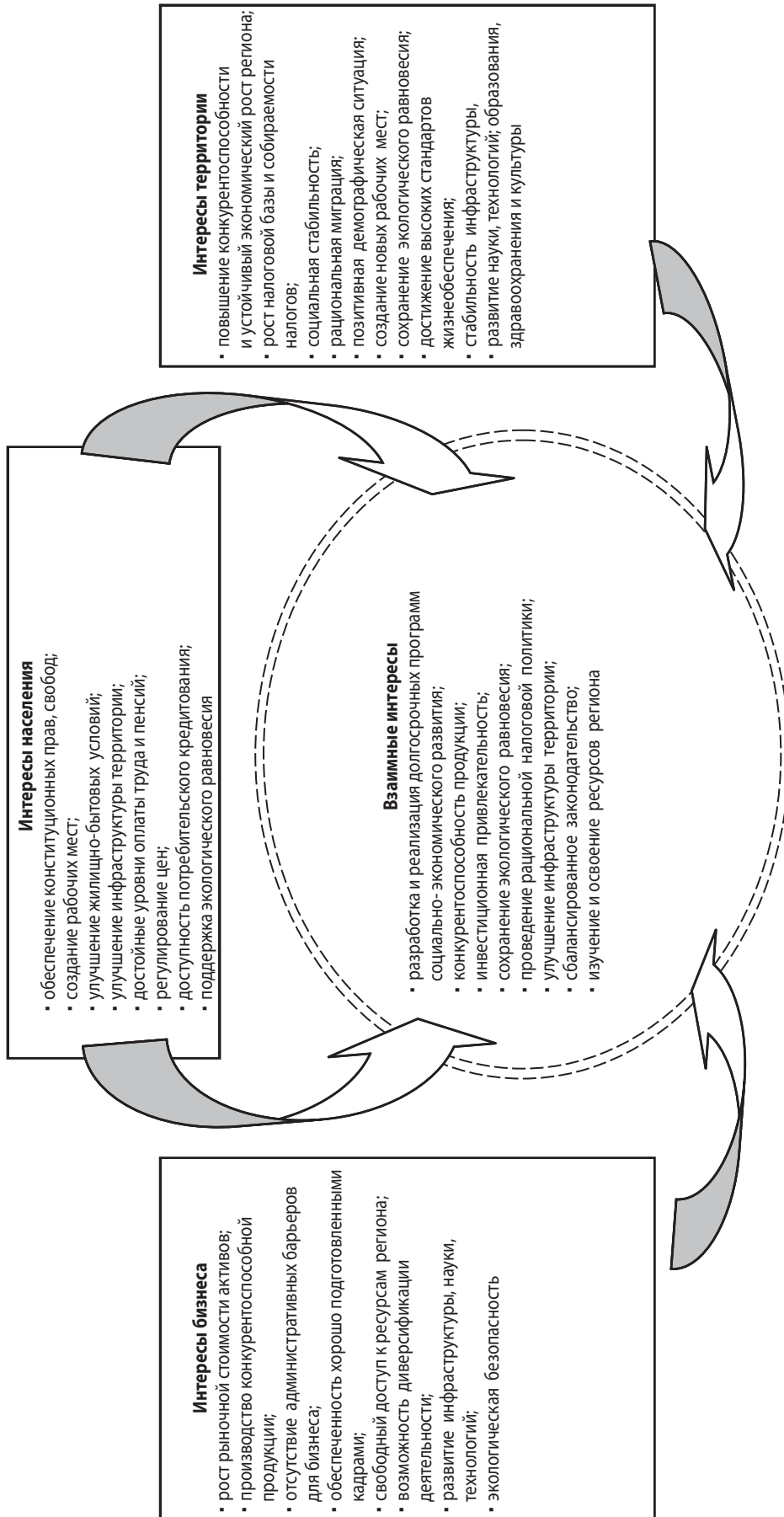


Рис. 1. Взаимодействие основных интересов акторов региона

ношения «центр-регион». Они во многом обуславливают отличительные качества региональной политики, а также применение инструментов и методов управления.

Между центральной властью и регионами возникают экономические отношения, которые в наиболее концентрированном виде отражаются в разделении полномочий в экономической сфере между правительством и региональными властями, в организации бюджетной системы, а также в государственной региональной экономической политике [10]. Анализ стран ЕС выявляет определенные сходства элементов управления развитием регионов, при сохранении значительных национальных свойств. ЕС использует систему бюджетно-финансового выравнивания при усилении стимулирующей функции, способствуя развитию региональных инициатив и экономического потенциала регионов. Поощрение инноваций, являющихся условием устойчивого развития и повышения конкурентоспособности европейской экономики, относится к одним из наиболее приоритетных целей экономической стратегии ЕС. В экономических стратегиях европейских стран в системе целей обязательно присутствует развитие «экономики, базирующейся на знании», в том числе за счет государственной поддержки инновационных предприятий, налоговых льгот и совершенствования законодательства [6].

События недавнего глобального финансово-экономического кризиса продемонстрировали, что не может быть эффективной, социально ориентированной рыночной экономики без активной регулирующей роли государства. Политика государственного невмешательства неизбежно приводит к нарастанию разного рода противоречий, способных разрушить целостность национальной экономики и общества. Сам же рынок рассматривается как социально-ориентированный, эффективно регулируемый и органически вписанный в соответствующие социально-экономические модели, весьма многообразные и не исключаящие друг друга. Поэтому для эффективного управления экономической системой очевидна необходимость усиления роли государства, поиска рационального сочетания государственного и рыночного регулирования. В основе такой модели должны находиться обоснованные идеи и критерии выработки системы приоритетов регионального развития.

Одна из особенностей современного мира заключается в том, что большие различия между странами в целом сочетаются со значительным сходством между определенными типами регионов в разных странах. Отсюда и наличие многих общих черт в подходах разных государств к своим внутренним региональным проблемам. Таким образом, исследования и регулирование регионального развития в Украине нужно проводить с учетом богатейшего мирового опыта.

Такие крупные развитые страны, как США, Канада и Австралия дают много примеров решения региональных проблем, являющихся актуальным для Украины. Это проблемы изменения территориального разделения труда и усиления межрегиональной кооперации, конвергенции регионов по уровню социально-экономического раз-

вития, реструктуризации старопромышленных регионов, освоения периферийных регионов с богатыми природными ресурсами, регулирования миграции между городами и сельской местностью, модернизации инфраструктурных систем, оздоровления экологической ситуации в регионах и многие другие. Многие средние и малые по территории страны также обладают ценным опытом решения региональных проблем. Главным при этом является региональное многообразие и степень активности региональной политики государства.

Например, в Германии интересен опыт реструктуризации новых восточных земель и их экономической интеграции с западными землями. В Италии – политика преодоления социально-экономических контрастов между Севером и Югом. Заслуживают внимания децентрализация промышленного производства, сохранение рекреационных территорий и создание системы технополисов в Японии. Разрешение конфликтов между центром и национальными автономиями в Испании, осушение и освоение больших участков моря в Нидерландах также представляют собой полезный опыт решения региональных проблем.

И перечисленные выше, и многие другие страны обладают ценным опытом территориального обустройства на уровне агломераций, городов, сельских местностей, санации депрессивных территорий, «рассеивание» безработицы, рационального использования земли, охраны окружающей среды.

Одной из проблем Украины, имеющей одну из самых больших территорий в Европе, является неравномерность экономического развития регионов. Переход национальной экономики к рыночным отношениям, а также принятие властью неоллиберальных и неоклассических концепций трансформации экономики и общества сопровождалось ослаблением государственного экономического регулирования, что отрицательно сказалось на эффективности общественного производства. Особенно это отразилось на хозяйственном и социальном положении регионов. Система государственного регулирования социально-экономического развития регионов оказалась неспособной решать возникшие проблемы, связанные с поддержанием и воспроизводством промышленного и трудового потенциала с учетом требований рынка. В процессе преобразований экономика Украины оказалась на переходном этапе – от централизованно регулируемой к рыночной системе управления, результатом которой стала низкая эффективность функционирования всей социально-экономической системы. В этих условиях актуальным становится разработка стратегии социально-экономического развития регионов страны как на ближайший период, так и на долгосрочную перспективу.

Однако исследования зарубежных ученых по проблемам экономики и управления региональными механизмами в устойчивых экономических системах не всегда могут быть использованы в условиях «молодой» национальной экономики Украины. Определелись требования существенной трансформации теорий региональной экономики, обоснования приоритетов новых условий хозяйствования,

преодоления спада производства и повышения социальной защищенности населения. Все это вызвало необходимость корректировки научных и социально-экономических взглядов и разработки региональных стратегий развития.

Современная Украина имеет много общих региональных проблем не только с развитыми, но и с развивающимися странами, которые уже достигли довольно высоких масштабов развития экономики и сохраняют динамизм социально-экономических преобразований в региональном аспекте. В первую очередь, это Китай и Бразилия. Особый интерес представляют достигнутые этими странами результаты по активному включению регионов в международное экономическое сотрудничество (свободные экономические зоны Китая), экономическому освоению новых регионов (Бразилия), транспортному и энергетическому строительству (Бразилия, Китай) и др.

Следует отметить, что каждая страна, независимо от административно-территориального устройства, уровня развития и т. п., использует методы и инструменты управления регионами с целью обеспечения их эффективного развития, сглаживания межрегиональной дифференциации, обусловленной объективными и субъективными причинами. Особенностью современного этапа управления в Украине является недостаток финансовых средств, требующих распределения, в то время как в развитых странах основным является проблема рационального ассигнования этих средств.

Опыт многих развитых стран и анализ литературных источников подтверждает необходимость и актуальность разработки региональной экономической политики, направленной на устойчивое развитие. При этом можно выделить следующие принципиальные положения и методы проведения региональной политики в развитых странах мира: региональная политика является составной частью национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития страны; наличие специальных региональных программ по развитию промышленности, транспорта, сферы услуг и других сфер экономики, отсталых регионов; разработка специальных экономических, организационных и производственных механизмов, обеспечивающих устойчивое развитие того или иного региона.

К числу обязательных требований, которые должны быть реализованы в условиях устойчивой экономики региона, следует отнести: увеличение численности населения; усовершенствование системы местного самоуправления; развитие малого предпринимательства и сферы услуг; повышение профессионального и общеобразовательного уровня населения; изменения отношения к национальной культуре; исключение межнациональных конфликтов. Переход на уровень устойчивого развития потребует устранить такие негативные тенденции и факторы в экономике региона, как: недостаточный уровень доходов значительной части населения; наличие безработных; низкие объемы выпускаемой промышленной и сельскохозяйственной продукции и ее невысокую конкурентоспособность; финансовую несостоятельность многих предприятий; дотационность субъектов.

Стабильное развитие регионов и надежное функционирование системы «центр – регионы» в развитых странах во многом определяются четким разделением полномочий между центральной, региональной и муниципальной властями, отлаженной системой бюджетирования, применением разнообразных форм и инструментов государственного регулирования, последовательной корректировкой правовых основ, институциональных структур и экономических механизмов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Видяпин В. И. Экономическая теория: учебник / под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина и др. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 714 с.
2. Гаврилов А. И. Региональная экономика и управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://polbu.ru/gavrilov_reconomu/ch19_i.htm
3. Гаджиев Ю. А. Неоклассические и кумулятивные теории регионального экономического роста и развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://koet.syktso.ru/vestnik/2008/2008-1/1/1.htm>
4. Долятовский Л. В. Задача распределения ограниченных ресурсов. В кн. «Образование и наука – основной ресурс социально-экономического развития в третьем тысячелетии». Часть 1. – Ростов-на-Дону: ИУБиП, 2003. – С. 38–41
5. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 272 с.
6. Здорова Е. С. Организационно-экономические аспекты управления устойчивым развитием региона [Электронный ресурс]: Дис... канд. эконом. наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2005 (Из фондов Российской Государственной библиотеки). Полный текст: <http://diss.rse.ru/diss/05/0469/05046902>
7. Княгинин В. Н. Управление регионами – восстановление власти? Регионы вновь имеют значение. – Режим доступа: <http://www.soob.ru/n/2005/2/5/3>
8. Лукашин Ю. Производственные функции в анализе мировой экономики // Мировая экономика и международные отношения / Ю. Лукашин, Л. Рахлина. – 2004. – №1. – С. 17–27.
9. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. – М.: Планета, 1989. – С. 50–51.
10. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза [Текст] / Рук. авт. колл. и отв. ред. А. Г. Гранберг. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2000. – 435 с.
11. Самостроенко Г. М. – Маркетинг стратегии развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2003/1/28.html>
12. Теория размещения промышленности. – М.: Мосполитиздат, 1949. – 226 с.
13. Тищенко А. Н. Конкурентоспособность территорий как основа региональных стратегий / В кн.: «Конкурентоспособность: проблемы науки та практики»: монографія. –Х.: ФОП Либуркина Л. М., ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 132–148.
14. Тюнен И. Г. Изолированное государство. – М.: Экономическая жизнь, 1926. – 322 с.
15. Krugman P. Space: the last frontier. // Spatial economy. – 2005. – №3. – P. 121–126.

УДК 364.01

ПРОБЛЕМЫ УЛУЧШЕНИЯ СОСТОЯНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕГИОНАХ

АМОСОВ Олег Юрьевич

доктор экономических наук, профессор

ГАВКАЛОВА Наталья Леонидовна

доктор экономических наук, доцент

Неравномерность развития регионов усиливает научный интерес к этому вопросу, начиная от рассмотрения региона как структурной единицы в рамках экономической географии и используя процессный, комплексный и системный подход при осуществлении соответствующих исследований, ученые учитывают как многоаспектность категории «регион», так и используют междисциплинарный подход, что предопределяет рассмотрение регионального развития с разных точек зрения, а именно экономики, государственного и регионального управления, региональной политики, регионального менеджмента и др. Таким образом, почти все сферы регионального развития становятся предметом научного познания, но не все исследованы учеными. Дело в том, что развитие науки сопровождается появлением новых знаний, совершенствованием методологии, возникновением новых методов исследования, что обуславливает необходимость возникновения новой парадигмы регионалистики. По нашему мнению, такое видение существующей проблемы обеспечения социально-экономического развития региона может формироваться в результате исследования разновидностей капитала: человеческого, интеллектуального и социального, и рассмотрения распределения такого синтезированного капитала через призму эффективности в контексте регионального развития.

Актуальность и своевременность решения вопросов, связанных с исследованиями на региональном уровне, обусловлены растущим вниманием к регионам и определением их ведущей роли в обеспечении устойчивого социально-экономического развития общества, которое находится под влиянием мировых глобализационно-интеграционных процессов. Несмотря на то, что региональное управление как научное направление в Украине возникло недавно, ведущие отечественные ученые внесли весомый вклад в его становление и развитие. Значительное место занимают работы О. Алимова, М. Бутко, В. Гееца, Н. Кизима, Э. Либановой, В. Оникиенко, Д. Стеченко.

