

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.1

АНАЛИЗ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА И ЦЕЛЕЙ ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ

Кизим Николай Александрович

доктор экономических наук, профессор

ПРОНОЗА Павел Владимирович

кандидат экономических наук, доцент

БЕЛИКОВА Надежда Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

В конце 60-х – начале 70-х гг. XX ст. мировое сообщество подошло к тому рубежу, когда стали заметны его глобальные проблемы.

Глобальные проблемы – это проблемы, касающиеся в той или иной степени всех стран и народов, и решить их возможно, только объединив усилия всего мирового сообщества [1]. С их решением связано само существование земной цивилизации или, по крайней мере, ее дальнейшее развитие.

В 1968 г. по инициативе итальянского предпринимателя и общественного деятеля А. Печчеи была создана международная неправительственная организация Римский Клуб, деятельность которого была направлена на стимулирование исследований глобальных мировых проблем. Членами Клуба стали ученые, политики и бизнесмены из разных стран мира, общим количеством 100 человек. Главным

результатом деятельности Клуба стали доклады, посвященные глобальным проблемам и путям их решения [1].

Положил начало работе Римского Клуба профессор Массачусетского технологического института Дж. Форрестер, который разработал динамические модели «Мир-1» и «Мир-2» и представил доклад для членов этой организации [2]. Расчеты ученого показали, что если мир будет идти путем ресурсоемкого роста в условиях демографического бума, то это неизбежно приведет к нехватке природных ресурсов и продовольствия, а также к катастрофическому загрязнению окружающей среды.

Доклад Дж. Форрестера произвел огромное впечатление на членов Римского Клуба, и они поручили другой группе ученых под руководством Д. Медоуза продолжить исследования в этом направлении.

Ученые из группы Д. Медоуза провели такое исследование и представили его результаты в виде доклада членам Римского Клуба. Со временем была опубликована всемирно известная книга «Пределы роста» [3].

Ученые предостерегли о серьезных угрозах, которые могут возникнуть на пути развития человечества, вследствие сокращения запасов энергоносителей и других природных ресурсов, а также из-за интенсивного загрязнения окружающей среды.

В дальнейшем под эгидой Римского Клуба был проведен еще целый ряд исследований: «Человечество у поворотного пункта» (1974, М. Мессарович и Э. Пестель) [4], «За пределами роста» (1988, Д. Медоуз) [5], «Пределы роста. 30 лет спустя» (2004, Д. Медоуз Д.) [6].

Глобальные проблемы, которые исследовались Римским Клубом, можно представить в двух плоскостях: «общество-природа» и «человек-общество» (рис. 1).

Доклады Римского Клуба подтолкнули мировое сообщество заняться глобальными проблемами, могущими

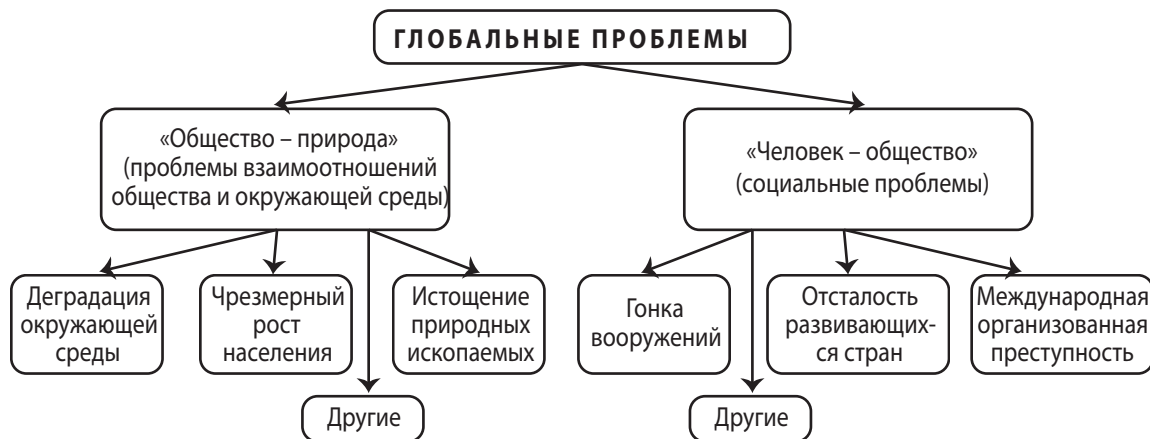


Рис. 1. Типология глобальных проблем человечества [1]

привести к его «закату» и гибели. Так, на протяжении последних 30 лет состоялся целый ряд конференций и саммитов под эгидой ООН, посвященных глобальным проблемам земной цивилизации. Среди этих мероприятий, в первую очередь, нужно назвать следующие: Конференция по окружающей среде и развитию (1992, Рио-де-Жанейро), Всемирная конференция по устойчивому развитию (саммит «Земля-2002») и другие [7].

Результатом работы конференций и саммитов ООН стали рекомендации для стран мира, получившие практическое воплощение в Декларации тысячелетия [7], утвержденной резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН 8 сентября 2000 г. и подписанной представителями 189 стран мира, в том числе 147 главами государств (табл. 1).

Исходя из приведенных выше целей, ООН считает глобальными проблемами человечества следующие:

- бедность и голод;
- неравный доступ к начальному образованию;
- гендерное неравенство в образовании;

- распространение ВИЧ/СПИДа и других заболеваний;
- детскую смертность и здоровье матерей;
- ухудшение экологической ситуации и сокращение природных ресурсов;
- возрастающее расслоение стран мира, как по экономическому развитию, так и по качеству жизни населения.

Следует отметить, что определением глобальных проблем человечества занимались и другие мировые организации.

Так, Всемирный банк реконструкции и развития (Мировой банк) определил следующий перечень глобальных проблем [8]:

- недоступность образования;
- распространение ВИЧ/СПИДа;
- распространение инфекционных болезней;
- сокращение биоразнообразия.

Таблица 1

Цели и задачи тысячелетия, задекларированные ООН [7]

Цель	Задачи
Ликвидация крайней бедности и голода	Сократить вдвое на протяжении 1990–2015 гг. долю населения, имеющего доход меньше 1 долл США в день. Сократить вдвое на протяжении 1990–2015 гг. долю населения, страдающего от голода
Обеспечение общего начального образования	Обеспечить до 2015 г. для всех детей возможность закончить в полном объеме начальное школьное образование
Обеспечение гендерного равенства и улучшение положения женщин	Исключить гендерное неравенство в начальном и среднем образовании в основном до 2005 г., на всех уровнях образования, включая высшее, не позднее 2015 г.
Сокращение детской смертности	Сократить за 1990–2015 гг. на две трети смертность детей в возрасте до 5 лет
Улучшение здоровья матерей	Снизить за 1990–2015 гг. на три четверти показатель материнской смертности
Борьба с ВИЧ/СПИДом, малярией и другими заболеваниями	Остановить рост заболевания СПИДом до 2015 г. и добиться сокращения его распространения. Остановить до 2015 г. рост заболеваемости малярией и другими основными заболеваниями и добиться сокращения их распространения
Обеспечение экологической устойчивости	Включить принципы устойчивого развития в национальную политику и сократить потери природных ресурсов. До 2015 г. увеличить вдвое долю населения, имеющего устойчивый доступ к чистой питьевой воде. До 2020 г. обеспечить существенное улучшение жизни не меньше 100 млн жителей трущоб
Формирование глобального партнерства в целях развития	Развивать открытую, регулируемую, предсказуемую и недискриминационную систему торговли и финансов. Удовлетворить особые потребности наименее развитых стран. Удовлетворить особые потребности стран, которые не имеют выхода к морю, и развивающихся малых островных государств. Оказывать содействие развивающимся странам в решении проблем задолженности с помощью национальных и международных усилий для достижения долгосрочной долговой устойчивости. Совместно с развивающимися странами разрабатывать и внедрять стратегии обеспечения достойной и продуктивной работы для молодежи. Совместно с фармацевтическими компаниями обеспечить доступ к основным лекарствам в развивающихся странах. Совместно с частным сектором сделать доступными достижения новых технологий, особенно в сфере информации и коммуникаций

Еще одна влиятельная международная неправительственная организация, которая занимается исследованием глобальных мировых проблем, – Всемирный экономический форум (ВЭФ) – в их перечень включил следующие (табл. 2).

Начиная с 60-х г. XX в., глобальные проблемы находятся в центре внимания ученых всего мира. На рис. 2 приведена частота отображения различных глобальных проблем в работах ведущих ученых, исследовавших эту сферу.

Следует отметить, что обычные граждане стран мира уделяют недостаточно внимания глобальным мировым проблемам. Так, согласно исследованию, проведенному Европейской комиссией, в 2009 г. граждан ЕС больше волновали внутренние текущие проблемы, такие как (табл. 3):

- безработица;
- экономическая ситуация;

- преступность;
- рост цен;
- система здравоохранения и другие.

История исследования глобальных проблем человечества имела, по меньшей мере, три этапа. *На первом этапе*, когда происходило осмысление самого факта существования глобальных проблем, ученые искали пути их обособления от других проблем, присущих той или иной стране, нации, социальной группе и т. п. В те времена распространенной была мысль, что необходимым и достаточным условием отнесения проблем к категории глобальных является угроза для человека и всего человечества [11].

Узость этого подхода очевидна, со временем она была преодолена в монографиях ученых 80-х гг. XX в. Однако, на этом *втором этапе* еще не было глубоких исследований

Таблица 2

Глобальные риски – 2010, согласно исследованиям ВЭФ [76]

Группа рисков	Перечень рисков
Экономические	Нестабильность продовольственных цен. Колебания цен на нефть. Падение курса валюты США. Резкое падение стоимости финансовых активов. Риски, связанные с глобализацией (для развитых стран). Риски, связанные с глобализацией (для развивающихся стран). Риски от неудачного регулирования. Недостаточные инвестиции в развитие инфраструктуры
Геополитические	Международный терроризм. Распространение ядерного оружия. Иран. Северная Корея. Нестабильность в Афганистане. Транснациональная преступность и коррупция. Израиль – Палестина. Ирак. Глобальные проблемы управления
Экологические	Экстремальные погодные условия. Засуха и увеличение площади пустынь. Дефицит водных ресурсов. Циклоны. Землетрясения. Внутренние наводнения. Затопление береговых районов. Загрязнение воздуха. Потеря биоразнообразия
Социальные	Пандемии. Инфекционные заболевания. Хронические заболевания. Тиранические режимы. Миграция
Технологические	Быстрое развитие информационных технологий и инфраструктуры. Токсичность наночастиц. Распространение информационного и других видов мошенничества

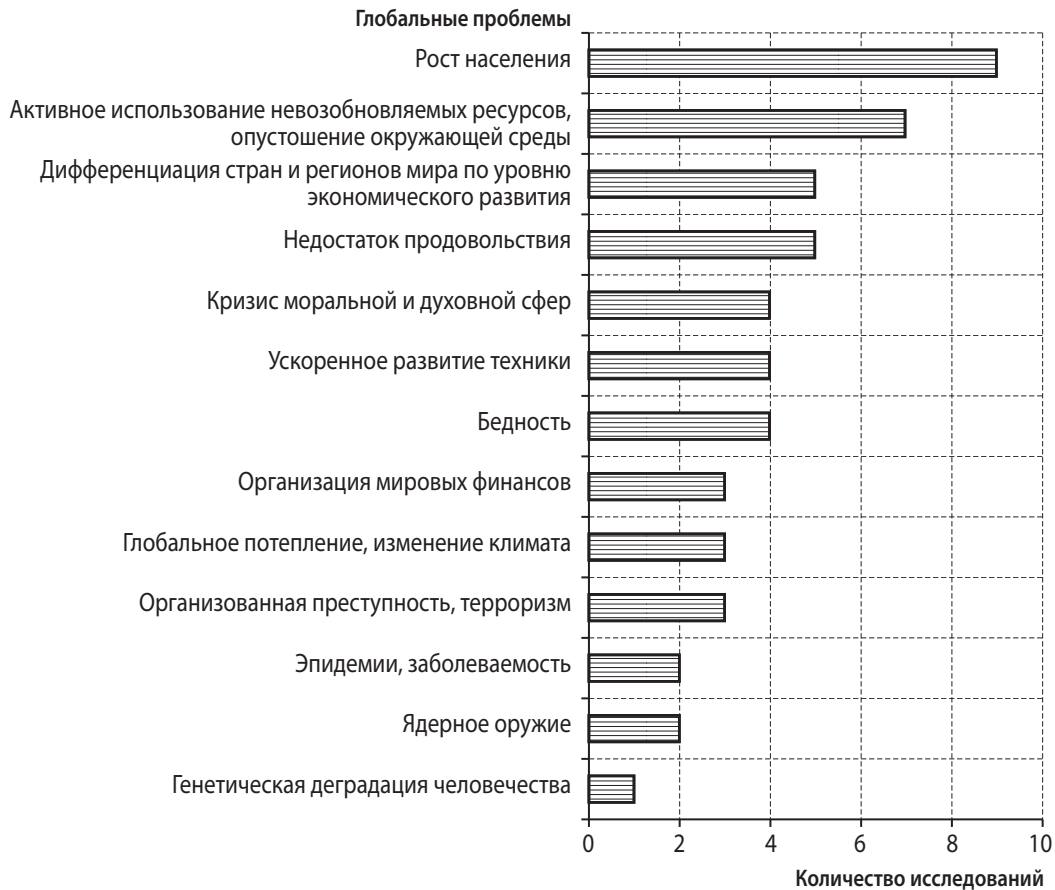


Рис. 2. Отображение глобальных проблем в работах ученых-исследователей

сущности глобальных проблем, причин их возникновения, способов устранения. Тогда еще было не понятно, насколько само человечество «причастно» к факту возникновения глобальных проблем, являются ли они объективным и неминуемым историческими этапом человеческого развития, поворотным его моментом, или же возникли только вследствие ошибок и нескоординированных стратегий развитых стран.

На *третьем этапе* возникает специфическая школа исследований – философия глобальных проблем, которая объединяет в себе достояния гносеологии, аксиологии и других сфер философской науки.