Зарубежный опыт, аккумулированный в трудах А. Денисова, Т. Морозовой, Э. Уткина и др., дает возможность сравнивать существующие тенденции в мире с отечественным региональным управлением. Вместе с этим такие своевременные в региональном контексте вопросы улучшения состояния жилищно-коммунального хозяйства

в регионе, ввиду их недостаточного решения, остаются актуальными как для ученых, так и для практиков и открывают простор для дальнейших исследований.

Целью исследования является определение путей обеспечения управления жилищно-коммунальным хозяйством региона.

Объект – процесс управления жилищно-коммунальным хозяйством.

Достижение цели исследования обусловило постановку и формирование следующих задач:

- определение сущности и структуры жилищно-коммунального хозяйства;
- проведение анализа состояния жилищно-коммунального хозяйства Харьковского региона;
- разработка предложений по усовершенствованию жилищно-коммунального хозяйства.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – отрасль экономики, которая является определяющей в обеспечении населения услугами, необходимыми для воспроизведения и накопления трудового потенциала и жизнедеятельности граждан.

Жилищно-коммунальное хозяйство – комплекс подотраслей, обеспечивающий функционирование инженерной инфраструктуры различных зданий населенных пунктов, создающий удобства и комфортность проживания и нахождения в них граждан путем предоставления им широкого спектра жилищно-коммунальных услуг.

ЖКХ подразумевает:

- водопровод – прокладка и ремонт водопроводных труб, водозабор очистка и доставка воды в многоквартирные дома и на промышленные объекты, в т. ч. для последующего подогрева для нужд горячего водоснабжения и отопления;
- канализация – отведение сточных вод;
- теплоснабжение – обеспечение поставки жителям горячей воды и тепла, обеспечение работы котельных и ТЭЦ. Нарушение работы может вызвать топливно-энергетический кризис;
- капитальный ремонт зданий;
- текущий ремонт внутренних общедомовых инженерных коммуникаций и систем (здания);
- сбор, вывоз и утилизация мусора;
- текущая уборка мест общего пользования;
- содержание придомовых территорий (благоустройство);
- электроснабжение.

Таким образом, к кластеру предприятий ЖКХ относятся такие основные подотрасли как: жилищное хозяйство, водопроводно-канализационное хозяйство, коммунальная теплоэнергетика и газоснабжение, образование и наука.

В региональном аспекте емкая характеристика состояния подотраслей ЖКХ представлена в «Основах устойчивого развития Харьковской области до 2020 года». Так, от-

носителю жилищного хозяйства было отмечено, что общая площадь жилищного фонда Харьковской области на начало 2009 года насчитывала 62,85 млн кв. м, из которого городской фонд составил 49,23 млн кв. м, а сельский жилой фонд – 13,61 млн кв. м [1, с. 171]. Несмотря на прирост общего жилого фонда, его техническое состояние неудовлетворительно, что обуславливает необходимость вложения значительных средств в модернизацию инфраструктуры. Но дефицит государственного и регионального бюджетов, продолжающаяся стагнация отраслей народного хозяйства, обусловленная влиянием кризисных факторов, продолжающиеся процессы реформирования ЖКХ, отсутствие необходимых нормативно-правовых актов и институтов, регулирующих функционирование предприятий ЖКХ, не позволяют активизировать процессы модернизации и реконструкции данной подотрасли.

Подобные проблемы, связанные с недостаточностью финансирования, имеют место при обеспечении водоснабжения; водоотводов – «за последние годы наблюдается существенный износ основных фондов ГКП «Харьковкоммуночиствод» (64,5%), что требует значительных средств для их обновления и амортизации» [1, с. 173]; теплоснабжения; газоснабжения – «для газопроводов г. Харькова характерно природное физическое старение металла труб и изоляции» [1, с. 173].

Таким образом, анализ ситуации, сложившейся в жилищно-коммунальном хозяйстве Харьковского региона, свидетельствует о необходимости принятия целого ряда превентивных мер, связанных с обновлением и модернизацией объектов, обеспечивающих функционирование комплекса.

Отдельно следует выделить проблему реформирования ЖКХ, которое началось с принятием в 1991 г. Закона Украины «О собственности» [2].

Цели реформирования ЖКХ находятся в плоскости обеспечения стабильного предоставления жилищно-коммунальных услуг, повышения качества услуг, внедрения новых инновационных сберегающих технологий, обеспечения потребностей пользователей данных услуг и пр.

Однако первые шаги по реформированию ЖКХ не привели к ожидаемому эффекту. Например, формирование рынка жилищно-коммунальных услуг не завершено, а потребители не являются активными субъектами рынка, поскольку государство не в полной мере создало условия для формирования субъектно-объектных отношений, свойственных высокоразвитому рынку. Отсутствуют позитивные изменения в качестве услуг ЖКХ и его подразделений: ЖЭКов, облэнерго, теплокоммуэнерго и прочих коммунальных структур. Проблема заключается в высоком уровне монополизации на рынке жилищно-коммунальных услуг: жилищно-коммунальные предприятия, имея коммунальную собственность, фактически остаются государ-

ственными, управляются и регулируются органами государственной власти. В этой связи следует отметить, что правовой фундамент для монополизации частично был создан государством посредством принятия Закона Украины «О естественных монополиях».

Таким образом, только демополизация сферы и развитие конкуренции на рынке жилищно-коммунального хозяйства могут обеспечить эффективное функционирование рынка жилищно-коммунальных услуг. Осознавая необходимость превентивных мер, руководство г. Харькова и области выступило инициатором «Программы развития и реформирования жилищно-коммунального хозяйства Харьковской области на 2003–2010 гг.» [1], целью которой является создание условий проживания граждан, соответствующих европейским стандартам качества.

Реализация Программы предусматривала значительное финансирование – 651,2 млн грн, однако недостаточное финансирование явилось преградой для обеспечения эффективности функционирования ЖКХ в регионе. В настоящее время идет речь о формировании аналогичной Программы до 2015 г.

Анализ причин недостаточной эффективности Программы 2003–2010 гг. показал, что кроме недостаточного финансирования требуется усовершенствование нормативно-законодательной базы, обеспечивающей функционирование ЖКХ в рамках страны и в региональном аспекте, активизация потребителей услуг ЖКХ на одноименном рынке, внедрение проектного подхода в управление предприятиями ЖКХ. Активизация потребителей, в частности, может происходить в виде создания объединений собственников квартир в многоквартирных домах (ОСМД), что является одним из путей снижения уровня монополизации на рынке ЖКХ, создания конкурентной среды, повышения качества услуг посредством самостоятельного выбора ЖЭКа или альтернативной службы.

В заключение отметим, что существует прямая зависимость между развитостью управления в сфере ЖКХ и уровнем регионального управления и местного самоуправления: большие права и свободы в рамках новых политик («New public administration» и «Good governance»), являются определяющими для демократизации управления в региональном контексте и обеспечивающими, тем самым, эффективность управления во всех сферах функционирования региона.

Литература

1. Добкін М. М. Основи сталого розвитку Харківської області до 2020 року // М. М. Добкін, С. І. Чернов, Г. А. Кернес, Ю. А. Сапронов, В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, С. В. Авершин: Монографія. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК». – 512 с.
2. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування між бюджетних відносин. Монографія. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.462

ИННОВАЦИИ В МАРКЕТИНГЕ: ИМАГОГРАФИЧЕСКОЕ СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

РЕШЕТНЯК Елена Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

В настоящее время процесс развития рынка туристических услуг в Украине достаточно сложен. Первоначальный этап быстрого формирования и расширения рынка уже сменился его качественным развитием, характеризующимся адаптацией к меняющимся экономическим реалиям, хотя рыночные институты в этой сфере еще продолжают создаваться. Трансформационные преобразования в Украине привели к изменению характера взаимодействия участников рыночных отношений, активизации поведения потребителей туристических услуг, новому пониманию процесса реализации маркетинга на предприятиях сферы туризма. Возрастание значения реализации современных маркетинговых технологий здесь вызвано не столько изменениями, происходящими на мировом рынке туристических услуг, сколько обострением конкуренции на национальном рынке.

Туристический рынок стал неотъемлемым и активным объектом комплексной системы маркетинга, практических и теоретических исследований участников рыночных отношений. На данном этапе развития пассивная роль производителей и продавцов услуг сменилась активным изучением потребителей и активизацией воздействия на потребительское поведение посредством маркетинговых технологий.

Вместе с тем, сложившаяся в настоящее время система маркетинга в туристических фирмах характеризуется отсутствием стратегического планирования, выделения отдельных групп потребителей, на которые необходимо направлять усилия в ходе продвижения туристических продуктов, фрагментарностью рекламных усилий, недостаточным использованием современных информационных технологий в реализации маркетинговых стратегий, затрудняет развитие туристических компаний.

Существующий в настоящее время уровень конкуренции в туристической сфере приводит к подтверждению необходимости организации эффективного маркетинга туристической инфраструктуры региона. В последние

десятилетия начал накапливаться положительный опыт регионов различных стран по применению потенциала маркетинга в целях повышения конкурентоспособности конкретных территорий с точки зрения их туристической ценности и эксклюзивности. Создание привлекательного туристического брэнда региона-поставщика туристических услуг необходимо для эффективной работы всех предприятий туристической сферы и организаций из смежных отраслей.

Развитие потребительского рынка туристических услуг порождает активизацию маркетинговых усилий фирм, имеющих целью исследование и регулирование предпочтений определенных групп потребителей. В связи с этим возникает потребность поиска новых направлений в разработке туристического продукта и продвижения его с учетом предпочтений различных групп потребителей. В связи с этим, сегментирование потребителей продолжает быть актуальным, но требует применения новых маркетинговых технологий.

Целью статьи является анализ существующего опыта сегментирования туристических услуг и возможности применения инновационного маркетингового подхода к сегментированию с применением имажографической переменной и технологии мифодизайна в процессе выделения групп потребителей.

Исследование экономического поведения потребителей туристических услуг началось во второй половине XX в. такими специалистами, как Д. Н. Анучин, Н. П. Захаров, Л. Липсон, И. В. Мушкетов, К. Д. Ушинский.

Проблемы разработки маркетинговых стратегий на рынок туристических услуг поднимаются практически во всех исследованиях, посвященных туризму. Особенности реализации стратегий на туристическом рынке рассмотрены в работах зарубежных ученых Б. Бермана, Ф. Котлера, Ж. Ж. Ламбена, Т. Левита, Р. Хитца, Дж. М. Эванса, И. Т. Балабанова, Е. В. Демченко, А. П. Дуровича, Г. А. Папирына и др.

Вопросы использования новых информационных технологий на рынке туристических услуг отражены Ю. А. Гриценко, В. Г. Гуляевым, В. И. Карлащук, М. М. Марининой, М. А. Морозовым и др.

В работах большинства ученых сегментация туристического рынка определяется как деятельность по классификации потенциальных потребителей в соответствии с качественными и количественными особенностями их спроса. Другими словами, осуществляя сегментацию, предприятие делит рынок на отдельные группы клиентов, для каждой из которых могут потребоваться одинаковые или схожие виды услуг.

Главная цель сегментации – обеспечить адресность туристическому продукту, так как он не может отвечать запросам сразу всех потребителей. Посредством ее реализуется основной принцип маркетинга – ориентация на потребителя. При этом туристическое предприятие концентрирует свои усилия на «направлении главного удара» (наиболее перспективных для него сегментах рынка). Тем самым достигается повышение эффективности применяемых форм и методов продажи, рекламы, стимулирования сбыта и т. д.

Таким образом, с одной стороны, сегментация – прием для нахождения частей рынка и определения объектов, на которые направляется маркетинговая деятельность. А с другой стороны, – это управленческий подход к процессу принятия рыночных решений и основа для выбора оптимального сочетания элементов маркетинга.

Практика маркетинга в туризме свидетельствует, что сегментация рынка является средством выбора наиболее перспективного целевого рынка; позволяет в максимальной степени удовлетворить потребности клиентов; помогает выбрать оптимальную маркетинговую стратегию; способствует установлению достижимых и реальных целей; дает возможность повышать уровень принимаемых решений, обеспечивая их обоснование информацией о поведении потребителей на рынке; обеспечивает повышение конкурентоспособности как предлагаемых услуг, так и предприятия в целом; предполагает оптимизацию маркетинговых затрат туристического предприятия; позволяет уклониться или снизить степень конкурентной борьбы путем освоения незанятого сегмента.

Современный маркетинг признает существование не менее четырех [3] наиболее общих основ для сегментирования рынка: географическую, демографическую, социально-поведенческую и психографическую. Психография как метод исследования потребительского рынка стала применяться сравнительно недавно, и в настоящее время рассматривается как перспективный метод для изучения потребителей рынка туристических услуг. Психографическое сегментирование – это разделение потребителей на сегменты (группы) по психологическим признакам, характеризующим индивидуальность личности, стиль ее жизни и являющимися комплексными факторами формирования покупательской мотивации [3].

Для туристических услуг выявление психологических признаков существенно облегчает процесс продвижения туристического продукта, поскольку позволяет прицельно ориентировать рекламу на групповую систему ценностей выбранного сегмента. К числу достоинств данной системы обычно относят возможность установления эмоциональной связи между предлагаемым комплексом услуг и их потребителем, а также гибкость рекламной стратегии.

Несмотря на достаточную известность методики критики [4] говорят об упрощенном толковании ею личности и покупательского поведения, субъективизме, дороговизне и дефиците специалистов, что ограничивает применимость этого метода средними и мелкими компаниями. Поэтому существует спрос на более экономичные и совре-

менные методики психографического сегментирования.

Акт совершения покупки туристической услуги, условно, выделяет индивида из группы «непокупателей» и зачисляет его в класс «покупателей», даже если эта услуга покупается раз в жизни. При этом, приобретая туристическую услугу определенной ценовой категории, покупатель приобретает одновременно и свой собственный статус, повышая, занижая или подтверждая собственную самооценку, но всегда подчеркивая свою индивидуальность и в то же время принадлежность к статусной группе. Поэтому «с точки зрения любой методики не учитывать конкретные устремления групп невозможно» [6, с. 2].

Разбиение потребителей на группы по их эмоциональным устремлениям фактически устанавливается при имагографическом сегментировании. Например, мужчина, отправляющийся в недельный поход по Черногорскому хребту с посещением Говерлы и других вершин украинских Карпат, в этот момент может находиться в позитивном для него образе «мужественного экстремала», а женщина, приобретающая элитную поездку на Карпатский горнолыжный курорт, демонстрирует свою статусность «модной светской львицы» и т. д. Но чаще всего покупка совершается в подтверждение не воображаемого, а действующего статуса личности, а точнее ее сложившейся социальной роли (или одной из), совпадение с которой в момент покупки и дает положительный эмоциональный эффект.

Итак, принадлежность к социальной группе, имеющей общую ролевую доминанту, определяет эмоциональное отношение к приобретению туристической услуги. Даже если эмоция вызвана личными субъективными пристрастиями, ее «разогрев» часто неосознанно происходит под первичную эмоцию «я могу себе это позволить, потому что я такой-то». Такова предпосылка имагографического сегментирования. Таким образом, можно отметить, что в основу маркетинговых исследований должны, прежде всего, закладываться коллективные эффекты группового сознания и лишь во вторую очередь индивидуальная психология.

В условиях «тотального расщепления способов и типов ментальности» [6, с.154] основным интегрирующим классификатором предпочтений группы становится мифологический образ. Механизмы порождения, значение и цели древнего и современного мифа осмысливаются в работах А. Афанасьева, Р. Барта (миф как коннотация), Ю. Бохеньского (современные мифы), А. Лосева, Е. Мелетинского (поэтика мифа), В. Топорова, Рандаззо, Н. Серова, Л. Хута, Э. Фромма, К. Юнга и др. Таким образом, современное мифологическое сознание, формируемое как интересами правящих элит, так и антропологическими особенностями людей, поддается прогнозируемому управлению.

Этот факт рассматривается как инновационное направление проектирования маркетинговых коммуникаций как метод мифодизайна. Предлагаемая концепция имагографического сегментирования туристических услуг основана на идентификации в группе маркетологом (мифодизайнером) непрявленного глубокого мифа [4; 5], редуцируемого, однако, к классическому архаическому мифу, за

которым признается онтологический статус в духе структуралистической школы мифологии. Диагностика базового мифа и сегментация по данному мифологическому образу позволяет мифодизайнеру находить образы глубинного воздействия на предпочтения целевой группы, совпадая с ними на символическом уровне и в обход сознательных фильтров. Метод имагографического сегментирования в первую очередь апеллирует к корневым основам коллективного сознания, а не к факторам и стереотипам массовой культуры и цивилизации, хотя учет последних и обязателен для последующего эффективного мифодизайна.

Инновационность метода имагографического сегментирования состоит прежде всего в связи с парадигмой мифологического мышления [4; 5], позволяющей развивать эвристический подход на основе структурного метода К. Леви-Строса [2].

Итак, определение и формирование эмоционального отношения потребителя туристических услуг – высшая цель имагографического сегментирования и основа функ-

ционирования имиджа. Выделяя таким образом сегменты рынка туристических услуг, возможно существенно продвинуться в их реализации за счет эффективных маркетинговых коммуникаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лыскова О. В. Имиджиология и публик рилейшнз/ О. В. Лыскова, Н. П. Лыскова. – М., 2006
2. Островский А. Б. Парадигма мифологического мышления: очерк вклада К. Леви-Стоса/ А.Б. Островский. – СПб., 2004
3. Решетняк Е. И. Современные методы управления предприятием сферы услуг. – Х: Фактор, 2008. – 544 с.
4. Ульяновский А. В. Мифодизайн/ А. В. Ульяновский СПб., 2005
5. Усович К. И. Инновации в маркетинге: имагографическое сегментирование// http://www.psy-gazeta.ru/prof_society/articles/2042/
6. Хальбвакс М. Социальные классы и морфология/ М. Хальбвакс. – СПб., 2000.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.71

ВИЗНАЧЕННЯ СУКУПНОСТІ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

ГУБАРЄВА Ірина Олегівна

кандидат економічних наук, доцент

ШТАЄР Оксана Михайлівна

аспірантка

У сучасних умовах перед банками набуває особливої гостроти проблема захисту від різноманітних зовнішніх і внутрішніх загроз. Діагностика стану економічної безпеки банку є вихідною основою для розробки антикризової політики банку.

Багаторівневий характер взаємодії банків з іншими суб'єктами ринку зумовлює широкий діапазон підходів до оцінки економічної безпеки банку. В сучасній науковій літературі пропонується значна кількість різноманітних моделей та методів оцінки стану економічної безпеки банку: від загальнонаукових до авторських методик та пропозицій.

Питання оцінки економічної безпеки були розглянуті в роботах таких вчених як: В. С. Пономаренко, В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, Н. Л. Чернова, З. М. Васильченко та І. П. Васильченко, С. В. Раєвський, Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко, О. І. Барановський, К. С. Горячева, С. М. Шкарлет та інш. Однак, розходження в підходах НБУ, комерційних банків, незалежних експертів та науковців, що аналізують роботу кредитних організацій, призвело до існування не тільки різного набору показників для оцінки економічної безпеки, але й різних цільових настанов при їхньому використанні. Тому вибір оптимального складу показників економічної безпеки є досить актуальним питанням. Вимагають також додаткового пророблення питання, пов'язані з визначенням якісних і кількісних показників для оцінки стабільності, фінансового стану та надійності комерційних банків.

Основною метою статті є формування теоретико-методичних засад проведення аналітичної діагностики економічної безпеки банку. Відповідно до поставленої мети ми маємо визначити склад показників для оцінки економічної безпеки банку.

Для забезпечення належного рівня економічної безпеки банку необхідним є здійснення єдиної банківської політики, підкріпленої системою скоординованих заходів, адекватних внутрішнім та зовнішнім загрозам. Суть банківської політики полягає в тому, що банк, враховуючи зміни

законодавства, визначає свою позицію щодо процесів, які відбуваються в банківській системі та економіці в цілому, формує конкретні цілі, з'ясовує пріоритетність і поступовість їх досягнення, впорядковує власні інтереси з потребами своїх клієнтів та держави в цілому.

Економічна безпека включає три важливі складові:

1. Економічна незалежність, що означає можливість здійснення ефективного управління та контролю за власними ресурсами, спроможність використовувати конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі на національному та міжнародному банківському ринку.
2. Стійкість і стабільність банківської діяльності передбачає міцність і надійність усіх елементів банківської системи, захист усіх форм власності, створення гарантів для ефективної діяльності, стримування дестабілізуючих факторів.
3. Здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спрямованість самостійно реалізувати і захищати власні та національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію проведення операцій, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний потенціал банківської системи.

Оцінка фінансової стійкості є початковим етапом діагностики стану економічної безпеки банку. Аналіз фінансової стійкості та стабільності банку передбачає велику кількість розрахункових показників. В економічній літературі [1–16], показники, що дають змогу оцінити фінансовий стан банку, представлені у вигляді чотирьох груп: показники достатності капіталу, ділової активності, ліквідності та ефективності управління. У свою чергу, як показав аналіз літератури [17–21], стан економічної безпеки банку найчастіше визначається основними показниками його діяльності: дохідності, ліквідності, достатності капіталу і темпів зростання капіталу – основними показниками фінансової стійкості. Оцінку стану економічної безпеки банку варто проводити за допомогою комплексу методів фінансового аналізу на основі системи показників фінансової стійкості банку.

Науково-методичні підходи до визначення оцінки фінансової стійкості банків знайшли своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, зокрема, В. В. Коваленко розглядає методи аналізу банківської установи на підставі реструктурованого балансу та критеріальних показників якості діяльності банку, підходи до управління банківською установою на основі розробки дерева сценаріїв проведення банківських операцій [5].

Л. Примостка пропонує методику аналізу фінансової стійкості банку за допомогою динамічного нормативу, за яким оцінюють властивості об'єкта досліджень [13]. Аналіз можливостей методики формування динамічного норма-

тиву дає підстави для висновку, що саме цей підхід найбільшою мірою відповідає критеріям комплексної методики аналізу фінансової стійкості банку.

Також для аналізу фінансової стійкості можуть бути використані методи рейтингового оцінювання. Так наприклад, у дослідженнях Г. Г. Фетисова визначається роль банківського нагляду в забезпеченні стійкості банківської системи країни та підходи до рейтингування фінансової стійкості [14].

Стійкість банківської системи, на погляд Л. В. Кривенко та О. В. Лук'янець, слід оцінювати за певними параметрами, кількість яких для динамічної банківської системи України може з часом змінюватися залежно від їх важливості на даний момент часу. При цьому інформаційну базу фінансової стійкості банку необхідно класифікувати за ендегенними (визначаються діяльністю самого банку) та екзогенними (зовнішніми) факторами. Ендегенні фактори включають достатність капіталу, якість його активів, рівень управління, ліквідність балансу банку, платоспроможність і вважаються загальними для всіх банків й істотно впливають на досягнення ними стану фінансової стійкості. Екзогенні фактори відображають стан економіки, соціальну та політичну стабільність, стан грошового ринку, кредитну, процентну і валютну політику НБУ [1].

Отже, стійкість та економічна безпека банківської установи залежить від усіх аспектів діяльності самого банку та визначається такими складовими стійкості, як економічна, політична, комерційна, організаційна, операційна, кадрова, технологічна і фінансова, які у свою чергу є також складовими безпеки банку.

Фахівці МВФ, Світового банку та центральних банків окремих країн світу, індикатори фінансової стійкості поділяють на дві взаємодоповнювані групи: кількісні, які базуються на розрахунках, та якісні, що базуються на експертних оцінках. Тому фінансову стійкість банку слід визначити як спроможність банку виконувати свої функції в ринковому середовищі з мінімальним ризиком і максимальною ефективністю, попри вплив ендегенних та екзогенних факторів [1].

Для оцінки фінансової стійкості та економічної безпеки можуть бути використані такі методичні підходи як: рейтингова оцінка, яка заснована на фінансових показниках і даних балансу банку; індексний метод; номерна система; бальний підхід; регресійна методика.

За допомогою індексного методу можна оцінити стійкість банку, тенденції його розвитку, а також спроможність адекватно реагувати на зміни, що відбуваються в економіці країни. Цей метод припускає розрахунок індексу кожного з оцінюваних показників фінансового стану банку та комбінованих індексів, виходячи з їхньої частки в сукупності. Діяльність банків оцінюють за допомогою таких якісних показників: капітальна база, якість активів, рівень ліквідності і прибутковості, стан менеджменту.

Номерна система (ренкінг) передбачає обчислення сукупності значень обсягових та інших показників фінансового стану банків і присвоєння всім банкам певного місця в рейтингу за кожним з оцінюваних показників. Номерні

методики є слабодеталізованими, не враховують усіх факторів, що впливають на фінансовий стан банків, тому фактично не здатні оцінити рівень фінансової стійкості банків.

Відповідно до бального підходу, фінансовий стан банку оцінюють у балах за кожним аналізованим показником. На підставі зведеної бальної оцінки визначають місце банку в тій чи іншій групі банків. Загально визнаним бальним підходом у визначенні оцінки фінансового стану банку є система CAMEL, яка містить такі суттєві складові стійкості банків, як: достатність капіталу, якість активів, менеджмент, рентабельність і ліквідність. Головною перевагою системи CAMEL є те, що вона являє собою стандартизований метод оцінки банків, рейтинги за кожним показником вказують напрямок дій для їхнього підвищення, комплексна оцінка виражає ступінь необхідного втручання, яке повинне бути розпочате стосовно банку з боку контролюючих органів. До недоліків методики CAMEL можна віднести те, що вона у значній мірі заснована на експертних (суб'єктивних) оцінках, тому якість кінцевого результату багато в чому буде залежати від професіоналізму представників наглядових органів. Національний банк України оцінює фінансовий стан і стабільність банківської установи за рейтинговою системою CAMELS, яка враховує також показник чутливості до ринкового ризику [20].

Регресійна методика визначає певну сукупність банків, розраховує значення факторних показників у кожному банку та середніх за сукупністю. Перевагою цієї методики є отримання об'єктивної оцінки, що ґрунтується на аналізі взаємозв'язків з ефектом, і можливість оновлення оцінки відповідно до змін впливу факторів на результати діяльності.

Серед банків країн СНД поширеним є метод синтетичного коефіцієнта (як суми фінансових коефіцієнтів: надійності, ліквідності, якості активів, прибутковості, помножених на вагові коефіцієнти, що визначаються експертним методом), який заснований на методиці В. Кромонава та О. Ширинської [11]. У результаті їх застосування одержують розрахункове значення синтетичного коефіцієнта, який і є відображенням позиції банку. Ця методика має певні недоліки: коефіцієнти характеризують стан банку тільки з позиції «витратних» показників; питома вага коефіцієнтів устанавлюється суб'єктивно; механічний підсумок коефіцієнтів ускладнює інтерпретацію результатів розрахунків. Крім того, рейтинги, отримані подібним чином, не мають строгого економічного «змісту» і є інструментом для класифікації банків за принципом «краще – гірше» [6].

Кількісну оцінку фінансової стійкості окремої банківської установи та банківської системи в цілому може бути визначено за допомогою економіко-математичної моделі з використанням методу PATTERN на основі порівняння оптимальних (виходячи зі світового досвіду), фактичних та критичних значень індикаторів фінансової стійкості.

Для критерію порівняння доцільно обрати систему показників, розподіливши їх на такі групи: стійкість капітальної бази; стійкість ресурсної бази; організаційно-структурна стійкість; комерційна стійкість банку.

Різні показники для такого порівняння мають неоднакове значення при оцінці ефективності діяльності. Одні

відіграють вирішальну роль, інші – другорядну. Диференціація впливу кожного показника на оцінку ефективності досягається шляхом його зваженого агрегування. Важливість для оцінки ефективності того чи іншого показника та його вагова частка в системі показників визначається фахівцями керівного органу або залученими експертами.

До основних переваг методу PATTERN можна віднести необмеженість кількості суб'єктів та критеріїв порівняння, відсутність або зведення до мінімуму суб'єктивних оцінок, отримання цифрового кінцевого показника фінансової стійкості окремого суб'єкта чи системи в цілому.

У світовій практиці, поряд із традиційними методами аналізу фінансового стану банку, широко застосовуються економіко-математичні методи. Одним із найбільш перспективних підходів до аналізу та оцінки економічної безпеки і фінансової стійкості вітчизняних банків є підхід із використанням методів багатовимірного статистичного аналізу, зокрема методів розпізнавання образів та кластерного аналізу. Це дає змогу значно розширити та вдосконалити методологічні можливості і принципи рейтингової оцінки стану фінансової стійкості банків, оскільки слугує додатковим інструментом нагляду за банківською системою, насамперед пруденційного, а також може використовуватися банківськими аналітиками для «експресоцінки» роботи власного банку, аналізу фінансової стійкості банків-контрагентів та незалежними рейтинговими агенціями для складання рейтингу вітчизняних банків.

Разом з тим, в Україні недостатньо досліджено методи забезпечення фінансової стійкості банків, не існує єдиної методики її оцінки, а також не розроблено рекомендацій щодо основних напрямів її зміцнення на сучасному етапі економічного розвитку.

Фінансовий стан банку є однією з головних характеристик, що свідчить про стійкість і стабільність його розвитку та функціонування, про рівень конкурентоспроможності і ділової активності.

Огляд економічної літератури [1–16] показали, що сьогодні не розроблені системний підхід та інструментарій, які б в загальному вигляді характеризували фінансову стійкість банку та дозволяли б діагностувати кризу в процесах його розвитку та функціонування. Більшість наукових праць має фрагментарний характер, публікуються, як правило, у періодичних виданнях і в них в основному приділено увагу таким питанням, як аналіз виконання обов'язкових економічних нормативів Національного банку України, методики формування рейтингів на основі аналізу фінансової звітності, аналізу окремих видів банківської діяльності (здебільшого кредитної) [1–16].

На підставі аналізу економічної літератури [1–16] можна відокремити такі найпоширеніші напрями аналізу діяльності комерційного банку, як аналіз дотримання обов'язкових економічних нормативів НБУ та коефіцієнтний аналіз.

Формування системи обов'язкових економічних нормативів, що регулюють діяльність комерційних банків, є загальноживаною практикою управління банківською системою в багатьох країнах світу, у тому числі і Україні.