На данном этапе ученые считают наиболее правильным употреблять систему критериев, по которым проблемы можно считать глобальными [1].

Во-первых, это пространственные или географические критерии, по которым глобальной может считаться любая проблема, позволяющая картографирование во всемирном масштабе.

Во-вторых, это содержательные признаки, применение которых позволяет выделить философские аспекты возникновения и распространения глобальных проблем в единой системе человечества – земной цивилизации, обусловленной единством происхождения и существования людей.

В-третьих, признак всеобщности глобальных проблем реализуется посредством синергетического взаимодей-

ствия первых двух групп признаков и создает таким образом новый критерий – смешанную их социоприродную сущность. По этому критерию в один комплекс объединяются как общественные, так и природные по происхождению процессы. Этот критерий можно считать главным индикатором глобальности, позволяющим отделить глобальные проблемы от социальных, политических, экономических проблем, имеющих остроту, но не достигших планетарного масштаба [1].

Итак, в данное время ученые используют такую систему критериев отнесения проблем к глобальным, в которой объединение пространственного масштаба, общечеловеческой значимости, всемирно-исторической актуальности, общепланетарной остроты и опасности, биосоциальной и социоприродной универсальности и совместимости позволяет идентифицировать проблемы как глобальные.

Обобщая разные точки зрения мировых организаций и ученых на глобальные проблемы человечества, можно представить такой их перечень (рис. 3).

Следует отметить, что этот перечень актуален на данный момент, но со временем обязательно будет изменяться. Большинство из приведенных выше глобальных проблем мирового сообщества в большей или меньшей мере относятся и к Украине. На некоторые из них страна может влиять, на некоторые – нет, но, согласно рекомендациям ООН [7], должна учитывать их при определении стратегии своего развития.

Таблиця 3

Проблеми, найбільше волнують європейців [10]

Проблема	ЕС		Великобританія		Венгрія		Германія		Польща		Румунія		Франція		Чехія		Швеція		Естонія	
	%	Ранг	%	Ранг	%	Ранг	%	Ранг	%	Ранг	%	Ранг	%	Ранг	%	Ранг	%	Ранг	%	Ранг
Безробіття	51	1	38	1	58	1	58	1	48	1	36	3	59	1	50	2	63	1	68	1
Економічна ситуація	40	2	28	4	51	2	46	2	25	4	52	1	31	2	53	1	30	2	53	2
Преступність	19	3-4	36	2	12	5	13	6	10	6	23	4	16	4	17	4	14	6	19	4
Рост цен	19	3-4	8	6-7	30	3	16	4	27	3	39	2	22	3	22	3	2	12	10	5
Система здравоохранения	14	5	10	5	16	4	21	3	34	2	13	5	11	6	13	6	26	3	22	3
Иммиграция	9	6-7	29	3	1	11-13	4	9-10	2	12	1	11-13	6	10-11	4	10	9	7	0	13-14
Пенсионное обеспечение	9	6-7	6	8-11	9	6	7	7-8	15	5	9	6	14	5	14	5	6	8-9	6	7
Налогообложение	8	8	5	12-13	5	7	7	7-8	7	7	8	7	6	10-11	5	8-9	3	10-11	7	6
Система образования	7	9	6	8-11	3	8-10	14	5	4	8-10	4	8-9	8	9	5	8-9	16	5	3	8-9
Жилищные проблемы	5	10	8	6-7	3	8-10	0	14	4	8-10	4	8-9	10	7-8	7	7	3	10-11	1	10-12
Терроризм	4	11-12	6	8-11	1	11-13	3	11	1	13-14	1	11-13	2	12	1	13-14	1	13-14	0	13-14
Экология	4	11-12	2	14	1	11-13	4	9-10	1	13-14	2	10	10	7-8	2	11-12	20	4	1	10-12
Энергетика	3	13	6	8-11	3	8-10	2	12	4	8-10	1	11-13	1	13-14	2	11-12	6	8-9	3	8-9
Внешняя политика и оборона	2	14	5	12-13	0	14	1	13	3	11	0	14	1	13-14	1	13-14	1	13-14	1	10-12

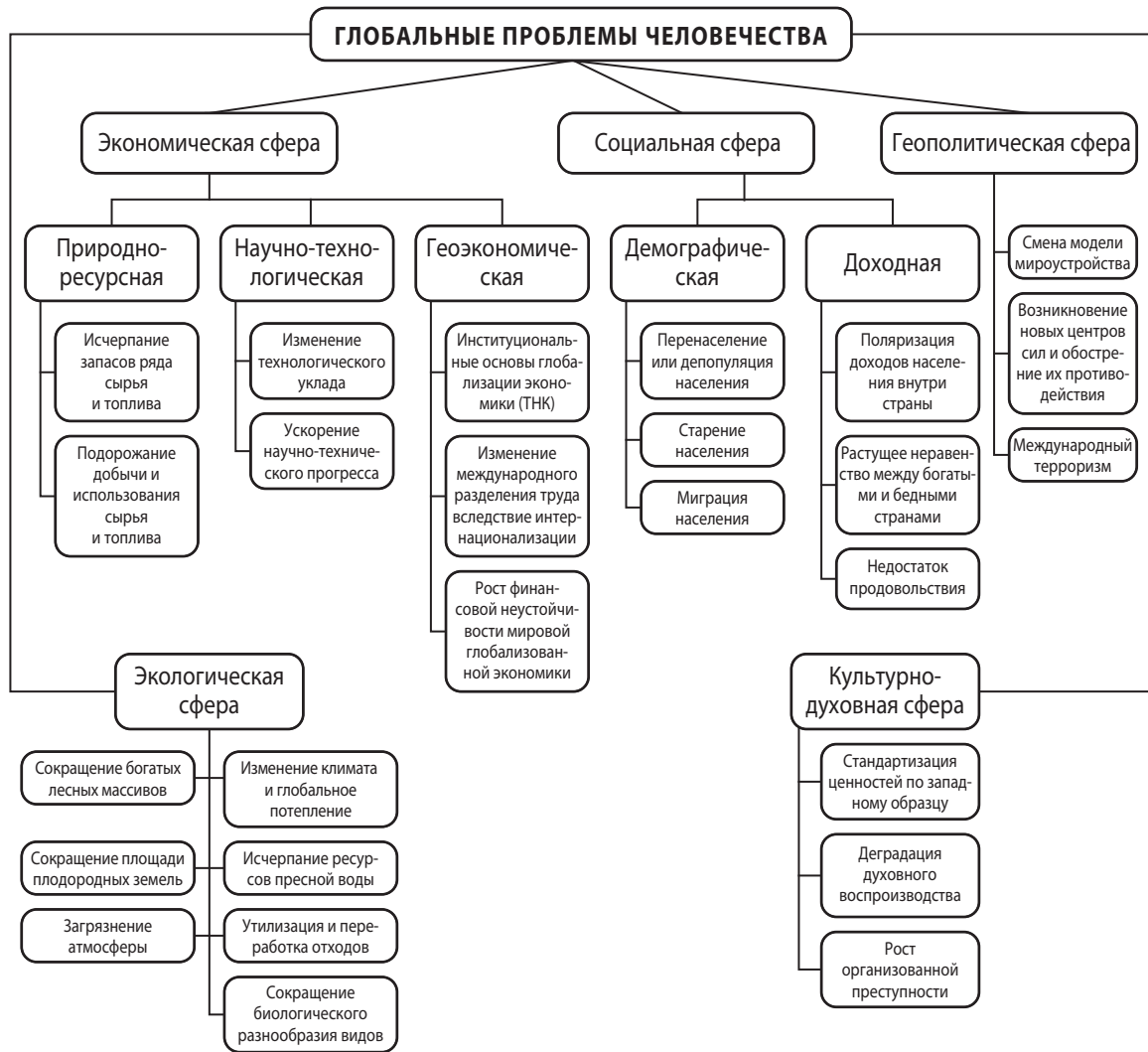


Рис. 3. Классификация глобальных проблем человечества

Литература

- Латов Ю. Сущность и типология глобальных проблем [Электронный ресурс] / Ю. Латов. – Режим доступа: <http://www.krugosvet.ru>
- Форрестер Дж. Мировая динамика / Дж. Форрестер. – М. : Наука, 1976. – 168 с.
- Медоуз Д. Х. Пределы роста / Д. Х. Медоуз, Д. Л. Медоуз, Й. Рандерс, Ш. Беренс. – М. : МГУ, 1991. – 206 с.
- Mesarović M., Pestel E. Mankind at the Turning Point / M. Mesarovic, E. Pestel. – 1974.
- Медоуз Д. Л. За пределами роста / Д. Л. Медоуз, Д. Х. Медоуз, Й. Рандерс. – М. : Прогресс, Пангея, 1994.
- Медоуз Д. Л. Пределы роста. 30 лет спустя / Д. Л. Медоуз, Д. Х. Медоуз, Й. Рандерс. – М. : Академкнига, 2008. – 342 с.
- Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/russian/document/declarat/summitdecl.htm>
- Всемирный банк реконструкции и развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/organiz/wbank.htm>
- Чихарин В. Пределы роста: 30 лет спустя [Электронный ресурс] / В. Чихарин. – Режим доступа: <http://actualcomment.ru/book/193/>
- Сандул И. Сняли стресс / И. Сандул // Корреспондент. – 2 апреля 2010. – С. 40–42.
- Радугин А. А. Философия курс лекций / А. А. Радугин. – М. : Центр, 1996.

УДК 338.124.4

ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И МИРОВЫЕ КРИЗИСЫ

Хаустова Виктория Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент

Громыко Надежда Константиновна

соискатель

Валютная система является механизмом, который связывает экономики отдельных стран в единое мировое хозяйство. Главная задача валютной системы – обеспечение условий для международных экономических отношений. Любые нарушения функционирования валютной системы приводят к серьезным проблемам в развитии экономики. Так, ряд ученых и специалистов-практиков считают, что одной из главных причин нынешнего глобального финансового кризиса является отход в 1976–1978 гг. от золотовалютного стандарта в мировой валютной системе, который

был закреплен Бреттон-Вудским соглашением 1944 года.

Мировая валютная система прошла несколько этапов своего развития: Парижская, Генуэзская, Бреттон-Вудская и Ямайская (табл. 1).

Первой мировой валютной системой была Парижская, принятая на конференции в Париже в 1867 году. Генуэзская валютная система была сформирована на конференции в Генуе в 1922 году. Причиной отмены Парижской и Генуэзской валютных систем стало усиление государственного регулирования экономикой, а Генуэзской – еще и финансовый кризис 1930-х годов.

Бреттон-Вудская валютная система была создана на конференции в Бреттон-Вуде в 1944 году. Данная валютная система упразднена в 1976–1978 гг. в связи с прекращением США конвертирования долларов в золото.

Ныне действующая Ямайская валютная система была создана на совете членов Международного валютного фонда (МВФ) на Ямайке в 1976 году и вступила в силу с 1978 года.

Характеристики приведенных выше международных валютных систем представлены в табл. 2.

Таблица 1

Этапы развития мировой валютной системы

Этап (период функционирования)	Валютная система	Стандарт	Валютный режим
I (1867–1922 гг.)	Парижская	Золотомонетный	Функционирование курса на основе золотого паритета
II (1922–1944 гг.)	Генуэзская	Золотослитковый	
III (1944–1978 гг.)	Бреттон-Вудская	Золотовалютный (золотодолларовый)	Функционирование курса на основе валютных паритетов
IV (1978–н.в.)	Ямайская	Бумажно-валютный	Свободный выбор валютного режима

Таблица 2

Характеристики международных валютных систем

Валютная система	Критерии сравнения	Содержание критериев
1	2	3
Парижская и Генуэзская	Основные принципы	Золото – главная международная расчетная единица и резервный актив Валютный курс определяется на основе золотого содержания валют Обеспечение жесткого соотношения между запасами золота и количеством бумажных денег в обращении Конвертированность золота и свободное перемещение его между странами Моноцентричность построения мировой валютной системы золотого стандарта
	Преимущества	Стабильность валютных курсов и цен Стабильность экономической политики Автоматическое регулирование платежного баланса и государственного бюджета
	Недостатки	Сложность экономического регулирования Невозможность проведения независимой монетарной политики Зависимость от добычи золота Удорожание использования золота как денег

Окончание табл. 2

1	2	3
Бреттон-Вудская	Основные принципы	Золото – главная международная расчетная единица и резервный актив Установление номинального золотого содержания валют стран-участниц Обязательства США обменивать доллары на золото по фиксированной цене Обязательства стран придерживаться фиксированного курса национальной валюты относительно других валют Проведение девальвации только с санкции МВФ Моноцентричность построения золотодолларовой мировой валютной системы
	Преимущества	Относительная стабильность валютных курсов Внедрение свободной конвертируемости валют Автоматическое регулирование платежного баланса и государственного бюджета Уменьшение роли золота Создание МВФ
	Недостатки	Жесткая система валютных нормативов Чувствительность к внешним шокам Невозможность обеспечения необходимого уровня международной ликвидности Незаинтересованность государств в своевременной корректировке валютных курсов
Ямайская	Основные принципы	Полная демонетизация золота Внедрение плавающих валютных курсов Предоставление специальным правом заимствования МВФ статуса главного резервного актива и международной расчетной единицы Полицентричность построения денежно-валютной мировой валютной системы
	Преимущества	Обеспечение долгосрочной гибкости и краткосрочной стабильности валютных курсов
	Недостатки	Резкое колебание валютных курсов Рост инфляции в результате плавания валютных курсов Отсутствие механизма автоматического регулирования платежного баланса и Государственного бюджета

Анализ наиболее масштабных финансовых кризисов, которые потрясли мировую экономику или экономики

отдельных стран, показал рост их количества с переходом в 1978 году на Ямайскую валютную систему (табл. 3).

Таблица 3

Количество и виды кризисов в мировой экономике или отдельных стран мира во время действия различных валютных систем

Валютная система (срок функционирования)	Вид кризиса													Всего
	Одиночный		Двойной						Тройной				Полный	
	Ва	Ба	Би+Ва	Би+Ба	Ва+До	Ба+Ва	Ба+До	Би+До	Би + Ба + До	Би + Ба + Ва	Ба + Ва + До	Би + Ва + До	Би + Ба + Ва + До	
Парижская (55 лет)	1	1	1	1	1	-	1	-	1	1	1	-	2	11
Генуэзская (21 год)	1	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	1	4
Бреттон-Вудская (33 года)	6	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1	-	8
Ямайская (30 лет)	2	1	1	2	1	-	-	1	-	-	5	2	3	18
Итого	10	2	2	3	3	1	2	1	1	1	6	3	6	41

При данной системе особенно увеличилось количество валютных кризисов. При этом, кризисы стали носить двойной, тройной и даже полный характер, охватывая: биржевую (Би), банковскую (Ба), валютную (Ва) и долговую (До) сферы.

Распад Бреттон-Вудской международной валютной системы существенно ускорил темпы роста мировой экономики. Так, за период 2002–2008 гг. мировой ВВП увеличился на 33,9%. Среди развитых стран мира более высокими темпами развивались США. В свою очередь, страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) по темпам экономического роста существенно опережали развитые страны мира.

С переходом на Ямайскую международную валютную систему особое преимущество получила экономика США. Как известно, валюты стран мира представляют следующую международную иерархию: резервная, международная, внутренняя и замкнутая. Доллары США стоят на верхнем уровне представленной выше международной иерархии валют, так как в структуре мировых валютных резервов их доля составляет 63,3%, а в структуре оборота глобального валютного рынка – 86,3%.

Благодаря переходу к Ямайской валютной системе США получили возможность бесконтрольно проводить эмиссию своей денежной единицы, которая стала ведущей в международных валютных резервах и главным средством платежа в мировых расчетах.

Классический золотой стандарт при Парижской и Генуэзской валютных системах и золотовалютный стандарт при Бреттон-Вудской валютной системе содержали в себе механизм саморегулирования, который предотвращал дисбаланс международных торговых отношений. В стране с дефицитом торгового баланса шла утечка золота, что вело к сокращению объемов кредитования, вызывая при этом экономический спад и снижение цен. Все это повышало торговую конкурентоспособность дефицитной страны, что давало новый приток золота и восстанавливало равновесие торгового баланса. В стране с торговым профицитом в результате превышения экспорта над импортом накапливалось больше золота. При этом увеличивались объемы кредитования, поскольку в ее коммерческих банках накапливалось больше золота. Кредитная экспансия ускоряла экономический рост профицитной страны и вела к увеличению инфляции. В свою очередь рост цен уменьшал торговую конкурентоспособность страны и экспорт из нее. При этом возрастал импорт в страну и отток золота из нее, что вело к восстановлению равновесия торгового баланса.

Кроме того, золотой стандарт не позволял правительству страны доводить бюджет до дефицита. Имея ограничения по сумме кредита, правительства, беря его, поднимали процентные ставки. Это отрицательно сказывалось на экономике, поскольку с ростом стоимости займов частному сектору становилось труднее выгодно одалживать и инвестировать средства. Данный процесс получил название «эффект вытеснения» частных кредитов, поскольку госзаймы вытеснили частный сектор из кредитного рынка. Еще один частный результат бюджетного дефицита – дефицит

торгового баланса и утечка золота. Сначала рост госрасходов стимулировал экономику и приводил к росту спроса на иностранные товары, поскольку склонность к импорту обычно возрастает соразмерно с экономическим ростом, но опять же, с ускорением экономического роста и развитием дефицита торгового баланса начинается отток золота из страны, рост процентных ставок и сокращение кредитования вплоть до момента, когда экономический спад и снижение цен не восстановят торговую конкурентоспособность страны и ее торговый баланс.

Переход стран мира к Ямайской валютной системе, при которой перестал работать механизм саморегулирования, породил два существенных дисбаланса: продолжительный дефицит в международной торговле большинства развитых стран мира, а также в их государственных бюджетах, особенно это касается США, ведущей мировой державы.

Дисбаланс в международной торговле привел к невероятному скачку резервных активов. Если в 1949–1969 гг. суммарные международные резервные активы выросли на 55%, то в 1969–2000 гг. почти на 2000%. В настоящее время по 20-ти первым странам мира суммарные международные резервные активы составляют 5918 млрд долл. США.

Гигантский дисбаланс в международной торговле, приведший к скачкообразному росту резервных активов, наводнил мировую экономику избыточной ликвидностью. Также одной из причин избыточной ликвидности явилась политика «дешевых» денег, которая проводилась центральными банками стран – лидеров, прежде всего, ФРС США. Эта политика стала возможной из-за активной интеграции в систему мирохозяйственных связей экономик ряда азиатских стран, и в первую очередь Китая.

Изобилие ликвидности расширило доступность и снизило стоимость кредитов, и повлекло за собой беспрецедентный рост государственных и частных долгов. Страны – члены Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) наращивают долги стремительными темпами. В 2000 году бюджеты богатых стран мира были по большей части сбалансированными. К концу 2003 года общий размер долговых обязательств этих стран почти сравнялся с их совокупным продуктом. Примерно половина долга приходится на долю правительства США. Свыше 80% заимствований ОЭСР – правительственные облигации и казначейские обязательства. Большею частью этих ценных бумаг владеют финансовые учреждения, паевые инвестиционные фонды, пенсионные фонды, а что касается ценных бумаг правительства США – правительства других стран, иностранные организации.

Большие дефициты и торгового, и федерального бюджета США, как одного из главных должников мира, стали возможными только благодаря потворству иностранных, особенно центральных банков азиатских стран. Эти центральные банки используют свои растущие резервы иностранной валюты для покупки облигаций казначейства США и других активов и, по существу, поддерживают потребительский спрос, в первую очередь, в экономике США.

Проводимая политика наращивания объемов потребительского кредитования привела к тому, что кредиты стали выдаваться бедной части населения даже без первого взноса. Это вызвало рост, например, удельного веса кредитов «субпрайма» (бедным людям) в общей массе существующих ипотечных кредитов.

Чтобы уменьшить рисковость кредитования, в первую очередь, населения по ипотечным ссудам, а также не сни-

жать его объемы, а, следовательно, и рост ВВП, в мировой денежно-кредитной системе большое распространение получили производные финансовые инструменты (деривативы): процентные и валютные свопы, облигации, обеспеченные долговыми обязательствами, а также инструменты их секьюритизации. В результате этого структура глобальной ликвидности приобрела следующий вид (рис. 3).



Рис. 3. Структура глобальной ликвидности [1]

Выдача некачественных и необеспеченных кредитов стала тем финансовым механизмом, который вызвал панику среди инвесторов и финансовых спекулянтов. Такая кредитная политика привела к обвалу фондового и кредитного рынков, резко снизила ликвидность банковских и финансовых учреждений и замедлила рост реального сектора экономики.

Таким образом, с переходом стран мира на Ямайскую международную валютную систему перестали работать механизмы саморегулирования, заложенные в предыдущих системах и приведшие к серьезному дисбалансу в развитии всей мировой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

- Смирнов А. Кредитный «пузырь» и перколяция финансового рынка // Вопросы экономики. – № 10. – 2008. – С. 4–31.
- Алексащенко С. Кризис – 2008: пора ставить диагноз // Вопросы экономики. – № 11. – 2008. – С. 25–37.
- Андрюшин С., Бурлачков В. Денежно-кредитная политика и глобальный финансовый кризис: вопросы методологии и уроки для России // Вопросы экономики. – № 11. – 2008. – С. 38–50.
- Ершов М. Кризис 2008 года «момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. – № 12. – 2008. – С. 27–45.
- Юсим М. Первопричина мировых кризисов // Вопросы экономики. – № 1. – 2009. – С. 28–39.
- Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики. – № 2. – 2009. – С. 4–23
- Гринспен А. Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 520 с.
- Рудый К. В. Финансовые кризисы: теория, история, политика. – М.: Новое знание, 2003. – 399 с.
- Лапчук Б. Ю. Валютна політика. – К.: Знання, 2008. – 212 с.
- Григорьев Л., Самехов М. Финансовый кризис–2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики. – № 12. – 2008. – С. 27–45.
- Заика А. Идея за рубль // Бизнес. – № 45. – 2008. – С. 36–38.
- Гаврилюк А., Бодяко В. Валютные игры // Инвестгазета. – 15–21.09. – 2008. – С. 52–53.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.2

ПРАКТИКА СОСТАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ И ЕЕ РЕГИОНОВ

КИЗИМ Николай Александрович

доктор экономических наук, профессор

ОМАРОВ Шахин Анверович

кандидат экономических наук, доцент

Развитие мировой экономики на современном этапе характеризуется динамичностью и подверженностью влиянию ряда факторов и мегатрендов, ведущих к изменениям общей картины мировой экономики и модификации форм ее организации. Формирование новой глобальной архитектуры мира ставит Украину перед жесткими геополитическими, геостратегическими и геоэкономическими вызовами, ответы на которые должны содержаться в стратегии развития Украины и в стратегиях развития ее регионов.

Стратегия социально-экономического развития страны – это сформированные на долгосрочный период направления развития страны в целом и каждого из ее регионов в отдельности, включая систему мероприятий, обеспечивающих достижение поставленных целей.

Несмотря на то, что стратегия является первичным документом, определяющим траекторию развития каждой из стран мира, к сожалению, на настоящий момент официально утвержденной ее в Украине не существует.

Как показал проведенный анализ, главной проблемой сложившейся ситуации является отсутствие нормативно-правовой базы по разработке стратегии развития Украины с определением приоритетных направлений и отраслей развития экономики, а также практических мероприятий по обеспечению такого развития.

В настоящее время существует несколько проектов стратегий развития Украины, разработанных различными научными институтами и организациями. Рассмотрим наиболее основательные и известные из них, к которым логично отнести следующие:

- Стратегию экономического и социального развития Украины на 2004–2015 годы «Путем европейской интеграции» [1].
- «Стратегию развития Украины на период до 2020 года» [2].
- «Концепцию экономического развития Украины на 2008 – 2015 гг.» [3].

Стратегия экономического и социального развития Украины на 2004 – 2015 годы «Путем европейской интеграции» [9] подготовлена Национальным институтом стратегических исследований, Институтом экономического прогнозирования НАН Украины и Министерством экономики и по вопросам европейской интеграции Украины.

В Стратегии [9] определены цели и приоритеты развития Украины, а также стратегические направления развития отраслей ее экономики, организационно-институциональные формы реализации национальных конкурентных преимуществ и прочее (рис. 1).

В Стратегии предлагаются три возможных сценария развития событий в экономике Украины: оптимистический (ускоренный инвестиционно-активный); пессимистический (ограничительный, повышено-рисковый) и базовый (инвестиционно-интенсивный с усилением конкурентоспособности страны).

Кроме того, в Стратегии [1] предусматриваются три этапа социально-экономических преобразований.

На первом этапе (2004–2005 гг.) формируются институциональные, финансовые и организационные предпосылки глубоких качественных преобразований во всех сферах общественной жизни.

На втором этапе (2006–2009 гг.) предусматривается осуществление комплексной модернизации предприятий, утверждение принципов и механизмов структурно-инновационной модели социально-ориентированной экономики.

На третьем этапе (2010–2015 гг.) происходит закрепление устойчивых темпов роста с акцентом на решение широкого комплекса проблем улучшения благосостояния населения, ускоренной реализации структурных задач евроинтеграционного курса Украины.

Государственным учреждением «Институт экономики и прогнозирования» НАН Украины и Министерством экономики Украины, по поручению Кабинета Министров Украины, разработана «Стратегия развития Украины на период до 2020 года» [2].

Особенностью этой стратегии является то, что в ней анализируются глобальные тенденции и вызовы, мегатренды мирового экономического развития. Вместе



Рис. 1. Отдельные фрагменты структуры Стратегии экономического и социального развития Украины на 2004 – 2015 гг. «Путем европейской интеграции»

с тем, в работе подробно проанализированы сильные и слабые стороны украинской экономики, благоприятные возможности и угрозы для экономического прорыва по следующим направлениям (рис. 2):

- гражданское общество;
- рациональное использование природных ресурсов;
- обеспечение устойчивого развития окружающей среды;
- рекреация и развитие туризма;
- безопасное обращение с отходами;
- человеческий капитал;
- охрана здоровья;
- промышленный комплекс;
- инновации и др.

В Стратегии [2] предусматриваются два возможных сценария развития экономики Украины: инерционно-пассивный и инвестиционно-активный.

Кроме того, в Стратегии предлагаются два этапа реализации сценариев. Первый – среднесрочный этап (2009 – 2012 гг.) – направлен на минимизацию влияния финансового кризиса на экономику Украины и выход из него.

Второй – долгосрочный этап (2013 – 2020 гг.) – сосредоточен на обеспечении полноценного устойчивого развития на основе создания эффективной национальной инновационной системы и повышении конкурентоспособности экономики Украины для достижения высокой адаптивности к внешним возмущениям.

Фондом «Эффективного управления» в 2008 г. предложена «Концепция экономического развития Украины на 2008–2015 гг.» (рис. 3).

Приведенная концепция не является стратегическим документом развития страны, а скорее программой реформ, которая направлена на создание благоприятных условий для устойчивого социально-экономического развития Украины.



Рис. 2. Отдельные фрагменты структуры «Стратегии развития Украины до 2020 года»

Анализ обеих стратегий развития Украины [1, 2], показывает, что они, вследствие отсутствия единой методологической базы, существенно различаются между собой.

Стратегии социально-экономического развития регионов Украины более похожи друг на друга. Причиной этого является наличие единой методической базы и требований к их формированию [4 – 6].

Так, проведенный анализ стратегий социально-экономического развития 22-х регионов Украины на соответствие их содержания, предложенного в «Методических рекомендациях по формированию региональных стратегий развития» [6], показал следующее (табл. 1).

Во всех рассматриваемых стратегиях были налицо: вступление, описательно-аналитическая часть, виденье будущих направлений развития, совокупность стратегических целей и наличие планов действий.

В большинстве региональных стратегий детально были прописаны меры, установлены сроки их выполнения и источники финансирования. В то же время только в стратегиях социально-экономического развития трех регионов были определены ответственные за мероприятия исполнители. Вместе с тем, более чем

в половине региональных стратегий не определена миссия региона и отсутствует механизм их реализации.