Коефіцієнтний аналіз є достатньо простим, доступним та легко реалізується в практичній діяльності. Важливим моментом проведення такого аналізу є вибір оціночних показників фінансової стійкості комерційного банку та їх обґрунтування, яке кожен банк може зробити самостійно. Тому ми пропонуємо використовувати саме коефіцієнтний аналіз.

В економічній літературі [1–16], показники, що дають змогу оцінити фінансовий стан банку з метою виявлення можливих ускладнень у його діяльності, представлені у вигляді чотирьох груп: показники достатності капіталу, ділової активності, ліквідності та ефективності управління.

Запропонована система показників відповідає таким вимогам:

- придатна до економіко-статистичного і математичного аналізу;
- здатна пояснювати причини явищ, що відображаються аналізованими показниками;
- забезпечує потрібну для практичних цілей вірогідність досліджуваного об'єкта;
- придатна для відображення зміни процесу або явища в часі;
- при інтерпретації може допускатися тільки одне тлумачення;
- піддається кількісному виміру;
- ґрунтується на достовірних даних первинного обліку і звітності;
- результат при застосуванні повинен перевищувати витрати, пов'язані з одержанням цього результату.

В економічній літературі існує досить багато показників оцінки фінансової стійкості банку, але найпоширенішими показниками виступають:

- як основні показники оцінки достатності капіталу виступають: норматив адекватності регулятивного капіталу (H_2), норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (H_3), коефіцієнт надійності (K_H), коефіцієнт фінансового важеля ($K_{\text{фа}}$), коефіцієнт захищеності власного капіталу ($K_{\text{зах}}$), коефіцієнт мультиплікатора капіталу (MK);
- серед показників ліквідності: коефіцієнт миттєвої ліквідності ($K_{\text{мл}}$), коефіцієнт ресурсної ліквідності ($K_{\text{рл}}$), коефіцієнт генеральної ліквідності ($K_{\text{2л}}$), коефіцієнт загальної ліквідності ($K_{\text{3л}}$), коефіцієнт співвідношення високоліквідних активів до робочих ($K_{\text{ла/ра}}$), коефіцієнт співвідношення виданих кредитів до залучених депозитів ($K_{\text{к/д}}$);
- як основні показники аналізу ділової активності виступають: коефіцієнт активності залучених позикових і залучених коштів ($K_{\text{зк/п}}$), коефіцієнт активності використання залучених коштів до доходних активів ($K_{\text{ад/зк}}$), коефіцієнт активності використання строкових депозитів у кредитний портфель ($K_{\text{к/зк}}$), коефіцієнт кредитної активності ($K_{\text{к/а}}$), коефіцієнт загальної інвестиційної активності ($K_{\text{ин/а}}$);

- основними показниками ефективності управління виступають: чиста процентна маржа (ЧПМ), чистий спред (ЧС), прибутковість активів (ROA), прибутковість капіталу (ROE), рентабельність активів (Pa), рентабельність власного капіталу (Pk).

У процесі дослідження була зроблена кластеризація досліджуваної сукупності, що складається з 182 діючих банків України за даними 2009 року [16], з використанням процедур кластерного аналізу (алгоритм *k-means*) і дискримінантного аналізу (програма STATISTICA V.06 фірми StatSoft для Windows), у результаті чого сукупність була розбита на 15 кластерів, для більш детального аналізу. Далі за допомогою метода центра ваги були вибрані репрезентанти груп табл. 1.

За результатами діяльності обраних банків за чотири квартали 2009 року (дані для розрахунків були отримані з офіційного сайту Національного Банку України [16]) були розраховані показники фінансової стійкості банку (аналіз ліквідності (табл. 2), аналіз ділової активності (табл. 3), аналіз достатності капіталу (табл. 4) та аналіз ефективності управління (табл. 5).

За результатами оцінки всіх отриманих показників дуже важко зробити однозначні висновки щодо фінансової стійкості банків України. Для спрощення розуміння результатів дослідження побудуємо таксономічний показник фінансової стійкості банку (табл. 6).

Побудований у такий спосіб таксономічний показник синтетично характеризує значення факторних ознак досліджуваних результуючих показників. Високі значення цього показника свідчать про високі значення ознак, що враховують, низькі – навпаки. Найважливіше його достоїнство в тім, що цей єдиний синтетичний показник, може

показувати розходження в процесах, що характеризують внутрішні й зовнішні аспекти діяльності банку. По його величині можна судити про наявний потенціал росту для окремих банків і кластерів у контексті ключових факторів, і, відповідно, про доцільність застосування до них управлінських впливів.

За результатами дослідження можна зробити висновки, що найбільш фінансово стійкими виявились банки 14 кластеру, що свідчить про їх помірковану діяльність в період фінансової кризи та нарощування власних ресурсів.

Найбільш нестійкими банками за 2009 рік стали банки 2, 4, 7 та 9 кластеру, всі інші банки вели більш виважену політику своєї діяльності. Що стосується банків першої групи за рейтингом НБУ (банки 15, 11 і 3 кластеру), то зниження таксономічного показника фінансової стійкості свідчить про їх перехід з поміркованої роботи з клієнтами до більш активної, про що свідчить збільшення активних операцій.

Усі розглянуті методики мають свої переваги і недоліки: вони базуються на здійсненні кількісного аналізу фактів і подій, що вже відбулися, тобто констатують статичну фінансову стійкість; більшість з них не забезпечує об'єктивної оцінки через недостатність урахування реальних причин фінансової нестабільності вітчизняних банків. Тому існує необхідність удосконалення методик оцінки фінансової стійкості банків на основі прогнозування та економіко-математичного моделювання з більш широким переліком показників фінансової стійкості банківського сектору.

Отже оцінка економічної безпеки банку в першу чергу повинна ґрунтуватися на оцінці його фінансової стійкості за допомогою не одного, а цілого комплексу методів фінансового аналізу на основі системи показників, які оцінюють діяльність банку та вплив зовнішнього середовища.

Таблиця 1

Банки-репрезентанти груп кластерів

№ кластера	Банки-репрезентанти
1	РОДОВІД БАНК
2	ІНДУСТРІАЛЬНО-ЕКСПОРТНИЙ БАНК
3	ПЕРШИЙ УКРАЇНСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ БАНК
4	СЕБ БАНК, ПРОКРЕДИТ БАНК
5	ЕКСПОБАНК
6	ХОУМ КРЕДИТ БАНК, ФІНАНСОВИЙ СОЮЗ БАНК
7	СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ БАНК, БАНК ПЕТРОКОММЕРЦ-УКРАЇНА
8	АРТЕМ БАНК
9	«ДНІСТЕР»
10	АКТАБАНК, КОМІНВЕСТБАНК
11	ПРОМІНВЕСТБАНК, ОТП БАНК
12	«ТРАСТ», «КОНТРАКТ»
13	ПОЛІКОМБАНК, ФІНЕКСБАНК
14	«ВЕЛЕС», «ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ»
15	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ

Таблиця 2

Аналіз ліквідності банків-репрезентантів

Назва банку	01.01.2009					01.04.2009					01.07.2009					01.10.2009								
	К _{мл}	К _{рл}	К _{гп}	К _{зп}	К _{зд}	К _{мл}	К _{рл}	К _{гп}	К _{зп}	К _{зд}	К _{мл}	К _{рл}	К _{гп}	К _{зп}	К _{зд}	К _{мл}	К _{рл}	К _{гп}	К _{зп}	К _{зд}				
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛІ	0,05	0,94	0,05	1,04	0,05	0,92	0,12	1,04	0,06	1,14	0,06	2,04	0,07	1,07	0,07	1,13	0,06	1,1	0,06	0,997	0,05	1,11	0,05	1,01
ПРОМІНВЕСТБАНК	0,07	0,09	0,06	1,14	0,68	0	0,28	0,84	0,27	1,15	0,33	0,85	0,12	0,98	0,12	1,13	0,12	0,99	0,23	0,889	0,19	1,08	0,22	1,02
ОТП БАНК	0,05	0,06	0,05	1,08	0,72	0	0,29	1,08	0,06	1,08	0,06	4,99	0,31	1,09	0,07	1,07	0,07	4,55	0,22	1,14	0,06	1,09	0,05	3,99
ПЕРШИЙ УКРАЇНСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ БАНК	0,05	0,06	0,05	1,21	0,77	0	0,11	0,97	0,09	1,22	0,09	1,18	0,26	0,96	0,18	1,19	0,19	1,39	0,16	0,948	0,15	1,19	0,15	1,01
РОДОВІД БАНК	0,01	0,05	0,01	1,12	0,2	0,02	0,01	1,02	0,01	1,13	0,01	1	0,01	1,07	0,01	0,98	0,01	1,03	0,06	1,307	0,06	1,21	0,04	1,19
ІНДУСТРІАЛЬНО-ЕКСПОРТНИЙ БАНК	0,06	0,1	0,06	1,1	0,54	0	0,08	0,71	0,07	1,08	0,1	0,77	0,12	0,53	0,12	1,08	0,23	0,54	0,11	0,627	0,1	1,06	0,16	0,64
СЕБ БАНК	0,06	0,04	0,05	1,13	1,19	0	0,11	0,89	0,1	1,11	0,12	0,94	0,11	0,93	0,11	1,13	0,12	0,93	0,14	0,912	0,13	1,1	0,14	0,94
ПРОКРЕДИТ БАНК	0,05	0,03	0,05	1,08	1,44	0	0,35	0,9	0,16	1,07	0,17	2,02	0,34	0,87	0,15	1,07	0,17	2	0,29	0,912	0,13	1,1	0,15	1,96
ЕКСПОБАНК	0,03	0,11	0,02	1,16	0,21	0,04	0,09	1	0,08	1,16	0,08	1,12	0,13	0,97	0,11	1,15	0,11	1,08	0,11	0,995	0,1	1,14	0,1	1,08
ХОУМ КРЕДИТ БАНК	0,1	0,16	0,08	1,22	0,48	0	0,34	1,07	0,26	1,23	0,24	1,32	0,29	1,14	0,24	1,27	0,21	1,15	0,25	1,238	0,2	1,31	0,16	1,17
ФІНАНСОВИЙ СОЮЗ БАНК	0,06	0,08	0,05	1,19	0,61	0	0,07	1,21	0,06	1,24	0,05	1,45	0,09	1,12	0,07	1,2	0,06	1,46	0,03	1,195	0,03	1,21	0,03	1,29
СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ БАНК	0,08	0,03	0,06	1,09	2,03	0,01	0,06	0,88	0,05	1,09	0,06	0,93	0,02	0,89	0,02	1,08	0,02	0,88	0	0,908	0	1,08	0	0,91
БАНК ПЕТРОКОММЕРЦ- УКРАЇНА	0,09	0,04	0,09	1,16	2,47	0	0,28	0,82	0,28	1,17	0,34	0,81	0,36	0,72	0,36	1,17	0,5	0,72	0,29	0,793	0,29	1,17	0,36	0,77
АРТЕМ БАНК	0,05	0,01	0,05	1,15	4,62	0	0,13	0,72	0,1	1,17	0,13	0,83	0,23	0,67	0,17	1,14	0,26	0,75	0,18	0,537	0,13	1,12	0,24	0,63
АКТАБАНК	0,22	0,28	0,22	1,6	0,77	0,06	0,4	0,84	0,4	1,49	0,47	0,8	0,39	0,38	0,19	1,18	0,52	0,74	0,44	0,519	0,43	1,85	0,83	0,52
КОМІНВЕСТБАНК	0,16	0,06	0,16	1,23	2,52	0	0,18	0,81	0,17	1,25	0,21	0,83	0,23	0,72	0,21	1,22	0,29	0,79	0,19	0,716	0,2	1,26	0,27	0,7
«ТРАСТ»	0,05	0,02	0,05	1,27	2,85	0	0,11	0,9	0,1	1,27	0,11	1,01	0,06	0,94	0,06	1,22	0,06	1,04	0,04	0,883	0,03	1,24	0,04	0,98
«КОНТРАКТ»	0,12	0,19	0,11	1,2	0,57	0,14	0,19	0,69	0,18	1,21	0,26	0,74	0,22	0,73	0,21	1,22	0,28	0,77	0,29	0,677	0,27	1,22	0,39	0,74
ПОЛКОМБАНК	0,09	0,11	0,08	1,43	0,77	0	0,08	1,06	0,07	1,45	0,07	1,15	0,12	0,99	0,11	1,44	0,11	1,07	0,16	0,981	0,14	1,44	0,14	1,07
ФІНЕКСБАНК	0,16	0,1	0,14	1,47	1,34	0	0,89	0,8	0,8	1,53	0,99	0,89	0,79	0,82	0,79	1,46	0,97	0,82	0,59	1,139	0,58	1,61	0,51	1,15
«ДНІСТЕР»	0,04	0,02	0,03	1,12	1,4	0	0,01	0,99	0	1,16	0	1,25	0,01	1,04	0,01	0,81	0,01	1,24	0,01	1,048	0,01	0,39	0,01	1,21
«ВЕЛЕС»	0,25	0,21	0,2	1,75	0,94	0,12	0,28	1,23	0,19	1,75	0,16	1,65	0,04	1,64	0,03	2,18	0,02	2,21	0,23	1,361	0,2	1,99	0,15	1,53
«ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ»	0,02	0,01	0,02	0,12	2,04	0	0,28	1,62	0,15	1,8	0,1	2,87	0,45	2,07	0,21	2,32	0,11	3,53	0,49	1,795	0,26	2,15	0,15	2,77