В Государственной стратегии регионального развития на период до 2015 года [5] были предложены конкретные государственные приоритеты развития каждого из регионов страны. Так, для Харьковской области они следующие:

- развитие высокотехнологичного и наукоемкого производства (в первую очередь, машиностроения, авиастроения);
- технологическое обновление топливно-энергетического комплекса;
- развитие и модернизация транспортной инфраструктуры: развитие логистики, отрасли связи и телекоммуникаций;
- усиление приграничного сотрудничества;
- внедрение высоких технологий в образовании, медицине, области связи и телекоммуникаций;
- реформирование жилищно-коммунального хозяйства, водоснабжения;
- внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий.

Для других регионов Украины государственные приоритеты развития представлены в табл. 2.



Рис. 3. Отдельные фрагменты структуры «Концепции экономического развития Украины на 2008 – 2015 гг.» [11]

Согласно табл. 2, для регионов Украины на государственном уровне определены от 3 до 9 приоритетов развития. Регионам чаще рекомендуется развивать: транспорт и инфраструктуру – 19 случаев (86,4% от всех регионов), высокотехнологичное аграрное производство – 16 случаев (72,7%); высокотехнологичное машиностроение – 15 случаев (68,2%); туристически-рекреационную сферу – 13 случаев (59,1%), экологию – 12 случаев (54,5%) и ресурсо- и энергосберегающие технологии – 11 случаев (50,0%) и др.

Определенные в Государственной стратегии [5] приоритеты развития для регионов Украины не всегда являются обоснованными. Так, как отмечалось выше, для 15-ти из 22-х регионов страны в качестве приоритета развития определено высокотехнологичное машиностроение. Однако нужно отметить, что в таких регионах, как: Винницкая, Волынская, Житомирская, Тернопольская и другие никогда не было даже развитого машиностроения низкого и среднего уровня технологичности, не говоря уже о высоком.

В то же время, в Государственной стратегии не приводятся какие-либо аргументы для такого выбора.

Исследование показало, что в большинстве своем регионы Украины в качестве приоритетных направлений развития приняли те, которые определены в Государственной стратегии [5].

В Методических рекомендациях [6] предложено при разработке стратегий регионального развития использовать целый ряд инструментов: дерево целей, SWOT-анализ, сценарный подход. Однако на практике не все регионы Украины их применяли (табл. 3).

Как видно из табл. 3, при разработке региональных стратегий чаще всего использовались: дерево целей – 12 случаев (54,5% от всех регионов) – для построения системы целей; SWOT-анализ – 16 случаев (74,7%) – для определения сильных и слабых сторон региона, внешних и внутренних угроз и возможностей. Из проанализированных 22-х стратегий развития регионов, только в четырех (Закарпатской, Луганской, Тернопольской и Харьковской областях) использовались все три инструмента одновременно.

Таким образом, исследование практики разработки стратегий социально-экономического развития Украины и ее регионов показало следующее:

Таблиця 1
Соответствие содержания стратегий регионального развития требованиям, изложенным в «Методических рекомендациях по формированию региональных стратегий развития» [6]

Регион	Вступление	Описательно-аналитическая часть	Виденье будущего		Характеристика конкурентных преимуществ и ограничений перспективного развития регионов (SWOT-анализ)	Стратегические цели (направления)						Механизм реализации стратегического плана	
			Направления развития региона	Миссия региона		Совокупность стратегических целей	Наличие планов действий	Подробное описание мероприятий	Установленные сроки исполнения	Ответственные исполнители	Источники финансирования		
Винницкий	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Волынский	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+	-	-	-
Донецкий	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-	-	+
Житомирский	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-	-	+
Закарпатский	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+
Запорожский	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	+
Ивано-Франковский	+	+	+	+	-	+	+	-	+	+	-	-	-
Кировоградский	+	+	+	-	-	+	+	+	+	-	-	-	+
Луганский	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	-	-	+
Львовский	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-
Николаевский	+	+	+	-	-	+	+	-	+	+	-	-	+
Одесский	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Полтавский	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+	-	-	+
Ровенский	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+	-	-	-
Сумской	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-	-	-
Тернопольский	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	+
Харьковский	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Херсонский	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	+
Хмельницкий	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	-	-	-
Черкасский	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-	-	+
Черниговский	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-	-	-
Черновицкий	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-
Всего	22	22	22	11	17	22	22	16	19	3	17	14	

Таблиця 2

Приоритетные направления развития экономик регионов Украины, которые определены в Государственной стратегии [5]

Регион	Промышленность							Высокотехнологическое агропромышленное производство	Транспорт и инфраструктура	Связь и телекоммуникации	Жилищно-коммунальное хозяйство	Туристически-рекреационная сфера	Образование и медицина	Ресурсо- и энергосберегающие технологии	Приграничное сотрудничество	Экология и подтопления	Всего
	Топливо-энергетический комплекс	Горнообогатительная отрасль	Металлургическая отрасль	Химическая и нефтехимическая отрасль	Высокотехнологичное машиностроение	Строительные материалы	Иные отрасли										
Винницкий	-	-	-	-	+	-	-	+	+	-	-	+	-	+	+	-	6
Волынский	-	+	-	+	+	-	-	+	+	-	+	+	-	+	+	-	9
Донецкий	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	+	-	-	+	-	+	7
Житомирский	-	-	-	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	+	3
Закарпатский	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+	-	-	+	+	4
Запорожский	-	-	+	+	+	-	-	-	+	-	+	+	-	-	-	+	7
Ивано-Франковский	-	-	-	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-	-	-	+	6
Кировоградский	-	+	-	-	+	-	-	+	+	-	-	-	-	+	-	-	5
Луганский	-	+	+	-	+	-	-	-	+	-	+	-	-	+	-	+	7
Львовский	-	+	-	+	-	-	+	+	+	-	-	+	-	-	+	+	8
Николаевский	-	-	+	-	+	+	-	+	+	-	-	+	-	-	-	+	7
Одесский	-	-	-	-	-	-	+	+	+	-	+	+	-	+	+	-	7
Полтавский	+	-	-	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-	+	-	4
Ровенский	-	-	-	-	-	+	-	+	+	+	-	-	-	+	-	+	6
Сумской	-	-	-	-	+	-	-	+	+	-	-	-	-	+	+	-	5
Тернопольский	-	-	-	-	+	-	-	+	+	+	-	+	+	-	-	-	6
Харьковский	+	-	-	-	+	-	-	-	+	-	+	-	+	+	+	-	7
Херсонский	-	-	-	-	+	-	-	+	+	-	+	+	-	+	-	+	7
Хмельницкий	-	-	-	-	+	-	-	+	+	+	-	+	-	-	-	-	5
Черкасский	-	-	-	+	+	-	-	+	+	+	-	-	+	-	-	-	6
Черниговский	-	-	-	-	+	-	-	+	-	+	-	+	-	-	+	+	6
Черновицкий	-	-	-	-	-	-	-	+	+	-	+	+	-	+	+	+	7
Всего	2	5	4	6	15	2	3	16	19	6	8	13	3	11	10	12	

Использование отдельных инструментов разработки стратегий социально-экономического развития регионов Украины

Регион	Инструмент разработки стратегий		
	Дерево целей	SWOT-анализ	Сценарный подход
Винницкий	-	+	-
Волынский	+	-	-
Донецкий	-	+	-
Житомирский	-	+	+
Закарпатский	+	+	+
Запорожский	+	+	-
Ивано-Франковский	+	-	-
Кировоградский	-	-	-
Луганский	+	+	+
Львовский	-	+	-
Николаевский	-	-	-
Одесский	+	+	-
Полтавский	-	+	-
Ровенский	+	-	-
Сумской	+	+	-
Тернопольский	+	+	+
Харьковский	+	+	+
Херсонский	+	-	+
Хмельницкий	-	+	-
Черкасский	-	+	-
Черниговский	+	+	-
Черновицкий	-	+	-
Всего	12	16	6

- в Украине отсутствует официально принятая стратегия социально-экономического развития страны;
- проекты стратегий развития Украины, разработанные различными научными институтами и организациями, из-за отсутствия законодательства и методического обеспечения существенно различаются между собой;
- стратегии социально-экономического развития регионов страны по структуре и содержанию более подобны, так как имеют официально принятое единое методическое обеспечение, однако региональные стратегии имеют и различия как по содержанию, так и по инструментарию, который использовался при их составлении.

Анализ 22-х принятых стратегий социально-экономического развития регионов Украины свидетельствует, что только в 16 из них (72,7%) имеется раздел, посвященный механизмам их реализации (табл. 4).

В Законе Украины «О стимулировании развития регионов» [6] определены правовые, экономические и организационные основы реализации государственной региональной политики.

В качестве этих принципов, согласно действующему в стране законодательству, выступают государственные и региональные целевые программы и соглашения о региональном развитии. Исследование региональных стратегий показало, что в 11-ти из них (50,0% от общего количества) есть сведения о действующих в регионах целевых программах.

При этом только в трех стратегиях регионального развития (Харьковской, Донецкой и Тернопольской областях) есть ссылка на значительное количество региональных целевых программ. Например, в стратегии социально-экономического развития Харьковской области перечисляется 47 региональных

Таблиця 4

Механизм реализации стратегий социально-экономического развития регионов Украины

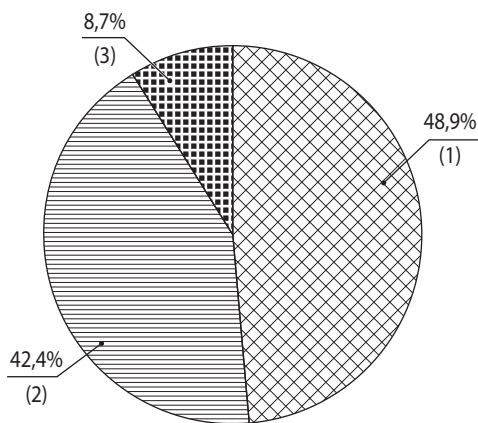
Регион	Наличие раздела в стратегии	Наличие ссылки на государственные и региональные целевые программы	Наличие ссылки на соглашение о региональном развитии	Реально заключенный договор по региональному развитию
Винницкий	+	–	+	+
Волынский	–	–	–	+
Донецкий	+	+	+	+
Житомирский	+	+	+	–
Закарпатский	+	–	+	–
Запорожский	+	+	+	–
Ивано-Франковский	–	–	–	–
Кировоградский	+	+	+	–
Луганский	+	+	+	–
Львовский	–	+	–	–
Николаевский	+	–	+	–
Одесский	+	–	+	–
Полтавский	+	–	+	–
Ровенский	–	–	–	–
Сумской	–	–	–	–
Тернопольский	+	+	+	–
Харьковский	+	+	+	–
Херсонский	+	–	–	–
Хмельницкий	–	+	–	–
Черкасский	+	+	+	–
Черниговский	+	–	+	–
Черновицкий	+	+	+	–
Всего	16	11	15	3

целевых программ, которые имеют следующую направленность: социальные и культурные – 48,9% от общего их количества; экономические – 42,4%; экологические – 8,7% (рис. 4.)

В 15-ти региональных стратегиях (68,0% от исследованных) есть ссылка на необходимость разработки и заключения соглашений о региональном развитии между областными советами и Кабинетом Министров Украины. И только три договора по региональному развитию, на момент анализа, были фактически заключены: Донецкой (15.09.2007 г.), Волынской (12.01.2010 г.) и Винницкой (26.01.2010 г.) областями.

Таким образом, проведенное исследование механизма реализации стратегий социально-экономического развития регионов Украины выявило следующие проблемы:

- только в 16-ти стратегиях развития регионов (72,7%) имеются разделы, посвященные механизмам их реализации;
- только в 11-ти региональных стратегиях (50,5%) есть ссылка на региональные целевые программы;
- только в 15-ти стратегиях развития регионов (68,0%) сообщается о необходимости разработки и заключения соглашений о региональном развитии между областным советом и Кабинетом Министров Украины;
- в стране действует только три реально заключенные соглашения по региональному развитию.



Направленность программ:

- ⊠ (1) – социальные и культурные;
- ▨ (2) – экономические;
- ▩ (3) – экологические

Рис. 4. Структура региональных целевых программ, на которые есть ссылки в стратегии социально-экономического развития Харьковской области

Литература

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004 – 2015 роки «Шляхом Європейської інтеграції». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspishnaukraina.com.ua/uk/nsa/151.html>
2. Стратегія розвитку України на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspishnaukraina.com.ua/nsa/150.html>
3. Концепція економічного розвитку України на 2008 – 2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/ua_economics_ua.pdf
4. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8.09.2005 № 2850-IV. – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2005. – № 51, ст. 548). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.nreg=2850-15-15>.
5. 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>
6. Наказ Міністерства Економіки з питань Європейської інтеграції «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» від 29.07.2002 № 224 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.322.0>

УДК 338.242

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В КОНТЕКСТІ КРИЗИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

ІВАНОВ Юрій Борисович

доктор економічних наук, професор

Однією з фундаментальних цілей трансформаційних процесів є масштабна модернізація інституційної структури економічної системи, яка, в значній мірі, з огляду на об'єктивні процеси у вітчизняному суспільстві, не може бути здійснена переважно транспарентними засобами. Сучасний стан вітчизняного суспільства демонструє появу таких загроз, відсутність ефективних реакцій на які з боку держави викликає глибоку деформацію, дисфункцію державно-владних інституцій, породжує перманентну соціально-економічну нестабільність. Хронічна наявність останньої є однією із ключових, базових факторів, що, у свою чергу, формують кризово-регресивний стан інституційної структури. Таким чином, подолання нестабільності, дисгармонійного розвитку стає одним із стратегічних завдань вітчизняних реформацій. У зв'язку з цим, слід відмітити особливе значення функцій тіньових соціально-економічних

процесів не тільки як потенціалу руйнації стабільності, але й як, водночас, фактора кризової терапії суспільних відносин.