Таблиця 3

Аналіз ділової активності банків-репрезентантів

Назва банку	01.01.2009					01.04.2009					01.07.2009					01.10.2009				
	К _{зк/п}	К _{ад/зк}	К _{к/зк}	К _{к/а}	К _{уп/а}	К _{зк/п}	К _{ад/зк}	К _{к/зк}	К _{к/а}	К _{уп/а}	К _{зк/п}	К _{ад/зк}	К _{к/зк}	К _{к/а}	К _{уп/а}	К _{зк/п}	К _{ад/зк}	К _{к/зк}	К _{к/а}	К _{уп/а}
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	0,84	0,96	0,92	0,84	0,06	0,44	2,08	2,04	0,9	0,02	0,81	1,14	1,1	0,89	0,06	0,84	1,05	1,01	0,84	0,06
ПРОМІНВЕСТБАНК	0,8	0,1	0	0	0,08	0,84	0,87	0,85	0,72	0,01	0,86	1,01	0,99	0,85	0,01	0,78	1,05	1,02	0,8	0,02
ОТП БАНК	0,87	0,07	0	0	0,06	0,2	5,11	4,99	0,98	0,02	0,22	4,58	4,55	1	0,02	0,26	4,03	3,99	1,02	0,03
ПЕРШИЙ УКРАЇНСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ БАНК	0,79	0,06	0	0	0,05	0,66	1,2	1,18	0,78	0,02	0,57	1,42	1,39	0,79	0,02	0,77	1,03	1,01	0,78	0,01
РОДОВІД БАНК	0,86	0,06	0,02	0,02	0,03	0,84	1,07	1	0,84	0,06	0,98	1,12	1,03	1,01	0,09	0,79	1,36	1,19	0,94	0,14
ІНДУСТРІАЛЬНО-ЕКСПОРТНИЙ БАНК	0,79	0,12	0	0	0,09	0,85	0,78	0,77	0,66	0	0,89	0,54	0,54	0,48	0,01	0,88	0,66	0,64	0,56	0,03
СЕБ БАНК	0,85	0,05	0	0	0,04	0,84	0,96	0,94	0,78	0,02	0,85	0,96	0,93	0,79	0,03	0,84	0,99	0,94	0,79	0,05
ПРОКРЕДИТ БАНК	0,86	0,04	0	0	0,03	0,42	2,02	2,02	0,84	0	0,41	2	2	0,82	0	0,4	1,97	1,96	0,79	0,04
ЕКСПОБАНК	0,71	0,13	0,04	0,03	0,07	0,73	1,19	1,12	0,81	0,05	0,74	1,14	1,08	0,8	0,05	0,77	1,13	1,08	0,84	0,04
ХОУМ КРЕДИТ БАНК	0,63	0,2	0	0	0,13	0,61	1,42	1,32	0,81	0,06	0,65	1,38	1,15	0,75	0,15	0,62	1,52	1,17	0,73	0,22
ФІНАНСОВИЙ СОЮЗ БАНК	0,7	0,09	0	0	0,07	0,67	1,47	1,45	0,97	0,01	0,63	1,48	1,46	0,93	0,01	0,76	1,3	1,29	0,97	0,01
СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ БАНК	0,74	0,04	0,01	0,01	0,02	0,83	0,96	0,93	0,77	0,03	0,9	0,91	0,88	0,79	0,03	0,89	0,94	0,91	0,81	0,04
БАНК ПЕТРОКОММЕРЦ- УКРАЇНА	0,85	0,04	0	0	0,03	0,85	0,82	0,81	0,7	0	0,85	0,73	0,72	0,61	0	0,84	0,81	0,77	0,64	0,04
АРТЕМ БАНК	0,8	0,01	0	0	0,01	0,62	1	0,83	0,51	0,1	0,65	0,9	0,75	0,49	0,1	0,62	0,77	0,63	0,39	0,09
АКТАБАНК	0,62	0,28	0,06	0,04	0,14	0,66	0,85	0,8	0,53	0,04	0,42	0,76	0,74	0,31	0,01	0,53	0,53	0,52	0,28	0,01
КОМІНВЕСТБАНК	0,81	0,06	0	0	0,05	0,78	0,83	0,83	0,65	0	0,75	0,79	0,79	0,59	0	0,81	0,7	0,7	0,57	0
«ТРАСТ»	0,7	0,02	0	0	0,01	0,7	1,01	1,01	0,71	0	0,74	1,04	1,04	0,77	0	0,73	0,98	0,98	0,71	0
«КОНТРАКТ»	0,76	0,21	0,14	0,11	0,05	0,78	0,74	0,74	0,57	0	0,78	0,77	0,77	0,6	0	0,76	0,74	0,74	0,56	0
ПОЛКОМБАНК	0,64	0,12	0	0	0,08	0,63	1,17	1,15	0,72	0,01	0,63	1,09	1,07	0,67	0,01	0,62	1,09	1,07	0,67	0,01
ФІНЕКСБАНК	0,59	0,12	0	0	0,07	0,59	0,89	0,89	0,53	0	0,69	0,82	0,82	0,56	0	0,61	1,15	1,15	0,71	0
«ДНІСТЕР»	0,82	0,03	0	0	0,02	0,68	1,25	1,25	0,85	0	1,03	1,24	1,24	1,28	0	2,22	1,21	1,21	2,68	0
«ВЕЛЕС»	0,46	0,26	0,12	0,06	0,07	0,39	1,79	1,65	0,65	0,06	0,34	2,21	2,21	0,75	0	0,45	1,53	1,53	0,68	0
«ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ»	7,96	0,01	0	0	0,07	0,31	2,9	2,87	0,88	0,02	0,2	4,06	3,53	0,71	0,19	0,24	3,18	2,77	0,68	0,16

Таблиця 4

Аналіз достатності капіталу банків-репрезентантів

Назва банку	01.01.2009						01.04.2009						01.07.2009						01.10.2009					
	H ₂	H ₃	K _н	K _{фв}	K _{зак}	МК	H ₂	H ₃	K _н	K _{фв}	K _{зак}	МК	H ₂	H ₃	K _н	K _{фв}	K _{зак}	МК	H ₂	H ₃	K _н	K _{фв}	K _{зак}	МК
РАЙФЮАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	14,0	12,3	0,1	7,8	0,428	8,1	13,0	11,9	0,3	7,4	0,4	8,4	12,1	11,3	0,1	7,9	0,5	8,9	11,2	9,9	0,1	9,1	0,5	10,1
ПРОМІНВЕСТБАНК	142,7	11,9	0,1	7,4	0	8,4	17,3	12,6	0,2	6,9	0,7	7,9	13,6	11,7	0,1	7,5	0,6	8,5	9,2	7,6	0,1	12,2	0,8	13,2
ОТП БАНК	128,5	7,4	0,1	12,6	0,022	13,6	7,4	7,4	0,4	12,6	0,2	13,6	6,4	6,5	0,3	14,4	0,3	15,4	7,5	7,9	0,3	11,7	0,2	12,7
ПЕРШИЙ УКРАЇНСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ БАНК	350,5	17,3	0,2	4,8	0	5,8	22,7	18,1	0,3	4,5	0,3	5,5	20,1	16,2	0,3	5,2	0,4	6,2	20,5	16,3	0,2	5,1	0,4	6,1
РОДОВІД БАНК	266,7	10,7	0,1	8,4	0	9,4	12,6	11,3	0,1	7,9	0,7	8,9	-2,2	-2,4	0,0	-42,2	-3,8	-41,2	16,3	17,5	0,2	4,7	0,4	5,7
ІНДУСТРІАЛЬНО-ЕКСПОРТНИЙ БАНК	94,7	8,8	0,1	10,3	0	11,3	10,7	7,0	0,1	13,2	1,0	14,2	15,3	7,4	0,1	12,5	0,7	13,5	10,3	6,0	0,1	15,6	1,1	16,6
СЕБ БАНК	394,8	11,6	0,1	7,6	0	8,6	12,7	10,1	0,1	8,9	1,3	9,9	14,4	11,8	0,1	7,5	1,1	8,5	10,8	9,0	0,1	10,2	1,5	11,2
ПРОКРЕДИТ БАНК	243,9	7,5	0,1	12,3	0	13,3	8,1	6,8	0,2	13,7	0,8	14,7	8,3	6,8	0,2	13,7	0,9	14,7	11,2	9,1	0,2	10,0	0,6	11,0
ЕКСПОБАНК	150,6	13,8	0,2	6,2	0	7,2	16,1	13,6	0,2	6,4	0,3	7,4	15,8	13,0	0,2	6,7	0,3	7,7	13,9	11,9	0,2	7,4	0,4	8,4
ХОУМ КРЕДИТ БАНК	170,6	18,2	0,3	4,5	0,012	5,5	21,8	18,8	0,3	4,3	0,1	5,3	23,9	21,5	0,3	3,7	0,1	4,7	25,0	23,7	0,4	3,2	0,1	4,2
ФІНАНСОВИЙ СОЮЗ БАНК	237,9	15,7	0,2	5,4	0	6,4	19,4	19,1	0,3	4,3	0,0	5,3	17,4	16,3	0,3	5,1	0,0	6,1	17,9	17,6	0,2	4,7	0,0	5,7
СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ БАНК	283,4	8,0	0,1	11,6	0	12,6	10,3	8,2	0,1	11,2	0,3	12,2	9,3	7,6	0,1	12,2	0,3	13,2	8,4	7,0	0,1	13,3	0,3	14,3
БАНК ПЕТРОКОММЕРЦ- УКРАЇНА	472,6	14,0	0,2	6,1	0,021	7,1	20,5	14,3	0,2	6,0	0,1	7,0	23,9	14,7	0,2	5,8	0,1	6,8	21,6	14,6	0,2	5,9	0,1	6,9
АРТЕМ БАНК	1502,0	13,2	0,2	6,6	0	7,6	23,1	14,2	0,2	6,0	0,3	7,0	21,2	12,4	0,2	7,1	0,4	8,1	22,8	10,9	0,2	8,2	0,4	9,2
АКТАБАНК	313,3	37,5	0,6	1,7	0	2,7	60,7	33,1	0,5	2,0	0,1	3,0	49,4	15,4	0,4	5,5	0,1	6,5	163,7	45,8	0,9	1,2	0,8	2,2
КОМІНВЕСТБАНК	352,8	18,4	0,2	4,4	0,016	5,4	31,3	20,2	0,3	3,9	0,3	4,9	31,1	18,3	0,3	4,5	0,3	5,5	31,0	17,6	0,2	4,5	0,3	5,7
«ТРАСТ»	1676,0	21,0	0,3	3,8	0	4,8	30,2	21,3	0,3	3,7	0,8	4,7	23,3	18,0	0,2	4,6	0,8	5,6	26,9	19,2	0,3	4,2	0,8	5,2
«КОНТРАКТ»	104,7	16,8	0,2	4,9	0	5,9	30,6	17,5	0,2	4,7	0,8	5,7	30,1	18,0	0,2	4,6	0,8	5,6	31,8	17,7	0,2	4,6	0,8	5,6
ПОЛКОМБАНК	396,3	30,0	0,5	2,3	0,004	3,3	42,3	31,0	0,5	2,2	0,6	3,2	44,9	30,7	0,5	2,3	0,6	3,3	45,0	30,6	0,5	2,3	0,6	3,3
ФІНЕКСБАНК	452,7	32,0	0,5	2,1	0,006	3,1	65,7	34,5	0,6	1,9	0,1	2,9	55,7	31,3	0,5	2,2	0,1	3,2	53,8	38,0	0,6	1,6	0,1	2,6
«ДНІСТЕР»	502,4	10,7	0,1	8,4	0	9,4	16,2	13,8	0,2	6,3	0,7	7,3	-17,9	-22,9	-0,2	-5,4	-0,6	-4,4	-58,2	-156,4	-0,7	-1,6	-0,2	-0,6
«ВЕЛЕС»	356,3	42,8	0,9	1,3	0,002	2,3	63,7	42,9	1,1	1,3	0,1	2,3	72,0	54,1	1,6	0,9	0,1	1,9	72,8	49,8	1,1	1,0	0,1	2,0
«ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ»	607,8	40,9	0,1	20,3	0,055	2,4	49,3	44,3	1,4	1,3	0,3	2,3	66,7	56,9	2,8	0,8	0,2	1,8	66,3	53,5	2,2	0,9	0,2	1,9

Таблиця 5

Аналіз ефективності управління банків-репрезентантів

Назва банку	01.01.2009						01.04.2009						01.07.2009						01.10.2009						
	ЧПМ	ЧС	ROE	ROA	P _{за}	ЧПМ	ЧС	ROE	ROA	P _{за}	ЧПМ	ЧС	ROE	ROA	P _{за}	ЧПМ	ЧС	ROE	ROA	P _{за}	ЧПМ	ЧС	ROE	ROA	P _{за}
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	10,39	-6,53	0,07	0,009	0,01	1,78	3,53	-0,05	-0,006	-0,007	3,729	4,02	-0,17	-0,019	-0,021	5,31	5,48	-0,27	-0,026	-0,03	5,31	5,48	-0,27	-0,026	-0,03
ПРОМІНВЕСТБАНК	12,52	0	0,03	0,004	0,043	0,867	2,4	-0,05	-0,007	-0,009	1,567	5,97	-0,12	-0,013	-0,016	2,32	8,8	-0,57	-0,043	-0,052	2,32	8,8	-0,57	-0,043	-0,052
ОТП БАНК	8,017	0	0,03	0,002	0,038	2,142	7,33	-0,09	-0,007	-0,007	4,29	12,5	-0,29	-0,019	-0,019	6,32	15,3	-0,4	-0,032	-0,031	6,32	15,3	-0,4	-0,032	-0,031
ПЕРШИЙ УКРАЇНСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ БАНК	8,623	0	0	0,001	0,013	1,521	3,39	-0,04	-0,006	-0,008	3,094	7,75	-0,21	-0,034	-0,042	4,52	8,16	-0,2	-0,032	-0,041	4,52	8,16	-0,2	-0,032	-0,041
РОДОВІД БАНК	11,15	-7,19	0,03	0,003	0,056	1,251	3,44	0,001	0	0	2,2	6,65	7,134	-0,173	-0,158	3,25	11,2	-1,33	-0,232	-0,215	3,25	11,2	-1,33	-0,232	-0,215
ІНДУСТРІАЛЬНО-ЕКСПОРТНИЙ БАНК	8,707	0	0,01	0,001	0,006	1,074	1,56	0	0	0	1,643	2,37	0	0	0	3,17	4,42	-0,5	-0,03	-0,052	3,17	4,42	-0,5	-0,03	-0,052
СЕБ БАНК	6,087	0	0,01	0,001	0,03	1,359	1,74	-0,09	-0,009	-0,012	2,703	3,21	-0,2	-0,024	-0,029	4,11	4,6	-0,58	-0,052	-0,062	4,11	4,6	-0,58	-0,052	-0,062
ПРОКРЕДИТ БАНК	12,1	0	0,01	0	0,011	1,828	4,58	-0,23	-0,016	-0,019	3,703	9,41	-0,32	-0,022	-0,027	5,36	13,3	-0,25	-0,023	-0,029	5,36	13,3	-0,25	-0,023	-0,029
ЕКСПОБАНК	10,52	-7,42	0,01	0,002	0,02	1,156	3,37	-0,02	-0,002	-0,003	1,983	6,54	-0,03	-0,004	-0,004	2,79	9,42	-0,1	-0,011	-0,013	2,79	9,42	-0,1	-0,011	-0,013
ХОУМ КРЕДИТ БАНК	11,1	0	0,01	0,002	0,017	1,458	3,87	0,001	0	0	2,874	7,16	0,006	0,001	0,002	4,11	12,4	0,011	0,002	0,003	4,11	12,4	0,011	0,002	0,003
ФІНАНСОВИЙ СОЮЗ БАНК	10,67	0	0,03	0,004	0,062	1,29	3,25	0,002	0	0	2,368	6,02	0,007	0,001	0,001	3,93	8,25	0,005	0,001	0,001	3,93	8,25	0,005	0,001	0,001
СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ БАНК	10,1	-12,3	0,13	0,01	0,357	0,276	3,83	-0,02	-0,001	-0,002	0,736	6,4	-0,08	-0,006	-0,007	0,81	9,83	-0,17	-0,012	-0,014	0,81	9,83	-0,17	-0,012	-0,014
БАНК ПЕТРОКОММЕРЦ-УКРАЇНА	9,87	0	0,04	0,005	0,179	1,564	1,91	0,003	0	0,001	2,487	3,89	0,004	0,001	0,001	3,18	6,44	-0,09	-0,013	-0,02	3,18	6,44	-0,09	-0,013	-0,02
АРТЕМ БАНК	11,13	0	0,07	0,01	1,091	0,828	3,67	-0,01	-0,001	-0,001	1,49	6,64	-0,11	-0,013	-0,022	1,88	8,96	-0,08	-0,009	-0,019	1,88	8,96	-0,08	-0,009	-0,019
АКТАБАНК	6,016	-7,8	0,01	0,004	0,022	1,944	1,52	0,01	0,003	0,006	1,662	3,19	0,016	0,002	0,008	2,07	3,57	0,004	0,002	0,007	2,07	3,57	0,004	0,002	0,007
КОМІНВЕСТБАНК	9,633	0	0,03	0,005	0,089	1,341	3,25	0,005	0,001	0,002	1,798	5,97	0,011	0,002	0,003	2,24	8,03	0,015	0,003	0,005	2,24	8,03	0,015	0,003	0,005
«ТРАСТ»	9,216	0	0	0	0,013	1,147	2,72	0	0	0	2,574	3,4	-0,04	-0,008	-0,01	4,25	4,81	0	0	0	4,25	4,81	0	0	0
«КОНТРАКТ»	13,59	-6,66	0,05	0,008	0,048	0,796	3,02	-0,02	-0,003	-0,006	1,749	6,59	-0,07	-0,013	-0,022	2,28	9,6	-0,01	-0,002	-0,004	2,28	9,6	-0,01	-0,002	-0,004
ПОЛКОМБАНК	11,54	0	0,01	0,002	0,022	1,4	3,24	0,002	0,001	0,001	2,681	6,03	0,002	0,001	0,001	3,92	9,41	0	0	0	3,92	9,41	0	0	0
ФІНЕКСБАНК	17,57	0	0,04	0,014	0,197	2,35	1,73	0	0	0	3,77	3,59	-0,19	-0,059	-0,105	6,02	7,38	-0,19	-0,071	-0,1	6,02	7,38	-0,19	-0,071	-0,1
«ДНІСТЕР»	10,99	0	0,1	0,01	0,484	0,552	0,35	0	0	0	2,641	9,28	2,131	-0,487	-0,381	10,3	11,1	1,353	-2,115	-0,788	10,3	11,1	1,353	-2,115	-0,788
«ВЕЛЕС»	6,254	-11,5	0	0,002	0,013	1,678	2,33	0,007	0,003	0,004	3,437	4,74	0	0	0	4,81	5,03	0	0	0	4,81	5,03	0	0	0
«ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ»	13,42	0	0	0,001	0,016	1,664	3,77	0,001	0	0	3,541	9,72	0,001	0,001	0,001	38,9	282	0,052	0,028	0,036	38,9	282	0,052	0,028	0,036