При проведенні досліджень тіньової економіки звертається увага, і це цілком виправдано, на той негативний вплив, який її розвиток справляє на суспільство, державу, людину, ті великі загрози національній безпеці, які несуть з собою високі рівні тінізації суспільних відносин. Водночас не звертається увага на зворотний бік цього процесу – потенційно сануючий ефект від дій функції тіньової економіки як кризового засобу розширення економічної поліструктури. Цей потенційно-сануючий ефект може бути реалізовано лише при забезпеченні державою гомеостазних функцій щодо розвитку суспільних механізмів в умовах прискорених соціально-економічних модернізаційних змін.

Як відомо, тіньова економіка безпосередньо пов'язана із кризовими процесами в суспільстві, є формою кризи державного управління, системним явищем господарювання асоціальної природи, і виявляється, зокрема, у розвитку кризового потенціалу економічної структури суспільства, держави, у розвитку їх дисфункціональності [1, с. 103].

Так, тіньова економіка об'єктивно пов'язана з розвитком процесів державного управління економікою, їх циклічністю, накопиченням у них кризових явищ та

їх проявів. У зв'язку з цим великого методологічного значення набуває дослідження закономірного розвитку цих процесів, їх механізмів.

Криза державного управління економікою, на наш погляд, – це особливий, закономірний перехідний, патологічний стан розвитку цієї системи, який характеризується: гострим, суттєвим порушенням нормального її функціонування, втратою конгруентності її структури та функцій; втратою здатності до створення необхідних умов для діяльності економічних агентів, посилення їх господарської активності, спрямованої на досягнення загальноекономічних суспільно значущих цілей; втратою здатності її власних регулятивних систем підтримувати totoжність внутрішнього середовища (гомеостазу) цієї системи управління, внаслідок чого різко знижується керованість економічними процесами; протиставлення господарської діяльності економічних агентів діям держави, яка втрачає їх довіру і сприймається як така, дії якої в економіці спрямовані проти їх докорінних інтересів, з відповідним загостренням політичної, соціальної конфліктності у суспільстві. Звичайно, цей вид кризи діалектично пов'язаний з іншими видами кризи у суспільстві, перебуває з ними у системі прямих та зворотних зв'язків.

Сутнісними ознаками кризи державного управління економікою є:

- загострення економічних і соціальних конфліктів, які набувають гострого політичного характеру, оскільки сама можливість їх вирішення, а також вимоги щодо цього адресуються структурам влади для зміни їх політичного курсу, стратегії, методів та засобів подолання кризи управління економікою;
- нездатність державної влади управляти та розв'язувати конфлікти, що дедалі поширюються, регулювати соціально-економічні процеси на основі консервації структур і методів управління;
- розбалансованість структурно-функціональної системи державного управління економікою та політичних інституцій влади, розрив їх взаємодії, ефективних зв'язків із зовнішнім та внутрішнім середовищем; крах легітимності державної влади; перманентний гострий конфліктний стан суспільства, його політичної системи [2, с. 79].

Криза державного управління економікою у проявах всіх окреслених ознак розвивається поетапно, в її розвитку можна виділити чотири періоди (етапи, стадії): латентний, продромальний (продром – предтеча, попередній), період виражених проявів та завершальний період.

Латентний період – це відрізок у стані кризи системи державного управління, який окреслений від початку впливу причин на її стан до першого прояву

кризових явищ. У цей початковий період виникають численні приховані вузли майбутніх конфліктів у різних сферах економічного життя. У гнучких плюралістичних системах криза управління виявляє нове співвідношення сил та інтересів, їх перебудова сприяє переходу до іншої симетрії у балансі цих інтересів, як умови нового піднесення суспільного розвитку, створення ефективної системи організації економічної влади. У ригідних (жорстких) суспільно-економічних системах криза є також умовою майбутнього піднесення, але через подальше поглиблення загострення кризи, яка набуває конфліктних форм, хворобливих політичних потрясінь.

Другий етап кризи – продромальний період – це етап розвитку кризи, який функціонально відділяє стан кризи від явних зовнішніх її проявів до повного становлення симптомів кризи. Це період розвитку конфліктних ситуацій у суспільстві до такої межі, коли вони вже не можуть бути подолані на шляху часткових компромісів у зв'язку з тим, що стан кризових явищ відбиває глибокий функціональний розлад механізмів діяльності інститутів державної влади і управління, втрату конгруентності їх структури і функцій чинним соціально-економічним умовам.

Третій етап – період виражених проявів, або розпал кризи, – характеризується фронтальним розвитком кризових проявів та їх загостренням, у тому числі розпадом існуючих економічних і політичних структур, максимальним зменшенням негентропії у системах державного управління, тобто втратою її організованості, впорядкованості, знецінення, втратою владними органами своєї сутнісної якості – здійснювати керівний вплив на соціально-економічні процеси. Цей етап виявляється як загальносистемна криза управління, яка повинна в той чи інший спосіб бути подоланою [2, с. 79–80].

Четвертий етап – завершальний період, протягом якого відбувається розв'язання кризи. Існують наступні варіанти розв'язання кризи державного управління економікою: відновлення організації економічної влади у суспільстві; рецидив кризи; переведення кризи у довгострокову хронічну форму.

Відновлення організації економічної влади у суспільстві – це такий стан у розвитку кризи, коли зникають (відносно) її прояви, організація економічної влади повністю відтворює свою здатність до забезпечення високого рівня неентропійних процесів управління. Реалізація цього способу розв'язання кризи, як бачимо, не означає повернення до вихідного стану, навпаки, вона передбачає переведення системи організацій на інший рівень (гомеорез) із збереження генетичного коріння системи, яке відтворюється у всіх її метаморфозах (гомеостаз).

Уявлення про механізми відновлення формуються на підставі загальносистемних положень про те, що криза є єдністю двох протилежних витоків – власне

кризового і захисно-компенсаторного. Кризовий (патологічний) процес управління – це його злам, дія негативних чинників на об'єкти управління, прояв дисфункцій його регулятивних систем (як перший виток кризи) і захисно-компенсаторний виток, пов'язаний з реакцією об'єктів управління проти деструктивної дії чинників кризи (наприклад, ухилення від оподаткування у зв'язку з високим рівнем податкового тиску). Таким чином, кризове управління є єдністю двох протилежних тенденцій – руйнівної та захисної, які перебувають у постійній боротьбі. Ця боротьба і є сутністю кризи, визначає динаміку хвороби, її спрямованість. Два витоків кризового управління є проявом діалектики єдності і боротьби протилежностей, вони структурно та функціонально в абстрактному просторі часу не мають певної адреси, тобто можуть за конкретних обставин бути пов'язані чи до рівня державного управління, чи до ланок недержавного управління як об'єктів впливу першого.

Однак у контексті нашої проблеми ми пов'язуємо кризовий (патологічний) виток з кризою державного управління економікою. У зв'язку з цим слід розрізняти два різновиди зламу управління – зовнішній і внутрішній. Зовнішній вид зламу управління, наприклад, пов'язаний із зайвим (надлишковим) втручанням держави у діяльність економічних агентів, надлишковими обмеженнями, заборонами, податковим тиском щодо їх діяльності; з позаекономічним (в тому числі і протиправним) тиском на господарюючого суб'єкта з боку інших суб'єктів господарювання, дії яких система управління розцінює як загрозу зламу й активізує захисну реакцію. Внутрішній вид зламу управління пов'язаний з девіантною управлінською поведінкою суб'єктів господарювання – з їх економічним, позаекономічним, кримінальним протистоянням по відношенню до вимог державних органів.

Активізація захисно-компенсаторних механізмів, як і послаблення їх дії, залежить насамперед від розвитку самої системи управління, наявності в ній функцій захисту (безпеки) власних гомеостазних механізмів збереження. Носієм цієї самовідтворювальної функції державного управління є не тільки держава, а й такі громадські інститути, як підприємництво, профспілки, політичні партії та рухи [3, с. 203]. Форма кризи державного управління, викликана гострим протистоянням, з приводу управління економікою, виявляється у розвитку субкультури, яка протистоїть макроекономічним механізмам управління як ворожим і є так званою тіньовою економікою.

Тіньова економіка – це системне явище господарювання асоціальної природи з різного роду інтенсивністю соціальної небезпеки, вона є формою кризи державного управління економікою і виявляється у розвитку дисфункціональності останнього. Варто зазначити, що всі ланки тіньової економіки є не просто окремими зонами кризо-

вого управління, а утворюють саме асоціальну систему тіньової економіки з органічно пов'язаними внутрішніми механізмами.

Таким чином, аналіз функцій кризи (а разом із нею й окремих форм – тіньової економіки) має велике значення для розуміння закономірностей та механізмів суспільного розвитку.

За сучасних умов кризи несуть у собі як руйнівні наслідки, так і потенціал творення. Так, в опублікованій ще у 1922 році знаменитій «Тектології» О. Богданова була вперше розроблена загальна теорія криз (як частина загальної теорії систем) та акцентувалася їх універсальна природа. Згідно з центральною тезою цієї праці, будь-які зміни (системи) повинні розглядатися як особлива криза. Будь-яка безперервність може бути поділена аналізом на безперервний ланцюг криз [4, с. 253]. Автор звертає увагу на двоїсту сутність криз: криза є порушенням рівноваги і в той же час процесом переходу до деякої нової рівноваги. Ця остання може розглядатися як крайня межа змін, що відбуваються в умовах кризи, або як межа його тенденцій. Якщо нам відомі тенденції кризи і ті умови, в яких вона розгортається, то можна наперед передбачити кінцевий результат кризи – ту визначну рівновагу, до якої вона прагне [4, с. 218]. Виходячи із вищеведеного, тіньова економіка як форма кризи державного управління економікою є виявом сполучення руйнівних, деформаційних процесів та процесів переформатування соціально-економічної структури (через кризу).

Тіньова економіка являє собою в значній мірі систему архаїзованих, перетворених, так званих змішаних (гібридних) форм. Перетворені форми, виступаючи як такі, що гносеологічно ставлять межу щодо проникнення у свою природу в рамках розгортання діючої логіки субстанціональних зв'язків базової системи, є в координатах останньої кризовими тіньовими формами – формами соціально-економічної мутації та гібридизації.

Необхідно підкреслити, що комплексне дослідження проблеми гібридизації суспільних відносин, побудованих на незавершеній та такій, що триває, модернізації, є стрижневим для відтворення логіки тінізації цих відносин. Гібридизація, змішування для цієї соціально-економічної структури є не тільки не випадковою, стохастичною подією, а одним із головних іманентних чинників її розвитку, який необхідно підняти до рівня, що визначає цивілізаційні переваги суспільної організації і водночас обумовлює існування асиметрично більшого по відношенню до пануючої розвинутої структури суспільства тягаря проблем, пов'язаних з тінізацією економічних відносин.

Так, слід звернутися до зауважень відомого дослідника селянської цивілізації Т. Шаніна, який зосередив увагу на так званих маргінальних соціально-економічних формах, що, на його думку, притаманні селянському

■

суспільству [5]. Це експолярні (позаполюсні), нечисті економічні форми, які відбивають об'єктивно властиву цьому суспільству якісно більшу різноманітність змішаних форм, що значною мірою формують економічну структуру, альтернативну пануючій в даний час розвинутій ринковій. Експолярні, змішані форми – це форми, які гносеологічно функціонують поза існуючих інваріантів домінуючої прозахідної економічної моделі і відбиваються у такий спосіб у перетворених формах у базових важелях економічної політики, виявляють себе там і як відповідні її тінюві засади організації реальної економічної влади. Таким чином, у даних історичних умовах – умовах зростаючої системної кризи пануючої економічної моделі – з'ясувалося, що найбільш потужним потенціалом стабільності та сталого розвитку на передбачуваному відрізку історичного шляху володіють саме ті суспільства, де генетично розвинута змішана, нечиста, експолярна економіка.

Щодо закономірностей розвитку українського суспільства, то йому, на відміну від західного, відповідає не тільки тотальний характер гібридизації влади, але й наявність гібридних економічних форм, таких як механізм бюджетного відшкодування податку на додану вартість та напівпідприємництво [6, с. 50]. Як зазначають дослідники економічної структури українського суспільства, вагомим чинником його виживання є надзвичайно щільний характер зв'язку приватного бізнесу з роботою за наймом – напівприватно-службовою діяльністю. Для багатьох підприємців-службовців збереження посади (службового місця) в «офіційній» діяльності відіграє багатофункціональну роль: для одних вона є головним засобом нейтралізації конкурентно-адміністративного контролю та протидії, соціального прикриття, для інших – способом накопичення трудового стажу, для третіх – страховкою на випадок стрімких соціальних змін, банкрутства, для четвертих – джерелом доступу до дефіцитних ресурсів, пільг та ділових зв'язків [7, с. 526].

Іншим прикладом гібридизації суспільних відносин є застосування спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, яка, замість досягнення поставлених соціально-економічних цілей, протягом останнього десятиріччя стала загальноновизнаним інструментом мінімізації податкового навантаження для великих суб'єктів господарювання. Причому спроби системного її реформування (2005 та 2010–2011 рр.) зустрічали потужний організований опір та не були успішними.

Таким чином, наявність мутованих гібридних економічних форм становить найпотужніше джерело тінізації вітчизняних суспільних відносин, прояв кризи державного управління економікою, а їх ідентифікація дозволяє виявити основні напрями формування новітньої інституційної структури.

Література

1. Предборський В. А. Детнізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В. А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 614 с.
2. Антикризисное управление / [под ред. Э. М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 432 с.
3. Шамхалов Ф. Государство и экономика / Ф. Шамхалов. – М. : Экономика, 1999. – 414 с.
4. Богданов А. А. Теоктология. Всеобщая организационная наука. Книги 1 и 2 / А. А. Богданов. – М. : Экономика, 1989. – 584 с.
5. Шанин Т. Иное всегда дано... / Т. Шанин // Знание – сила. – 1990. – № 9. – С. 12–17.
6. Павлишенко М. Про економічну суть податку на додану вартість / М. Павлишенко // Економіка України. – 1993. – № 7. – С. 48–54.
7. Зубов В. О. Людинотворчі виміри малого бізнесу та проблеми його розвитку в Україні / В. О. Зубов // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблема та перспективи розвитку) : зб. наук. пр. за матер. наук.-практ. конф. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – С. 524–526.