Таксономічні показники фінансової стійкості банків-репрезентантів та темпи їх приросту

Назва банку	01.01.2009	01.04.2009	Тпр	01.07.2009	Тпр	01.10.2009	Тпр
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	0,416	0,276	-33,541	0,214	-22,413	0,215	0,531
ПРОМІНВЕСТБАНК	0,189	0,202	6,691	0,201	-0,567	0,200	-0,593
ОТП БАНК	0,135	0,311	130,825	0,273	-12,402	0,269	-1,280
ПЕРШИЙ УКР.МІЖНАРОДНИЙ БАНК	0,164	0,250	52,713	0,258	3,365	0,233	-9,823
РОДОВІД БАНК	0,145	0,236	62,834	0,240	1,807	0,219	-8,904
ІНДУСТРІАЛЬНО-ЕКСПОРТНИЙ БАНК	0,147	0,123	-16,797	0,111	-9,310	0,142	27,321
СЕБ БАНК	0,136	0,169	24,492	0,194	14,975	0,211	8,260
ПРОКРЕДИТ БАНК	0,122	0,143	17,042	0,228	59,370	0,255	11,910
ЕКСПОБАНК	0,171	0,251	46,327	0,221	-11,855	0,227	2,570
ХОУМ КРЕДИТ БАНК	0,220	0,336	53,133	0,299	-11,269	0,289	-3,032
ФІНАНСОВИЙ СОЮЗ БАНК	0,191	0,277	45,271	0,239	-13,542	0,235	-2,005
СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ БАНК	0,163	0,159	-1,980	0,148	-7,347	0,166	12,485
БАНК ПЕТРОКОММЕРЦ-УКРАЇНА	0,192	0,212	10,282	0,203	-4,555	0,216	6,404
АРТЕМ БАНК	0,198	0,211	6,580	0,191	-9,187	0,177	-7,752
АКТАБАНК	0,271	0,295	8,762	0,150	-49,307	0,215	44,075
КОМІНВЕСТБАНК	0,212	0,241	13,456	0,206	-14,420	0,207	0,421
«ТРАСТ»	0,160	0,256	59,794	0,204	-20,428	0,223	9,249
«КОНТРАКТ»	0,267	0,198	-25,829	0,206	4,225	0,219	6,068
ПОЛІКОМБАНК	0,229	0,313	37,125	0,258	-17,750	0,262	1,514
ФІНЕКСБАНК	0,291	0,268	-7,926	0,243	-9,383	0,283	16,657
«ДНІСТЕР»	0,192	0,181	-5,563	0,125	-31,099	0,091	-26,676
«ВЕЛЕС»	0,258	0,404	56,315	0,333	-17,469	0,307	-7,715
«ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ»	0,141	0,490	247,535	0,480	-2,136	0,516	7,518

У цілому ж системна оцінка економічної безпеки має включати наступні групи показників: ліквідності, ділової активності, ефективності управління та достатності капіталу.

Нами було запропоновано методику оцінки фінансової стійкості, яка є достатньо простою, доступною та легко реалізується в практичній діяльності. Важливим моментом проведення такого оцінювання є вибір оціночних показників фінансової стійкості комерційного банку та їх обґрунтування.

Перспективним напрямком досліджень у цій сфері має стати обґрунтування використання конкретних показників економічної безпеки банку за окремими групами, виділення її стратегічних та тактичних аспектів.

Література

1. Абрютіна М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютіна, А. В. Грачев / Учебно-практич. пособие. – М. Изд-во «Дело и Сервис», 2003. – 272 с.
2. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет / - М.: Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
3. Батракова Л. Д. Экономический анализ деятельности коммерческого банка / Л. Д. Батракова. – М.: Логос, 1998. – 342 с.
4. Васюренко О. Організація управління стійким розвитком банківської установи / О. Васюренко, Н. Погореленко // Вісник НБУ. – 2006. – № 6. – С. 22–24.
5. Коваленко В. В. Методи аналізу та управління фінансовою стійкістю комерційного банку / В. В. Коваленко // Вісник УАБС. – 2008. – № 2. – С. 39–47.

6. Кочетков В. М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах / В. М. Кочетков / Монографія. - К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 300 с.
7. Кочетков В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти / В. М. Кочетков / Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 238 с.
8. Крейнина М. Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений / М. Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2008. – №2. – С. 32–36.
9. Крухмаль О. В. Оцінка фінансової стійкості на підставі визначення критеріїв динамічної стабільності діяльності банку / О. В. Крухмаль // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9 (63). – С. 43–50.
10. Масленченков Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке / Ю. С. Масленченков. – Кн. 3: Технология финансового менеджмента. – М.: Перспектива, 1999. – 354 с.
11. Набок Р. Аспекти, що можуть призвести до виникнення проблемного банку / Р. Набок // Вісник НБУ. – 2007. – № 8. – С. 46–50.
12. Пантелєєв В. П. Фінансова стійкість комерційного банку: проблеми регулювання / В. П. Пантелєєв, С. П. Халява // Банківська справа. – 2007. – № 1. – С. 32–35.
13. Примостка Л. Методика аналізу фінансової стійкості банку за допомогою динамічного нормативу / Л. Примостка // Вісник НБУ. – 2002. – № 10. – С. 40–45.
14. Фетисов Г. Г. Методологические основы формирования устойчивости банковской системы / Г. Г. Фетисов // Финансы и кредит. – 2008. – № 15. – С. 2–14.
15. Шіллер Р. І. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення / Р. І. Шіллер. – К.: Наукова думка, 2007. – 158 с.
16. Офіційний сайт НБУ – <http://www.bank.gov.ua/>
17. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
18. Васильченко З. М. Економічна безпека банку: теоретична концепція моделювання / З. М. Васильченко, І. П. Васильченко // Вісник ТНЕУ. – 2007. – № 5. – С. 144–155.
19. Васильченко З. М. Моделювання інтегрального показника економічної безпеки банку / О. Васюренко, Н. Погореленко // Банківська справа. – 2006. – №5-6. – С. 44–56.
20. Васильченко З. М. Теоретична концепція оцінки економічної безпеки банку / О. Васюренко, Н. Погореленко // Банківська справа. – 2006. – №4. – С. 36–45.
21. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002 – 190 с.

ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657.1: 658.5

ТЕХНОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

ПИЛИПЕНКО Андрій Анатолійович

доктор економічних наук, професор

ПИЛИПЕНКО Діана Рафаелівна

аспірант

Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується динамічністю зовнішнього середовища, корінною й радикальною перебудовою ділових процесів, впровадженням новітніх інформаційних і комунікаційних технологій, розмиванням організаційних границь, зміною структур підприємств, поширенням взаємодії з конкурентами, активізацією роботи з субпідрядниками тощо. Мінливість ринків, прискорення технологічного прогресу змушують підприємства використовувати нові підходи до управління, орієнтуючись на поведінку й потреби споживачів, розробляти відповідні інструменти планування, виміру, обліку й контролю витрат, які поєднуються в відповідну систему управління. Тут слід зазначити, що створення системи управління витратами слід підпорядкувати загальній логіці функціонування підприємства, що обумовлює певні стратегічні аспекти в управлінні витратами.

Питанням побудови систем управління витратами присвячено досить багато досліджень [9, 10, 20]. Проте в більшості в них управління витратами розглядається окремо від процесів розвитку й стратегічного управління підприємства. Перше згадування про стратегічне управління витратами було подано в [22], де обґрунтовано необхідність зливання таких тем як управління ланцюгом цінностей, стратегічне позиціонування, аналіз факторів витрат. Подальші позитивні зрушення є в роботах, що відображають новітні підходи до організації управлінського обліку [15] та пов'язані з розглядом концепцій контролінгу, збалансованої системи показників [6], управління й оптимізації бізнес-процесів [11]. Досить цікавими є пропозиції щодо застосування системи таргет- й кайзен-костінгу [15], які дозволяють поєднати управління витратами з маркетингом та плануванням розвитку.

Отже метою написання статті постало саме теоретичне обґрунтування й розробка науково-методичних рекомендацій зі створення та використання системи управління витратами в системі стратегічного розвитку підприємства та формування належної обліково-аналітичної підтримки її функціонування. Вирішення поставленої мети вимагає розробки чіткої програми управління витратами, фізичним втіленням якої має стати система управління витратами (СУВ). Головною метою СУВ в умовах динамічного й непередбаченого середовища господарювання постає формування (або вибір з певного переліку альтернативних рішень) програми дій, орієнтованих на коригування (збереження або зміну) рівня витрат. Дійсно, саме процеси управління витратами дозволяють забезпечити економію наявних у суб'єктів господарювання ресурсів та максимізувати розкриття потенціалу кожного з їх видів (це особливо цінно при прийнятті ресурсно-компетентної парадигми стратегічного менеджменту).

При цьому, якщо підтримати Д. Дж. Колліса [10], саме корпоративна стратегія будь-якого суб'єкта господарювання (тут стратегія розуміється як спосіб створення вартості за рахунок чітко визначеного кола дій) визначає підпорядкованість ресурсів, бізнес-процесів, організаційних структур та принципів життєдіяльності. Оскільки ж кожен з цих елементів пов'язаний з виникненням певних витрат, необхідно організувати управління витратами безпосередньо в розрізі об'єктивно існуючих ресурсних та супутніх ним потоків. Приймаючи ресурсну парадигму менеджменту, Г. В. Казаченко з співавторами [9, с. 9] також наголошують на потребі виділення різних видів витрат, що належать до одного ресурсу. До таких витрат відносяться витрати у сферах надходження, використання (створення нової вартості) та відчуження ресурсу. За таких умов ресурсно-компетентнісний підхід вимагає орієнтування облікової функції на набутки процесно-орієнтованого менеджменту. Отже, саме визначенню особливостей такого орієнтування бухгалтерського (переважно управлінського) обліку й присвячено дана робота.

Розробка та впровадження у практику господарювання систем управління витратами вимагає послідовної відповіді на ряд запитань щодо ідентифікації об'єкту управління (чим управляти?), визначення методів управління (як управляти?) та інформаційного забезпечення управлінської діяльності (де брати дані?). Детальне обґрунтування відповідей на дані запитання дозволяє запропонувати подану на рис. 1 схему структурування процесів управління витратами. Її побудова за допомогою методології ментальних карт (mind map) обґрунтовується рядом таких переваг цього інструментарію як: наочне відображення взаємозв'язків та перебігу певних явищ та процесів; можливість виявлення