УДК 338.45:669

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В МЕТАЛУРГІЙНІЙ ПРОМИСЛОВOSTІ УКРАЇНИ

ЯЛДІН Ігор Володимирович

кандидат економічних наук, доцент

Економіка будь-якої країни є продуктом тривалого історичного розвитку. Вона формується в результаті поглиблення суспільного поділу та кооперації праці, ґрунтується на використанні наявних національних ресурсів і забезпечує реалізацію економічних інтересів країни. При цьому досить важливими характеристиками з погляду забезпечення сталого економічного зростання країни є: рівень розвитку продуктивних сил, тип економічної системи, характер суспільного відтворення, специфіка господарського механізму, рівень життя населення, зовнішньоекономічні зв'язки тощо. Актуальним є твердження С. Єрохіна [1, с. 53] щодо потреби оптимізувати такі ознаки, як зв'язки між підприємствами, зумовлені поділом праці; господарська цілісність; спільне економічне середовище, у якому діють суб'єкти господарювання; спільна система економічного захисту тощо.

Особливістю економіки України, як видно з рис. 1, є переважна орієнтація на розвиток важкої індустрії, поєднана з певними вадами в розвитку галузей, що продукують товари народного споживання. Навіть пропонується (Закон України «Про затвердження Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року» [2]) удосконалення структури промисло-

вого виробництва, орієнтоване на збалансування потреб ринку й виробничих потужностей промисловості, залишає значну частину гірничо-металургійного комплексу (ГМК) у загальному обсязі промислової продукції. Позитивним моментом при цьому є наявність галузей і виробництв, що забезпечують науково-технічний прогрес та поглиблення внутрішньо- і міжгалузевих виробничих зв'язків. Відповідно й розвиток країни пов'язаний з раціональним використанням природних, матеріальних і трудових ресурсів, забезпеченням відповідних пропорцій у межах галузей, регіонів, усього господарства, інтенсифікацією виробництва, підвищенням рівня суспільного виробництва, охороною навколишнього середовища. Однією з передумов для цього є поширення інтегративних процесів, що відбуваються без порушення стійкості роботи залучених до їхнього проведення суб'єктів господарювання.

Наведена на рис. 1 інформація підтверджує зорієнтованість національної економіки на важку індустрію. Так, зокрема, питома вага металургійного виробництва у структурі випуску всієї економіки у 2006 р. становила 10,4%. У найбільш сприятливому для цієї галузі 2004 р. ця частка становила 11,1% [4, с. 19]. У цілому діяльність суб'єктів металургійної галузі підпорядковується загальній динаміці виробництва в Україні, яке падало від 1992 р. до 1998 р. Починаючи з 1999 р. воно збільшилося на 4,3% й досягло максимуму темпів зростання у 2003 р.: +15,8%. Потім через уповільнення зростання обсяги промвиробництва у 2005 р. збільшилися лише на 3,1% [5]. Відповідно й найвищий показник виробництва металургії в Україні припадає на 1988 р., коли було вироблено 47,4 млн т чавуну, 52,2 млн т сталі, 39 млн т прокату [6].

Орієнтуючись на рис. 1, можна твердити про значущість гірничо-металургійного комплексу для світогосподарської економічної системи. Підтвердженням цього положення є

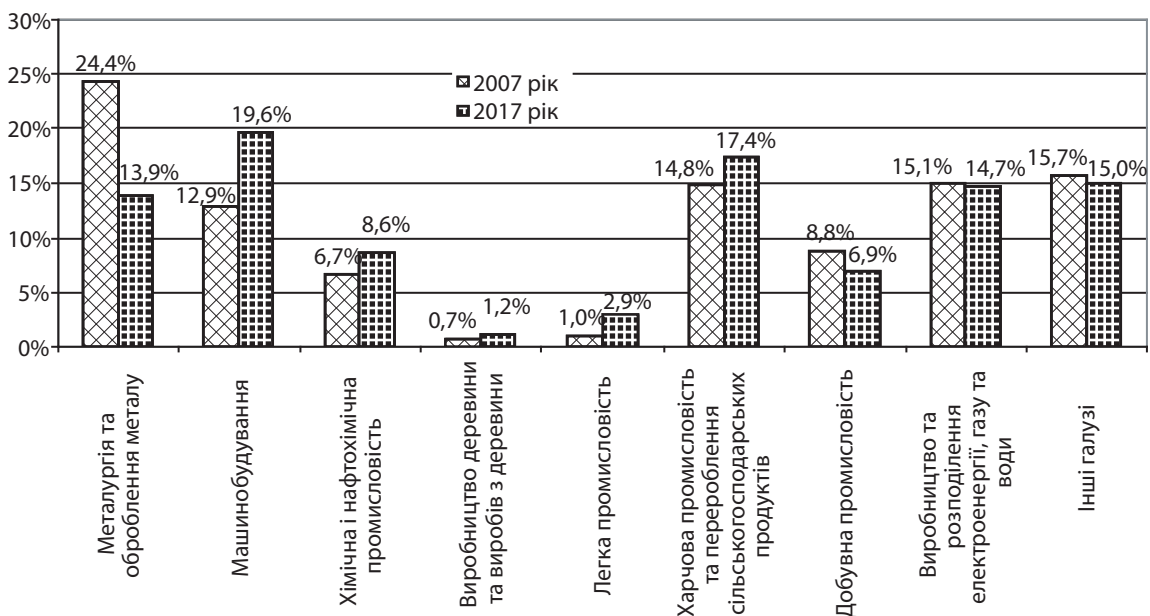


Рис. 1. Галузева структура промисловості України та прогнозована динаміка структурних зрушень [3]

як зростання цін на сталь з 2003 р. до 2005 р. в декілька разів (до 600 дол. США за тону), що навіть за зворотної в поточний час динаміки не повернеться до минулого рівня [7, с. 5], так і те, що в промислово розвинутих країнах виробни з металів становлять майже $\frac{2}{3}$ продуктової структури ВВП, а в Україні металургійна промисловість забезпечує

понад 43% валютних надходжень [8, с. 268]. Важливість ГМК для національної економіки підтверджується й значним внеском його продукції у валовий внутрішній продукт (ВВП) країни. Про це свідчить показаний на рис. 2 розподіл галузей за внеском у ВВП.

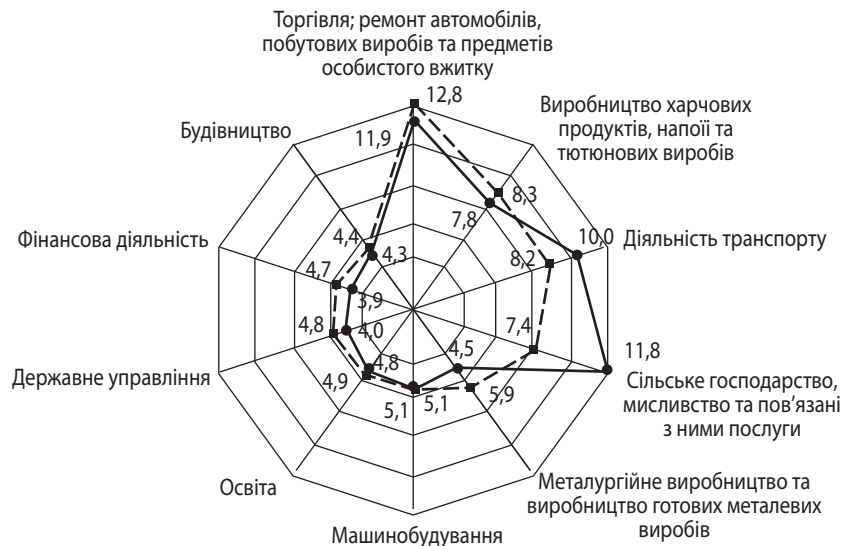


Рис. 2. Частки окремих видів економічної діяльності в структурі валового внутрішнього продукту, % [4, с. 18]

Одним з напрямів, щоб суб'єкти ГМК розв'язали проблеми вироблення власної стратегічної позиції, на думку автора, є активізація інтеграційних тенденцій. Теоретичним підтвердженням цьому є значна представленість в економічній літературі [9–15] досліджень щодо утворення різного типу інтегрованих структур бізнесу (ІСБ) з суб'єктів промисловості в цілому й ГМК зокрема. Означення всіх можливих типів утворених ІСБ наведено в Господарському Кодексі України [16]. Водночас, не можна не підтримати висновки консалтингової групи «БІГ» [17, с. 18–19] та А. І. Пушкаря [18, с. 9], щодо наявності в межах національної економічної системи більшого різноманіття форм реалізації інтеграційних утворень, яким притаманна значно складніша, ніж визначено в законодавстві, структура. При цьому слід враховувати й можливе розширення розуміння ІСБ за межі окремої галузі, коли ІСБ утворюють позначені на рис. 1 та рис. 2 межі видів діяльності. У цьому сенсі інтеграційні процеси розширюються до кластерів, які визначив М. Портер (територій, що містять взаємопов'язані підприємства, спеціалізовані на певній діяльності та підприємства з підтримних і супутніх галузей [19; 20]). Такі кластери становлять новий спосіб структурування економіки, організації, теорії та практики економічного розвитку, а також встановлення державної політики, який забезпечує додаткові можливості для зростання продуктивності суспільної праці [21; 22].

Поділ національної економіки на кластери, відповідно до [23, с. 62], може здійснюватись або шляхом встановлення кооперованих зв'язків між підприємствами за посередництва регулювальної функції ринку, або шляхом безпосередньої організації щодо замкнутої сітки виробничо-

господарських зв'язків кооперованих підприємств різних галузей на базі взаємного переплетення їхніх інтересів (найтипівіші форми цього типу структурування – концерн, корпорація, ФПГ). Обидва означені шляхи свідчать про зростання важливості проведення досліджень у сфері організації управління розвитком ІСБ.

Виділенню кластерної форми утворення ІСБ сприяє значний рівень сконцентрованості економіки ГМК. Так, за даними консалтингової компанії McKinsey, у 2005 р. частка п'яти найбільших компаній на світовому ринку сталі становила 18%, а частка 25 найбільших компаній – 45%. Однак, за прогнозом цієї самої компанії у 2010–2012 рр., частка п'яти найбільших компаній на світовому ринку сталі становитиме 25–30%, а частка 25 найбільших компаній – 55–60%. А в окремих регіонах світу рівень концентрації виробництва сталі сягатиме 75–80% [24, с. 30]. Якщо ж узяти металургійну галузь у світі в цілому, то вона, навпаки, слабо консолідована. Частка 10 найбільших виробників у світі становить лише 22% ринку [7, с. 5].

При цьому, якщо у 2005 р. у світі не було жодної компанії, яка б виробляла понад 100 млн т сталі на рік (понад 50 млн т на рік виробляли дві компанії, а понад 10 млн т сталі – 11 компаній), то очікується, що у 2012 р. у світі буде одна-дві компанії, які вироблятимуть понад 100 млн т сталі на рік, п'ять компаній виплавлятимуть понад 50 млн т, а 18 – понад 10 млн т сталі на рік [24, с. 31]. Отже, можна наголосити, що саме інтеграційне підґрунтя сприятиме зростанню потенціалу й потужностей ІСБ на глобальних металургійному й коксохімічному ринках. Саме концентрація виробництва й капіталу сприятиме по-

кращенню організації виробництва, скороченню витрат і поліпшенню інноваційно-інвестиційної політики.

Емпіричним доведенням актуальності обраної проблематики дослідження є значна представленість ІСБ серед національних суб'єктів господарювання та активні процеси перерозподілу структури власності, що реалізуються як угоди щодо злиттів та поглинань (M&A). Так, як видно з табл. 1, для добувної промисловості притаманна досить невелика кількість суб'єктів господарювання (їхня частка протягом аналізованого періоду становить менше 1%). Разом з тим, для добувної промисловості, до складу якої належить більшість підприємств ГМК (підприємства початкового етапу логістичного ланцюга), притаманна порівняно висока кількість різного типу ІСБ. Порівняння ж наведених у табл. 1 показників щодо кількості суб'єктів господарювання з показниками випуску промислової продукції, так як це зроблено на рис. 3, підтверджує тезу про високу

сконцентрованість суб'єктів ГМК. При цьому кожного з них можна розглядати як окреме інтегроване утворення.

Якщо ж звернутися до стану угод з M&A (їхнє проведення пропонується розглядати як здійснення інтеграційно-дезінтеграційних процесів), то їхня динаміка в ГМК також відповідає загальносвітовим тенденціям. Так, до 2008 р. обсяги українського ринку M&A були досить високими: за весь 2005 р. було куплено і продано активів на суму 7,7 млрд дол США, у 2006 р. – 4,9 млрд дол США, у 2007 р. – 14 млрд дол США [26]. При цьому якщо раніше переважна кількість угод припадала на банківський сектор, то в поточний період, як видно з рис. 4, центр уваги зсунувся на суб'єктів господарювання металургійної галузі промисловості. Цей процес тісно перетинається й співвідноситься з циклічною динамікою обсягів промислового виробництва та кількістю й вартістю укладених угод з M&A.

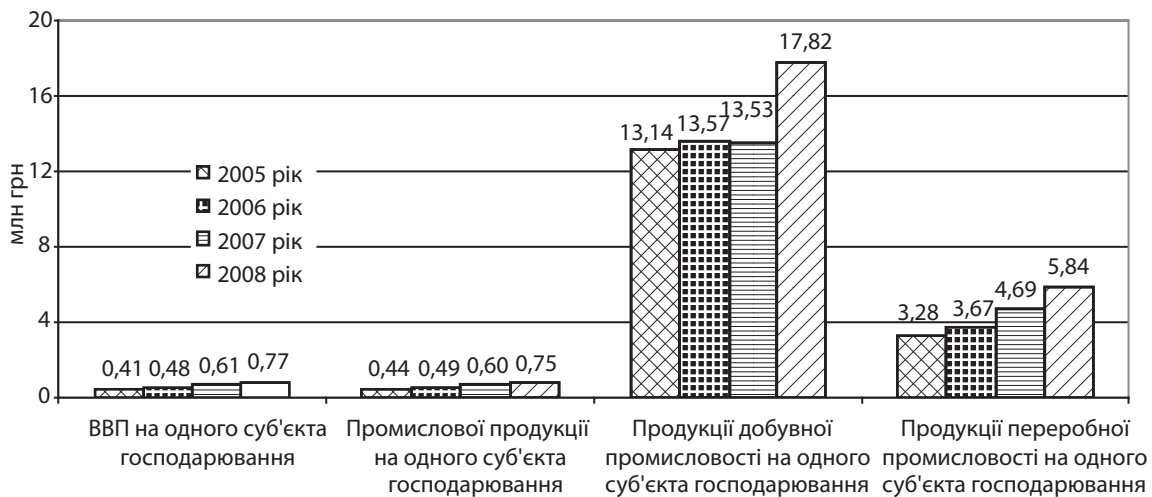


Рис. 3. Випуск промислової продукції на одного суб'єкта господарювання

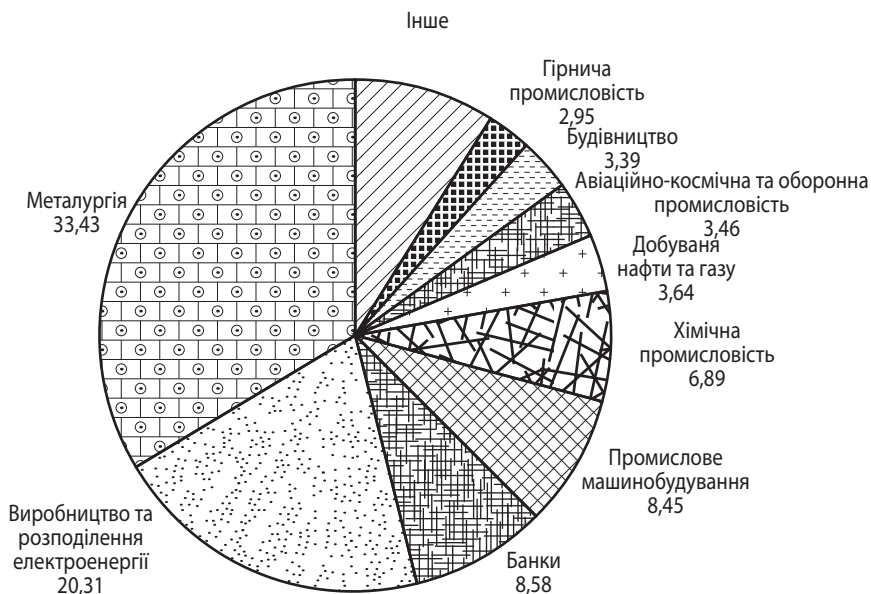


Рис. 4. Розподіл обсягів торгівлі акціями Першої фондової торговельної системи у 2008 р. за галузями промисловості, % [27, с. 8]

Таблиця 1

Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за галузями економіки та їхня представленість у складі інтегрованих структур [25]

Тип суб'єкта господарювання	На 1 січня 2008 р.			на 1 січня 2009 р.			на 1 липня 2009 р.								
	Усього, одиниць	Добувна промисловість		Усього, одиниць	Добувна промисловість		Усього, одиниць	Добувна промисловість							
		Од.	%		Од.	%		Од.	%						
Усього, у тому числі:	1187020	4164	0,35	113109	9,53	1228888	4817	0,39	114232	9,30	1240776	4862	0,39	114315	9,21
фермерське господарство	50023	1	0,00	66	0,13	50126	1	0,00	77	0,15	49967	1	0,00	82	0,16
приватне підприємство	270331	661	0,24	30846	11,41	278574	802	0,29	31350	11,25	281112	811	0,29	31420	11,18
колективне підприємство ¹	27708	64	0,23	4230	15,27	26564	64	0,24	4032	15,18	26087	63	0,24	3946	15,13
державне підприємство	7213	155	2,15	1077	14,93	6975	150	2,15	1025	14,70	6908	154	2,23	1009	14,61
казенне підприємство	43	0	0,00	25	58,14	44	0	0,00	26	59,09	44	0	0,00	26	59,09
комунальне підприємство	16636	37	0,22	1370	8,24	16336	34	0,21	1325	8,11	16181	36	0,22	1310	8,10
дочірнє підприємство	21648	144	0,67	3552	16,41	20973	147	0,70	3360	16,02	20652	142	0,69	3296	15,96
іноземне підприємство	2323	6	0,26	202	8,70	2307	6	0,26	200	8,67	2287	5	0,22	199	8,70
підприємство об'єднання громадян	4590	8	0,17	867	18,89	4560	11	0,24	890	19,52	4536	11	0,24	891	19,64
підприємство споживчої кооперації	1167	0	0,00	187	16,02	1234	0	0,00	182	14,75	1273	0	0,00	191	15,00
орендне підприємство ¹	1222	8	0,65	139	11,37	1193	8	0,67	133	11,15	1178	7	0,59	130	11,04
спільне підприємство ¹	5068	14	0,28	891	17,58	5013	15	0,30	878	17,51	4978	15	0,30	870	17,48
акціонерне товариство, з них	31993	370	1,16	7268	22,72	31100	371	1,19	6947	22,34	30696	372	1,21	6813	22,20
відкрите	10406	199	1,91	3523	33,86	10058	206	2,05	3340	33,21	9871	205	2,08	3264	33,07
закрите	21098	170	0,81	3698	17,53	20502	164	0,80	3553	17,33	20209	165	0,82	3487	17,25
товариство з обмеженою відповідальністю	381205	2232	0,59	52042	13,65	404525	2735	0,68	53832	13,31	410731	2772	0,67	54332	13,23
товариство з додатковою відповідальністю	730	0	0,00	27	3,70	761	5	0,66	28	3,68	765	5	0,65	29	3,79
повне товариство	1948	3	0,15	180	9,24	1939	3	0,15	180	9,28	2019	4	0,20	181	8,96
командитне товариство	654	0	0,00	81	12,39	642	0	0,00	81	12,62	636	0	0,00	78	12,26
кооперативи	33257	30	0,09	1663	5,00	34324	31	0,09	1629	4,75	34668	30	0,09	1621	4,68
організація (установи, заклади)	101817	2	0,00	452	0,44	104024	2	0,00	454	0,44	104573	2	0,00	446	0,43
асоціація	2953	4	0,14	116	3,93	3057	5	0,16	114	3,73	3103	5	0,16	112	3,61
корпорація	849	5	0,59	73	8,60	862	5	0,58	74	8,58	866	5	0,58	72	8,31
консорціум	84	1	1,19	10	11,90	89	1	1,12	12	13,48	88	1	1,14	12	13,64
концерн	400	4	1,00	37	9,25	396	4	1,01	32	8,08	393	4	1,02	32	8,14
філія (інший відокремлений підрозділ)	55937	377	0,67	5074	9,07	55322	379	0,69	4741	8,57	53841	380	0,71	4599	8,54
інші об'єднання юридичних осіб	143150	8	0,01	588	0,41	153742	9	0,01	557	0,36	158787	9	0,01	533	0,34

Дійсно, у 2008 р. ринок M&A в Україні скоротився до 2 млрд дол США через майже повне припинення надходження іноземних інвестицій. Однак на початку 2009 р. знову активізувалися злиття й поглинання з можливим максимумом наприкінці року [26]. На жаль, таке зростання буде несуттєвим (близько 3 млрд дол США) через зменшення вартості виставлених на продаж суб'єктів господарювання або через продаж невеликих за розміром підприємств з великим розміром боргового навантаження (як правило, перевищує розмір власного капіталу). Так, наприклад, за 2008 р. відбулася лише одна угода вартістю в 1 млрд дол. США (залучення до ІСБ «Метінвест Холдинг» американської вугільної компанії United Coal Company, вартість якої у 2007 р. сягала 2,5 млрд дол США).

Якщо ж порівняти національний фондовий ринок з ринками решти країн світу, то також можна виявити подібність у тенденціях. При цьому слід враховувати, що Україна належить до групи Frontier (граничний ринок), а отже її включено в розрахунок індексу S&P, динаміку зміни якого наведено на рис. 5 (за 2008 р. знизився на 80,19% з 406,10 до 80,43 пунктів). Рейтингові агентства Standard & Poor's на підставі даних

про цінні папери 617 емітентів із загальною капіталізацією 202,22 млрд дол США, що належать до 34 країн світу та серед яких 21 емітент є національним суб'єктом господарювання. Ринкам цієї групи властиве значне зниження всіх основних показників. Інший індекс, MSCI Frontier Markets, також поданий на рис. 5, упродовж 2008 р. знизився до 471,26 пункту проти 1 056,89 пункту (на 55,41%). Цей індекс узагальнює інформацію щодо 183 суб'єктів господарювання (їхня загальна капіталізація становить 106,32 млрд дол. США) з 25 країн світу та включає 6 національних емітентів (Індекс MSCI Ukraine за 2008 р. погіршився на 83,87%, знизившись із 1 055,18 до 170,16 пунктів).

Входження до означених індексів таких емітентів як ВАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», ВАТ «Південний ГЗК», ВАТ «ВК «Шахта Красноармійська Західна № 1», ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча», ВАТ «МК «Азовсталь», ВАТ «Полтавський ГЗК», ВАТ «Марганецький ГЗК», ВАТ «Концерн «Стирол» та ВАТ «Авдіївський коксохімічний завод» дає змогу стверджувати, що подана на рис. 5 динаміка притаманна національному гірничо-металургійному комплексу в цілому. Розбіжності ж наведених змін індексів пояснює різний склад залучених до розрахунку емітентів.

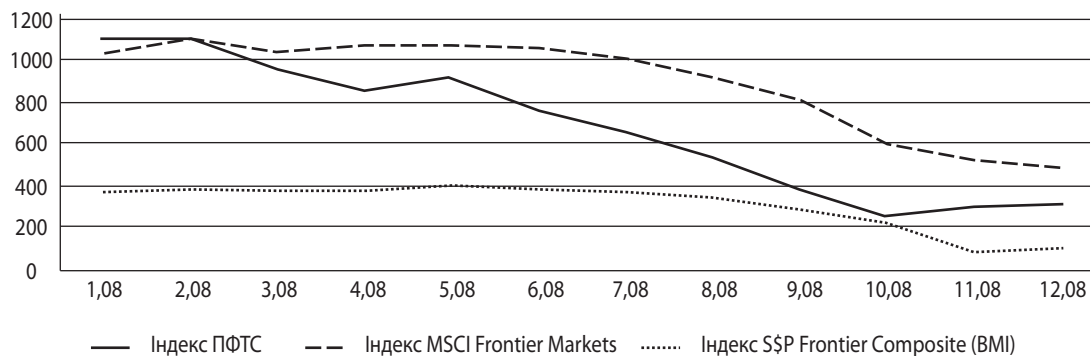


Рис. 5. Український фондовий ринок порівняно з іншими ринками [27]

Таке падіння індексів в цілому відповідає зміні обсягів промислового виробництва, яке відбувалося в Україні. Так, як видно з табл. 2, унаслідок світової фінансово-економічної кризи у 2008 році зменшився випуск промислової продукції майже за всіма галузями (хоча вже впродовж 2009 р. почалося певне відновлення виробництва). Така ж ситуація властива й ГМК. Стрімке падіння споживання металу призвело до скорочення завантаження ГМК наприкінці 2008 р. більш ніж на 56,8%; обсяги виробництва чавуну впали на 34%, сталі – на 36,8%, прокату – на 36,6% [28].

У цілому з квітня до березня 2009 р. металургійне виробництво скоротилося на 7,1% з наступним зростанням з березня до лютого на 4,6%. За чотири місяці 2009 р., як видно з рис. 6, спад становить 44,8%. Унаслідок такого падіння у травні 2009 р. працювало лише 14 доменних печей (із 43), 5 конверторів (із 21) та 28 мартенівських печей (із 42). Відповідно й загальний збиток всіх металургійних підприємств за перший квартал 2009 р. становив 2,3 млрд грн. При цьому за аналогічний період 2008 р. суб'єкти господарювання металургійної галузі отримали прибуток 2,7 млрд грн. Порівняння цих періодів свідчить про 30%

зменшення доходів від реалізації продукції, погіршення розрахункової дисципліни (зростання дебіторської й кредиторської заборгованостей у 1,5 та 1,7 раза відповідно) та перекося у відносинах з державою (заборгованість підприємствам з відшкодування ПДВ на 1.04.2009 р. становить 3,1 млрд грн проти 2,5 млрд грн на таку саму дату 2008 р.) [29].