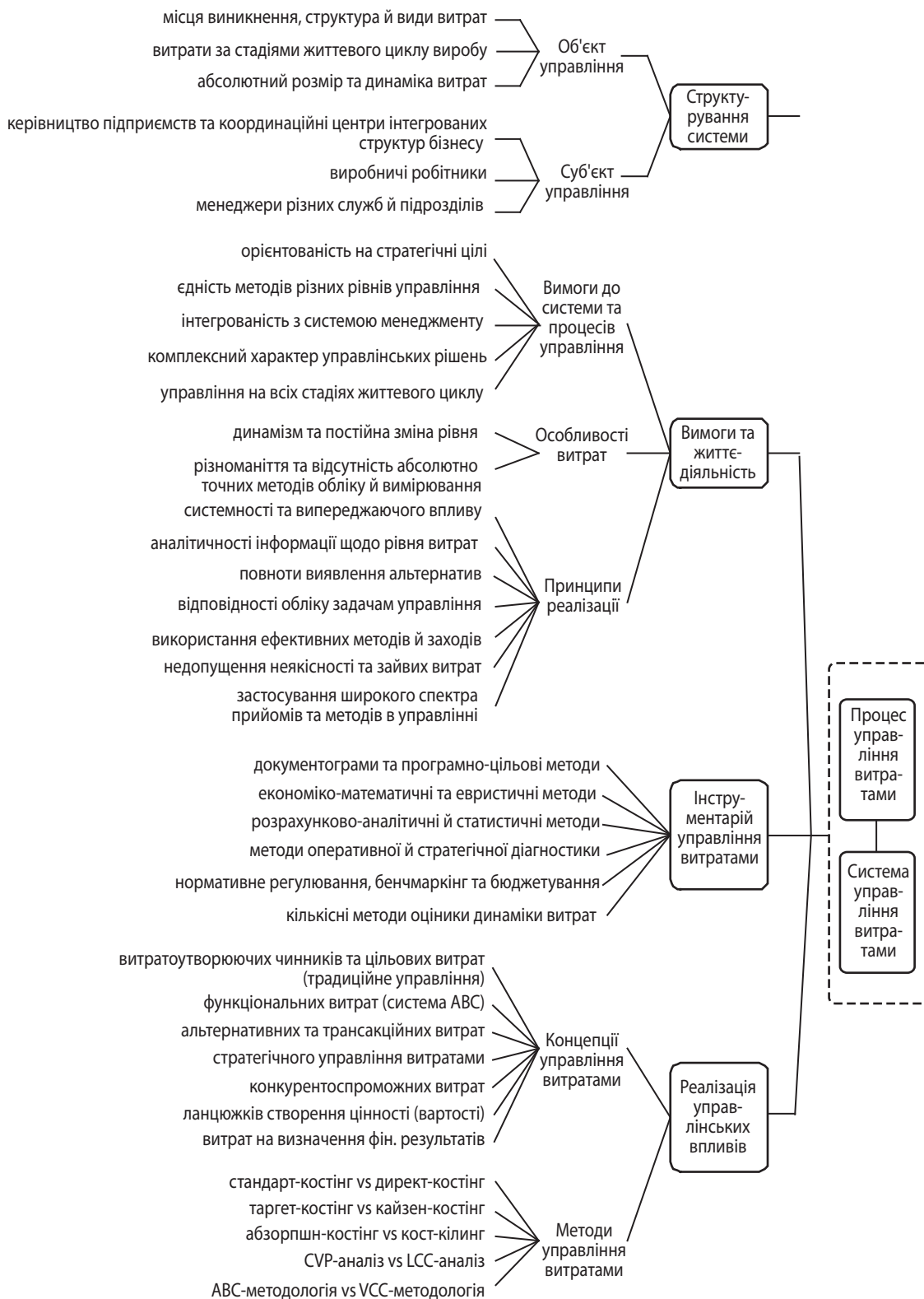


Рис. 1. Розкриття сутності та змісту процесів управління витратами підприємств

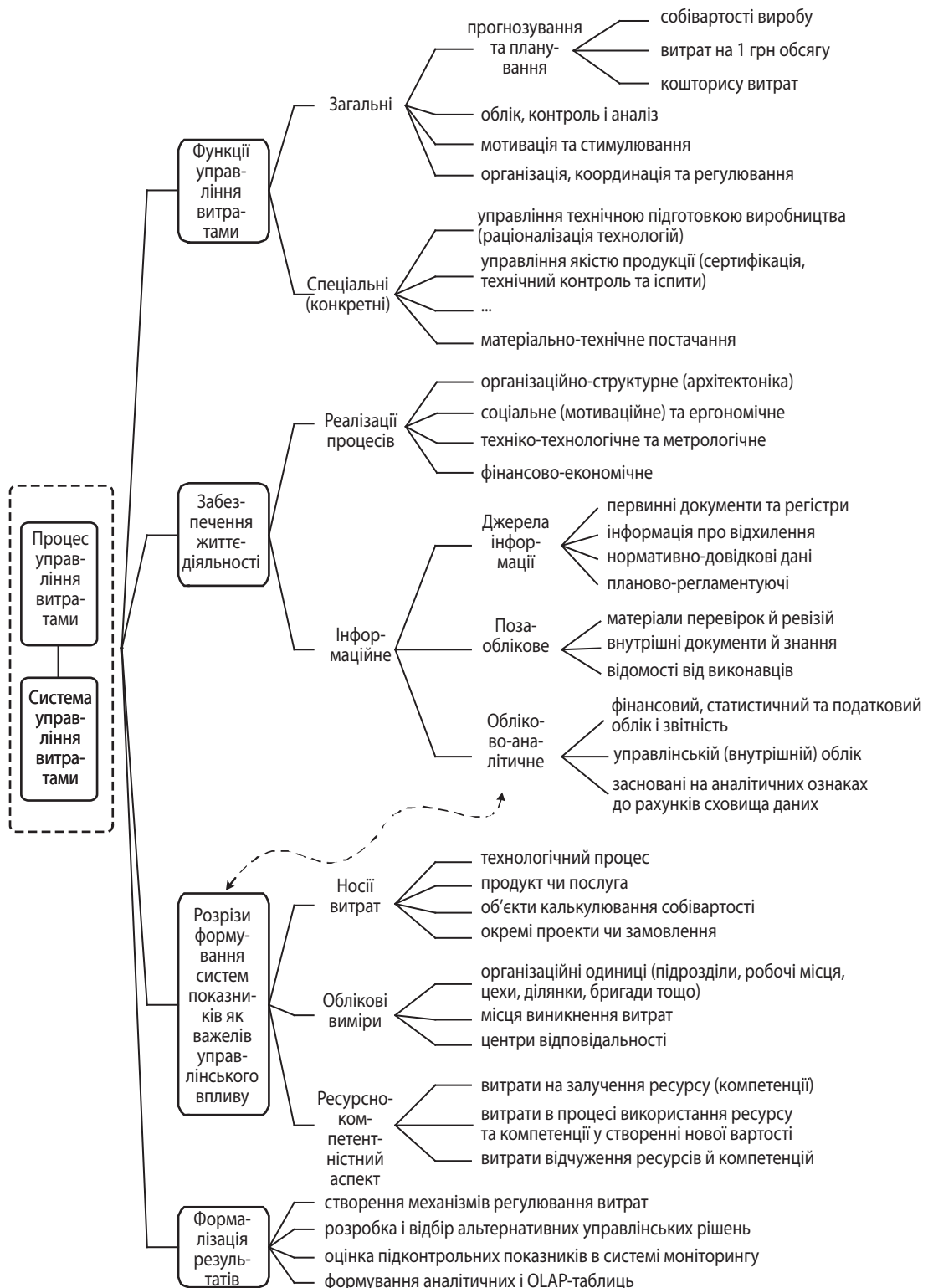


Рис. 1. Розкриття сутності та змісту процесів управління витратами підприємств (продовження)

прихованих та потенційних можливостей; точність та ясність при виконанні організаційних задач та завдань з структурування тощо. Формування моделей предметних областей за допомогою зв'язків «батько – нащадок» на ментальній карті сприяє повноті усвідомлення проблемної ситуації (у даному випадку – організації процесу управління витратами) з розробкою відповідних заходів з її вирішення (з оглядом на предмет дослідження – розробкою обліково-аналітичного забезпечення процесу управління витратами).

Отже, гілки поданого на рис. 1 дерева відображають основні змістовні елементи процесу управління витратами, що розкривається через створення СУВ. При цьому (також виходячи з рис. 1) одним з найважливіших елементів СУВ є різного роду забезпечення, у тому числі інформаційне та його складова – обліково-аналітичне. При цьому у наявній літературі нажалі відсутня єдність думок щодо розуміння сутності та інструментарію обліково-аналітичного забезпечення (ОАЗ) в цілому та обліково-аналітичного забезпечення управління витратами (ОАЗУВ) зокрема, хоча саме облік витрат є головною передумовою управління витратами (так саме як будь-які процеси збирання інформації та розрахунку контрольних показників є основою кожного управлінського циклу).

Більш того, навіть у ідентифікації терміну «забезпечення» можна виділити ряд суперечливих моментів. Так, у більшості випадків під забезпеченням розуміють сукупність заходів та умов, що сприяють нормальному здійсненню економічних процесів, реалізації запланованих програм, проектів, підтримці стабільного функціонування економічної системи та її об'єктів, усуненню порушень нормативних актів [19]. На жалі при цьому відсутні акценти на визначенні сутності, складу та структури забезпечення. Аналогічне зауваження можна адресувати й визначенню забезпечення через сукупність допоміжних засобів, що використовуються для підтримки життєдіяльності якоїсь системи.

Розкриваючи сутність ОАЗ, наголосимо на більшій поширеності в наявній літературі розкриття сутності та змісту інформаційного забезпечення, яке трактується через сукупність форм, методів та інструментів управління інформаційними ресурсами, необхідних і придатних для реалізації аналітичних та управлінських процедур, що забезпечують стабільне функціонування підприємства, його стійкий перспективний розвиток [21]; стимулювання інформаційного обміну між суб'єктами взаємодії [21, с. 265]; організацію масивів, потоків та процесів переробки інформації для всіх рівнів системи управління підприємством [13]; комплекс програмно-технічних засобів і методів виробництва, обробки й використання інформації [11, с. 675]. Тут наголосимо, що всі перелічені тлумачення визначають інформаційні потреби менеджменту підприємства (у контексті предмету дослідження – потреби СУВ), але не дають відповіді на питання, з яких джерел та за допомогою яких інструментів задовольнятимуться ці потреби.

Орієнтування на виділення інформаційних джерел міститься у працях Б. А. Райзберга [19], де інформаційне забезпечення зводиться як до необхідної системи менеджменту інформації, що втримується в базах даних інформаційних

систем, так і до створення інформаційних умов функціонування системи у вигляді відбору засобів пошуку, отримання, збереження, нагромадження й обробки інформації. Таке тлумачення найбільш повно відповідає визначеній у Законі [1] сутності облікового процесу (облік як процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства), що й об'єднує в собі як джерела, так і інструменти збирання інформації. Разом з тим, навіть на законодавчому рівні виділяються різні завдання, що ставлять перед обліково-аналітичним забезпеченням як менеджмент підприємства, так і СУВ. Пояснюється розбіжність завдань ОАЗ наявністю різних користувачів облікової інформації, а отже й різними видами обліку (бухгалтерського, статистичного, фінансового, управлінського, оперативного, креативного, стратегічного тощо).

Означена розбіжність завдань призводить як до роз'єднаності обліку й інших функцій управління, так і до невідповідності означених видів обліку один одному. Вирішення цього протиріччя можливе на основі створення концепції інтегрованого обліку [17, с. 185–193] та формування ОАЗУВ в розрізі інструментів контролінгу (для останнього на жалі ще й дотепер не склалося однозначного тлумачення, навіть з оглядом на численні розробки). Саме з оглядом на наявність різних видів обліку під час формування ОАЗУВ слід враховувати означену М. В. Кужельним та С. О. Левицькою [12, с. 188] проблему наявності в межах однієї системи потреб різних користувачів з суттєво розбіжними інтересами. Так, в процесі формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами будь-яких суб'єктів господарювання (ОАЗУВ) слід орієнтуватися на досить справедливе твердження А. В. Іванової [5] відносно того, що бухгалтерія та планово-економічні служби використовують досить різні підходи та принципи визначення загального рівня витрат та калькулювання собівартості продукції (розбіжність підходів є проявом функціонального розподілу праці на підприємстві, коли окремі відділи мають вузьку спеціалізацію й різні цілі функціонування).

Відповідно розрізнятимуться й вимоги до ОАЗУВ, які значно диференціюватимуться за умови управління витратами інтегрованих об'єднань підприємств (з оглядом на численні авторські розробки такі об'єднання визначатимуться як інтегровані структури бізнесу або ІСБ). Отже, головною вимогою до процесу формування ОАЗУВ можна обрати обов'язковість його спрямування на потреби всіх зацікавлених у обліково-аналітичній інформації користувачів (автори свідомо орієнтуються на визначений у Законі [1] управлінський облік). За таких умов головною проблемою постане оптимізація поєднання системи управління з функцією обліку та з відповідною внутрішньою структурізацією останньої. Оскільки ж необхідність постійного вдосконалення методів управління обумовлює особливу актуальність найбільш ефективної організації кожного з них, то й стандартизація облікових процедур повинна поступатися місцем найбільш гнучким системам обліку, зорієнтованим на аналіз можливостей підприємства.

Відмовляючись від підходу окремого ведення різних видів обліку (через його витратність та необхідність подвійного

введення інформації), наголосимо на організації облікового процесу та ОАЗУВ в розрізі єдиного масиву інформації. Лише за таких умов структура функції обліку відповідатиме та виступатиме складовою частиною організаційної структури підприємства. Відповідно висунемо вимоги до функції обліку: повна відповідність розподілу повноважень і відповідальності на підприємстві; розподіл завдань ОАЗУВ таким чином, щоб результати їх рішення досить повно відповідали рівням управління. У даному випадку доречно привести подану на рис. 2 стандартизовану схему співвіднесення видів обліку з управлінською ієрархією (з користувачами інформації), обґрунтування особливостей формування якої було наведено авторами у [17, с. 25–37].

З оглядом на подану на рис. 2 ієрархію звернемо увагу на таку особливість витрат підприємства (див. рис. 1) як динамізм, постійна зміна рівня та відсутність єдності у підходах до вимірювання їх рівня (переважно пояснюється мінливістю та непередбачуваністю середовища господарювання). У цьому аспекті, формуючи ОАЗУВ, слід відходити від статичного підходу до формування облікових показників. Відповідно слід не лише забезпечити ув'язування облікових номенклатур з різними рівнями СУВ, а, наприклад, використати динамічну концепцію бухгалтерського балансу. Ці автори вельми справедливо розглядають баланс не як «картину майна та джерел його формування», а як динамічну модель безперервного відображення діяльності підприємства. Зрозуміло що основу раціоналізації такої діяльності складає формування СУВ.

Означене на рис. 2 структурування вимагає застосування також й охарактеризованої зокрема у працях С. Ф. Легенчука [14] катаклическої теорії обліку, особливість якої складає включення до складу предмету бухгалтерського обліку частини зовнішнього середовища системи підприємства (збільшується «область охоплення» облікового спостереження). На нашу думку, катаклическа теорія особливо актуалізується в умовах організації управління витратами об'єднань підприємств, коли зовнішнє середовище підприємства виступає

внутрішнім середовищем інтеграційного утворення (ІСБ), до складу якого входить дане підприємство як учасник інтеграційної взаємодії.

Прийняття динамічної та катаклическої концепції до формування СУВ та ОАЗУВ вимагає виділення двох принципово розбіжних рівнів управління (це цілком відповідає означеному на рис. 2 структуруванню). Перший – рівень оперативного управління – обслуговуватиметься фінансовим та управлінським обліком й відповідатиме за маніпулювання з даними та інформацією. Другий – стратегічний – реалізуватиме аналітичну складову ОАЗУВ та формуватиме інформацію для стратегічного менеджменту з метою встановлення траєкторії розвитку підприємства (у нашому випадку – розраховуватиме витрати на додержання даної траєкторії). Отже, своєчасно отримана відповідним рівнем системи управління інформація оперативного й бухгалтерського обліку та відповідним чином інтерпретована до прийняття рішень, може бути використана для управління розвитком підприємства. Динамічна ж концепція формування СУВ дозволить облікове спостереження співвіднести з виробленням стратегічних заходів та з прогнозуванням варіантів розвитку подій.

Зрозуміло, що впровадження динамічного підходу (особливо в розрізі концепції динамічних спроможностей фірми), потребує відповідного технічного забезпечення (в розрізі обчислювальних можливостей сучасної інформаційної інфраструктури). У цьому сенсі слід підтримати й С. Ф. Голова [4, с. 11] щодо необхідності перегляду предмету обліку та елементів його методу в напрямках вираховування можливостей й інструментарію сучасних інформаційних технологій та відмови лише від рестрації ретроспективних даних. Доречність інтеграції всіх видів обліку у єдину інформаційну систему (в даному випадку – систему підтримки прийняття рішень в галузі управління витратами) підтверджує й Ф. Ф. Бутинець [3, с. 28–29], говорячи про необхідність розширення аналітичності та меж обліку чи обґрунтованого збільшення кількості показників бухгалтерської звітності.



Рис. 2. Співвідношення видів обліку з управлінською ієрархією

Відразу слід зауважити, що прийняття даних вимог щодо формування ОАЗУВ слід обов'язково співвіднести з висновками Н. Дж. Карра [8] щодо необхідності оптимізації витрат на утримання інформаційної системи. Більш того, критерії оптимізації розрізнятимуться залежно від рівня (стратегічного чи оперативного) управлінської ієрархії. Для оперативного управління вибір інформаційної системи здійснюватиметься у розрізі витрат на підтримку регламентованих Законом [1] дій. На стратегічному рівні отримання (та попередню аналітичну обробку інформації) слід співвідносити з надаваними за допомогою даної інформації перевагами у конкурентній боротьбі (через доступність інформаційних технологій всім суб'єктам ринку успішне створення ОАЗУВ не може бути гарантією успіху на стратегічних напрямках), якщо доступ до інформації буде обмежений для споживачів нижчих рівнів). Отже, завданням формування ОАЗУВ буде саме пошук оптимального співвідношення між витратами на регламентування обліково-аналітичних операцій та напрямками використання отриманих даних у межах СУВ.

Далі слід зауважити, що бухгалтерський облік, як і кожна система знань, постійно розвивається, що висуває особливі вимоги щодо його дієвої організації. Загальні питання організації облікового процесу широко представлено в економічній літературі, хоча на жаль більшість розробок міститься в рамках навчальної літератури [12] (відповідно можна наголосити на актуальності розробок у даній сфері). Також в більшості з джерел відсутні або недостатньо пророблені питання інноваційного розвитку облікової підсистеми та її орієнтації на підтримку прийняття управлінських рішень, особливо у сфері стратегічного управління витратами (розвиток підприємства в цілому потребує розвитку до відповідного рівня й обліку, представленого як одна з рівноправних функцій управління). Загальноприйнятій підхід до ведення фінансового обліку (регламентація організації якого представлена на рис. 3) дозволяє розглядати його лише як один з інструментів оцінки ефективності підприємства, що оперує лише ретроспективними показниками. Саме необхідність забезпечення стратегічної спрямованості облікових даних й ефективної їх інтеграції в систему управління обумовило актуальність даного дослідження.

Зрозуміло, що з оглядом на ускладнення та зростання динамічності середовища господарювання, процес формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємства обов'язково слід розглянути в контексті збільшення стратегічної спрямованості облікових даних. Потребу врахування стратегічних аспектів облікового процесу можна знайти зокрема й у працях Л. В. Нападівської [15], яка пропонує розглядати облік як засіб оцінювання перспектив бізнесу [16, с. 57] та Л. А. Сахно [20, с. 60–61]. Останній автор наголошує на тому, що обліковий процес повинен концентруватися на певних ключових елементах діяльності підприємства, що забезпечує створення економічних цінностей в рамках так званого «С-циклу»: зобов'язання (commitment), контроль (control), грошові кошти за вартість (cash and cost) та можливості чи потенціал (capability).

Дійсно, більшість рішень в процесі управління витратами стикатиметься з визначенням різного роду планів,

прогнозів, принципів, патернів, позицій, перспектив та правил (відповідає концепції 5П розуміння стратегії). Така стратегічна спрямованість актуалізує необхідність дослідження доречності розгляду поняття стратегічного обліку в контексті формування ОАЗУВ. На жаль, існує досить багато тлумачень стратегічного обліку при повній відсутності єдності не лише у розумінні змісту даного словосполучення, а й у необхідності його використання взагалі. Так, ряд авторів наголошує на доречності введення стратегічного обліку у практику господарювання. Інші – такі як М. І. Бодар [2, с. 23], – заперечуючи означене словосполучення, наголошують на потребі додавання ознак перспективності та стратегічності до облікових рахунків.

Нажаль, деякі автори досить некоректно намагаються визначити сутність стратегічного обліку (це пояснюється переважно об'єктивно існуючою тенденцією зсуву акцентів розгляду управлінського обліку з безпосередньо обліку на управління). Так, Л. А. Сахно [20, с. 61] надає тлумачення стратегічному обліку як «фінансовому аналізу проблем». Такий підхід неприпустимий через підміну сутності функцій управлінського циклу. Тлумачення ж стратегічного обліку як способу відображення фінансових та облікових проблем підприємства [20, с. 60] нівелює як можливість використання нефінансових індикаторів діяльності підприємства, так і можливість інтеграції до ОАЗУВ відомостей про ситуацію у оточенні підприємства.

Найбільш часто стратегічний облік ототожнюють з управлінським. Підтвердженням цьому є тлумачення стратегічного обліку В. Е. Кермовим як системи реєстрації, узагальнення й представлення даних, необхідних для прийняття стратегічних управлінських рішень системою менеджменту [7, 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) [18, с. 31]. Таке розуміння стратегічного обліку не є виправданими саме через ретроспективність зафіксованої у ньому інформації. Більш дієвою буде ідентифікація сутності стратегічного обліку в рамках концепції стратегічних систем вимірювання й особливо в рамках концепції збалансованої системи показників (BSC, Balanced Score Card [6]). Ефективність означених концепції з точки зору формування ОАЗУВ пояснюється прийняттям принципу, що управляти можна лише тим, що можна виміряти.

Останню представляють як інструмент переведення стратегії на операційний рівень (формалізації стратегії). Тут, на наш погляд, слід розглядати BSC дещо більшим набутом, ніж просто інструмент операціоналізації стратегії (таке розуміння можливо лише при усвідомленні усього теоретичного підґрунтя, на якому базується впровадження BSC: від ресурсного підходу до стратегічного менеджменту до різних теорій мотивації). Отже, розгляд даної концепції здійснимо в контексті появи слова словосполучення «стратегічний облік» та процесу формування ОАЗУВ. На погляд авторів, концепцію BSC можна вважати майже синонімом до стратегічного обліку, сутність якого в решті решт зводиться до узагальнення й представлення даних для прийняття стратегічних управлінських визначених (у тому числі й у сфері управління витратами).

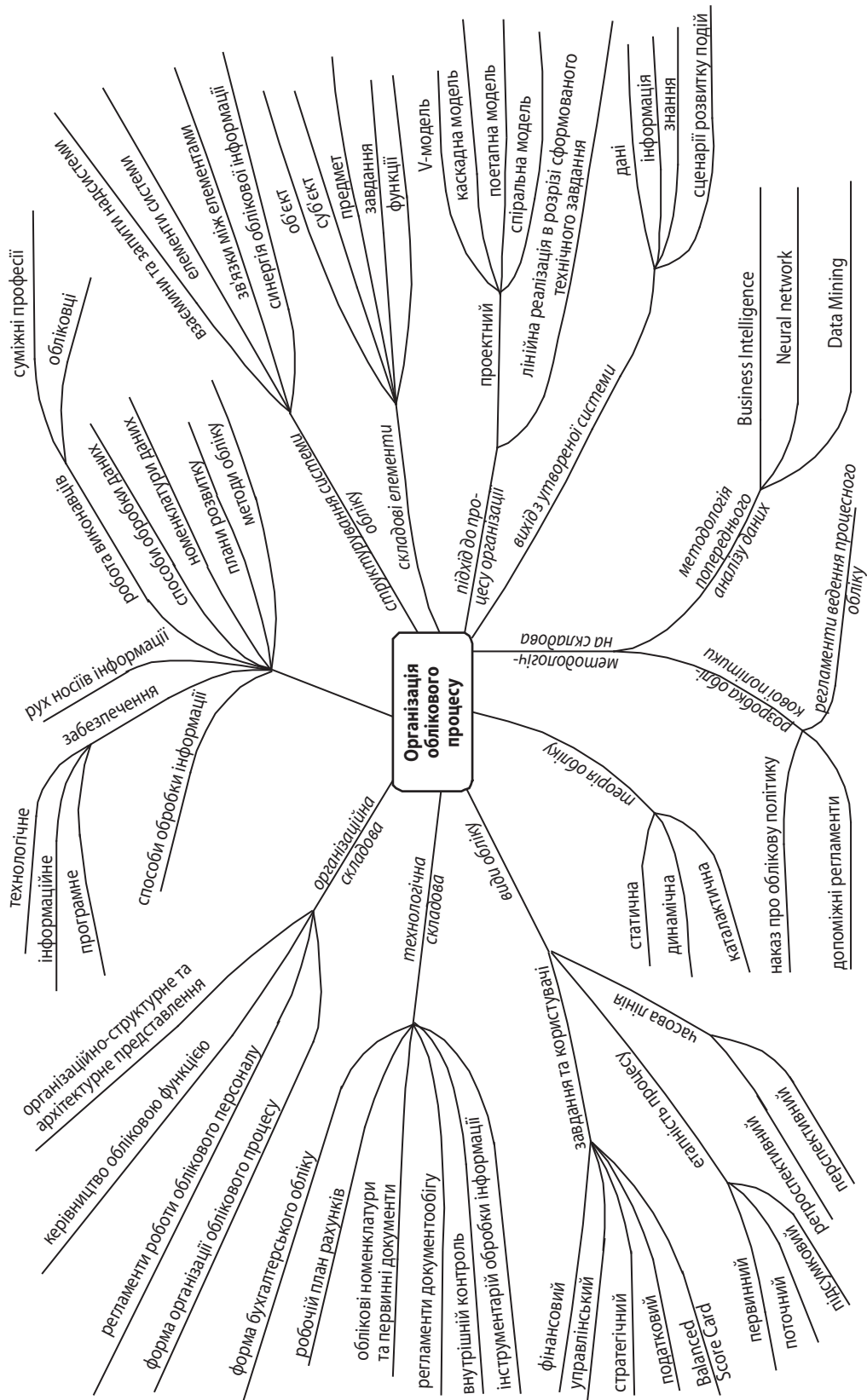


Рис. 3. Карта процесу формування обліково-аналітичного забезпечення (організації облікового процесу)

Відповідно, оскільки у збалансованій системі показників прийнято поєднання як фінансових й нефінансових, так і кількісних й якісних показників, то можна стверджувати про необхідність розширення загальноприйнятої облікової парадигми у бік спроб формалізації знань чи суб'єктивних думок суб'єктів стратегічного менеджменту підприємства. При цьому змінюватимуться й облікові моделі діяльності суб'єктів господарювання (як відокремлених, так і інтегрованих). За аналогією, моделювання облікової системи можна розглянути в розрізі надання відомостей для розрахунку так званих стратегічних матриць (матриць портфельного аналізу, чисельність яких визначається кількома десятками). Деякі вісі таких матриць можуть бути легко ідентифіковані на підставі даних фінансового чи внутрішньогосподарського обліку. Ті ж вісі, які пов'язані з інформацією про конкурентів чи середовище непрямого впливу, стають досить складними для формалізованої інтерпретації, майже неможливої при орієнтуванні на парадигму фінансового обліку.

Слід звернути увагу, що збалансована система показників на перший погляд не має прямого відношення до СУВ. Це твердження не є цілком вірним. *По-перше*, формування витрат підприємства планується, контролюється й регулюється в рамках однієї з перспектив концепції – «внутрішні процеси». *По-друге*, наявність у BSC причинно-наслідкових зв'язків забезпечує цільову спрямованість діяльності СУВ. *По-третє*, BSC оперує з ключовими факторами успіху (KSF), серед яких можуть бути й фактори оптимізації рівня витрат (особливо при виборі стратегії «лідерства за витратами»). *По-четверте*, цікавим моментом тут постає пропозиція В. Е. Карімова [7] щодо розподілу стратегічного обліку на попроцесний (облік економічних процесів всіх фазових переходів, пов'язаних зі стратегічним розвитком організації та поопераційний (облік операцій кожної окремої фази розвитку організації). Зрозуміло, що кожен з цих видів обліку оперує з процесами управління витратами, інтеграцію яких саме з стратегічними настановами підприємства бажано реалізовувати в термінах концепції BSC. Отже саме застосування BSC дозволяє більш ґрунтовно підійти до організації управління витратами в рамках єдиної інформаційної системи.

Таким чином, у статті запропоновано структурування системи управління розвитком, яке здійснено таким чином, щоб забезпечити максимальне спрощення процесу формування облікової підтримки управлінських процесів. Разом з тим потребує подальшого розвитку обґрунтування складових обліково-аналітичного забезпечення та розробка системи показників, адаптованої до використання в рамках означеної концепції стратегічного обліку.

Література

1. Закон України «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» // Все о бухгалтерском учете. – 1999. – №11. – С. 3–9.
2. Бондар М. І. Концептуальні підходи щодо розвитку бухгалтерського обліку в Україні // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції «Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу в розвитку економічної науки та практики». – К.: КНЕУ, 2010. – С. 21–24.
3. Бутинець Ф. Ф. Ще раз про бухгалтерський облік як науку / Ф. Ф. Бутинець // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №10. – С. 20–29.
4. Голов С. Гармонізація фінансової звітності відповідно до плану дій «України – ЄС» // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №4. – С. 7–17.
5. Иванова А. В. Многомерность учета затрат / А. В. Иванова [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://consulting.1c.ru/>
6. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 512 с.
7. Каримов В. Э. Стратегический учет. – М.: Омега-Л, 2005. – 168 с.
8. Карр Н. Дж. Блеск и нищета информационных технологий: Почему ИТ не являются конкурентным преимуществом. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Секрет фирмы», 2005. – 176 с.
9. Козаченко Г. В. Управління затратами підприємства: монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлупьонов, Г. А. Макухін. – К.: Лібра, 2007. – 320 с.
10. Коллис Д. Дж. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Коллис Дэвид Дж., Монтгомери Синтия А. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007 – 400 с.
11. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под. ред. В. И. Сергеева. – Инфра-М, 2005. – 976 с.
12. Кужельний М. В. Організація обліку: підручник / М. В. Кужельний, С. О. Левицькі. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
13. Крамчанінова М. Д. Формування системи управління промисловим підприємством в умовах стратегічного партнерства: Автореф. дис. канд. екон. наук 08.06.01 / Донецький державний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Маріуполь, 2005. – 20 с.
14. Легенчук С.Ф. Метатеорія бухгалтерського обліку: сутність та шляхи побудови / С.Ф. Легенчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2010. – №1(16). – С.124–137.
15. Нападowska Л. В. Управлінський облік: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.
16. Нападowska Л. В. Концепція подальшого розвитку обліку в умовах міжнародної інтеграції // Вісник КНТЕУ. – 2006. – №1. – С. 57–64.
17. Пилюпенко А. А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства: Наукове видання. – Х.: ВИД. ХНЕУ, 2007. – 276 с.
18. Райан Б. Стратегический учет для руководителя. – М.: Аудит, Юнити, 1998. – 616 с.
19. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 480 с.
20. Сахно Л. А. Еволюція управлінського обліку: від обліку витрат виробництва до стратегічного управління // Облік і фінанси АПК. – 2010. – №2. – С. 58–61.
21. Смирнова В. В. Информационное обеспечение развития предпринимательских структур / В. В. Смирнова, А. О. Апостолов // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць СЛУ ім. В. Даля. – 2003. – Вип. 11. – С. 294–297.
22. Шанк, Дж. К., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами. Новые методы увеличения конкурентоспособности. – СПб.: Бизнес-Микро, 1999. – 288 с.