Значна залежність національного ГМК від зовнішніх факторів зумовлює відповідність поданої на рис. 6 динаміки загальносвітовим тенденціям. Як видно з рис. 7, світова металургія також зазнала негативного впливу кризових явищ (на думку Я. Ярошенка, можливе досягнення дна спаду на рівні 80% від максимально зафіксованих обсягів [30]). При цьому можна констатувати кращі показники з виробництва сталі в Україні, порівняно з більшістю провідних країн світу (але ці показники гірші у разі їхнього співвіднесення з показниками конкурентів). Цьому сприяло збільшення експорту металургійної продукції до Китаю (10% від загальнонаціонального випуску прокату [29], тоді як у січні – червні 2009 р. постачання готового прокату в Китай зросло з 11 до 977 тис. т порівняно з аналогічним періодом 2008 р. [31]) та здешевлення вартості залізної руди через

Таблиця 2

Індекси промислової продукції [25]

Галузь промисловості	За роки, % до попереднього року									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Промисловість	113,2	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1	106,2	110,2	96,9	108,6
Добувна промисловість	106,4	103,3	102,3	105,5	104,1	104,4	105,8	102,7	97,6	108,6
Переробна промисловість	116,6	117,2	108,9	118,2	114,6	103,0	106,3	111,7	96,8	108,6
Легка промисловість	136,4	113,8	100,4	104,0	113,6	100,3	98,1	100,4	96,6	108,6
Виробництво коксу	92,0	154,3	125,5	108,7	103,4	86,6	87,9	103,3	85,0	108,6
Хімічна та нафтохімічна	108,8	110,6	106,5	116,8	114,4	109,8	103,2	106,2	93,8	108,6
Хімічне виробництво	109,0	107,9	107,9	116,0	111,0	107,8	100,9	103,9	90,9	108,6
Металургійне виробництво	121,3	104,9	103,9	114,3	112,0	98,5	108,9	108,3	89,4	108,6
Машинобудування	115,3	118,8	111,3	135,8	128,0	107,1	111,8	128,6	108,6	108,6

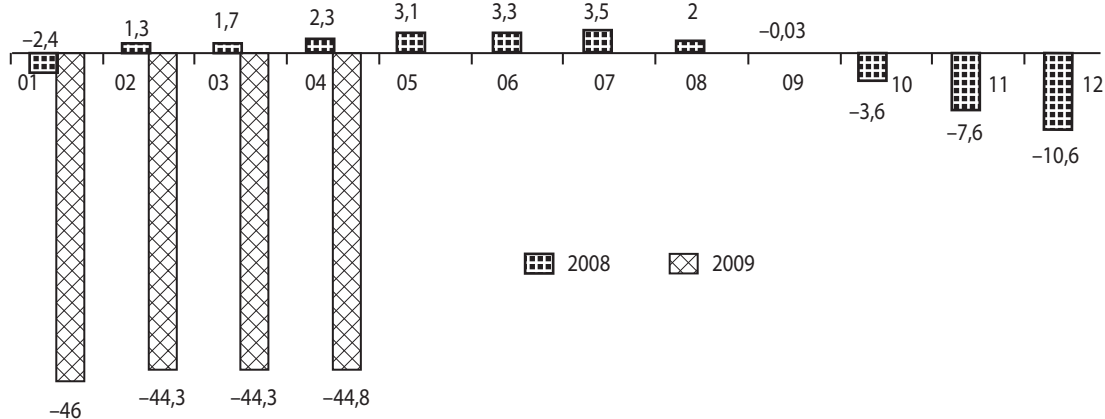


Рис. 6. Динаміка металургії, кумулятивно, % до відповідного періоду попереднього року [29]

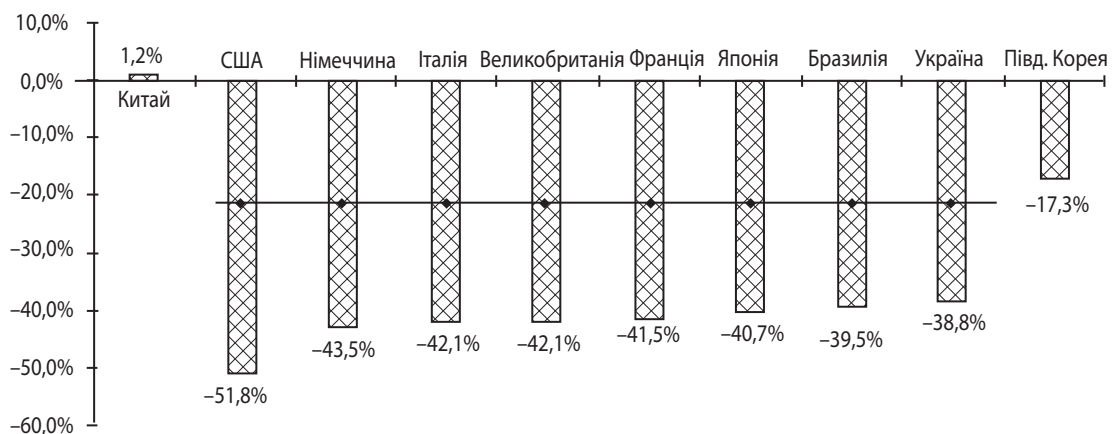


Рис. 7. Динаміка виробництва сталі в перше півріччя 2009 р. [30]

падіння курсу національної валюти з відповідним зменшенням вартості продукції порівняно з китайською.

Отже, можна стверджувати, що без забезпечення стійкої й ефективної роботи підприємств ГМК не можливо подолати кризові наслідки в масштабі країни. Це твердження особливо актуальне через значну експорто-

орієнтованість ГМК. Так, як видно з рис. 8, у структурі зовнішнього попиту домінує продукція десяти видів економічної діяльності (їхня частка становить близько 89% [4, с. 22]). За шість місяців 2009 р. суб'єкти національної металургійної галузі експортували прокату на 4,8 млрд дол США, хоча при цьому зменшилося постачання готового

прокату на внутрішній ринок (до 2 556 проти 6 115 тис. т), у країни Америки (на 27,6%, до 500 тис. т), Близького Сходу (на 10,4%, до 2 863 тис. т) та ЄС (на 50,8%, до 1 428 тис. т) [31]. Відповідно й негативним фактором розвитку ГМК можна вважати те, що 7,2% внутрішнього попиту на продукцію металургії задовольнялося імпортованою продукцією [4, с. 23].

Важливим з погляду дослідження тенденцій розвитку ГМК є те, що в другій половині 2009 р. відбувається певне відновлення діяльності промислового комплексу країни в цілому та металургійного виробництва зокрема. Як видно з рис. 9, за підсумком липня 2009 р. обсяг виробництва металу до червня 2009 р. зріс на 15,3% (таке зростання є найвищим за останні десять років) [32].

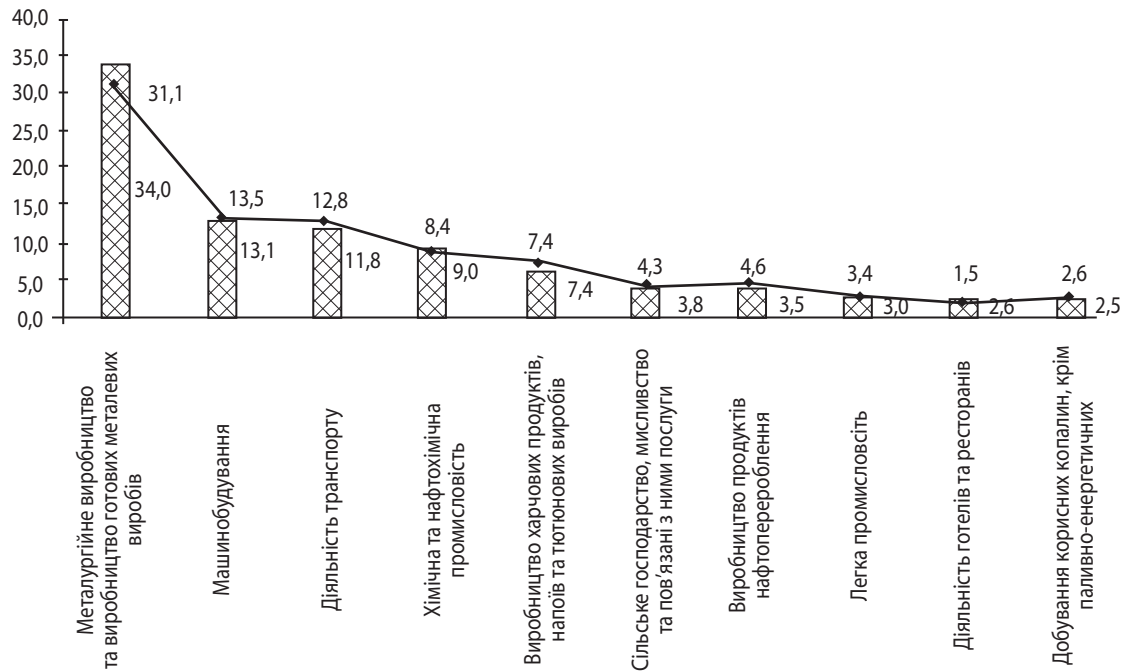


Рис. 8. Структура експорту товарів і послуг за видами економічної діяльності, % [4, с. 23]

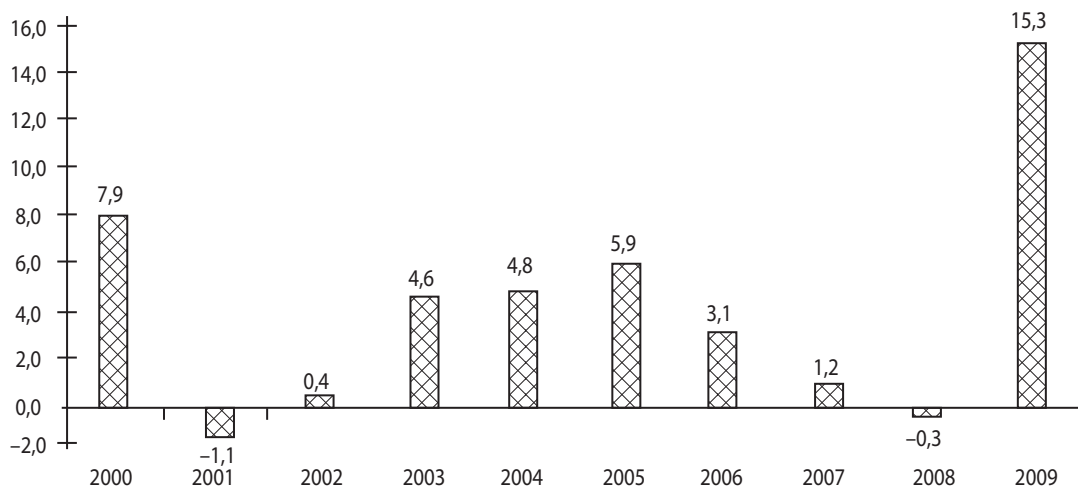


Рис. 9. Металургійне виробництво в Україні у 2000–2009 рр. [32]

При цьому, враховуючи, що (за рис. 1 та рис. 2) металургійна галузь є однією з провідних галузей (питома вага її продукції становила 5,9% від номінального обсягу ВВП у 2006 р. [4, с. 17], а у 2008 р. сягнула 7% ВВП країни, 10% валового випуску товарів і послуг, 22% промислового виробництва та 40% експорту [30]), можна погодитися з Б. Данілішиним [32], що відновлення життєдіяльності належних до цієї галузі суб'єктів господарювання закладає позитивні очікування щодо відновлення виробництва й у таких суміжних галузях, як видобуток паливно-енергетичних копалин, транспортування та виробництво коксу.

Наявність означених взаємозв'язків можна розглядати як одну з передумов поширення інтеграційних процесів

між різними суб'єктами господарювання. Дуже важливо відновити інтегративну діяльність національних товаровиробників, зважаючи на експортоорієнтованість і високу інтегрованість базових галузей у світовий ринок. Відповідно й наявні позитивні тенденції розвитку промислового комплексу країн Євросоюзу сприятимуть відновленню національної економіки. Таке поживалення, як видно з рис. 10, позитивно впливає на світовий ринок металопродукції, а отже, і виступає одним з факторів зростання стійкості суб'єктів господарювання, обраних для проведення дослідження галузей.

Орієнтуючись на означений на рис. 2 розподіл галузей за внеском у зростання ВВП, слід окремо дослідити частку

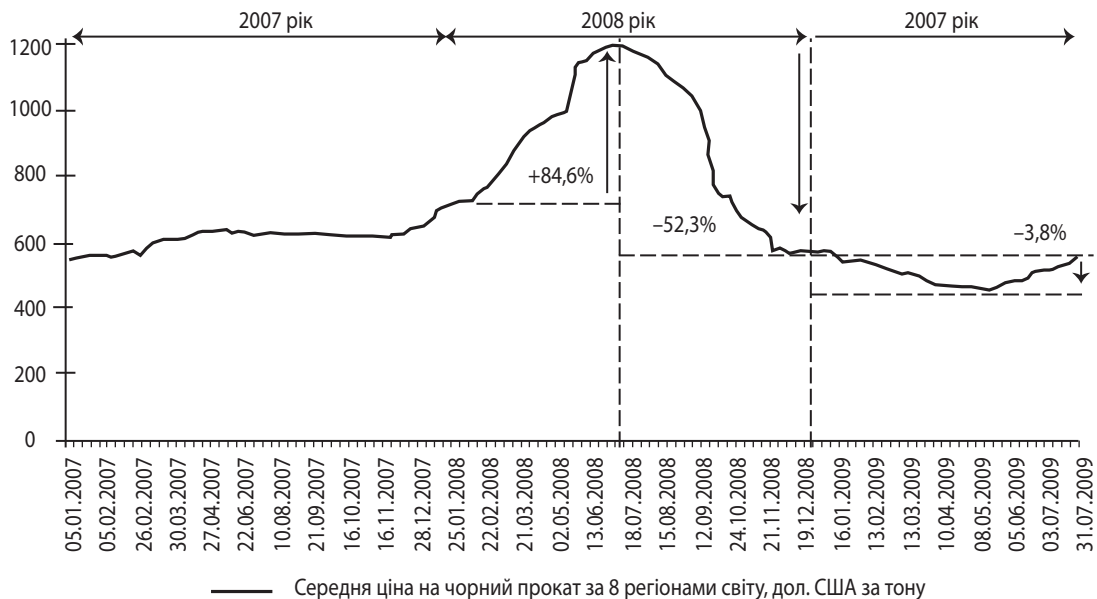


Рис. 10. Динаміка цін на продукцію металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів за країнами Євросоюзу, дол США/т [32]

проміжного споживання в цілому за національною економікою, як це подано на рис. 11. Зважаючи на те, що ця частка у 2006 р. становила 60,5% (зменшилася порівняно з попереднім періодом на 0,8%), можна стверджувати, що схильність національної економіки до поширення інтеграційних процесів висока.

Розширити аналіз показаної на рис. 11 структури можна, оцінивши прямі та повні витрати на 100 грн випуску власної продукції. Проведений аналіз первинних даних щодо витрат на випуск продукції металургійними підприємствами України показав, що вони переважно спрямовували власні ресурси на залучення результатів господарювання підприємств таких видів діяльності, як видобуток корисних копалин (прямі витрати, тобто попит певного виду економічної діяльності на продукцію інших галузей, становили у 2006 р. 10,6 грн на 100 грн власної продукції), виробництво коксу (прямі витрати – 6,9 грн), виробництво електроенергії (прямі витрати – 4,7 грн) та власне металургія (прямі витрати – 26,2 грн). Повні витрати (складаються із суми прямих витрат плюс сума всіх попередніх витрат,

здійснених через інші галузі) за переліченими видами економічної діяльності становили у 2006 р. 16,2 грн, 10,5 грн, 12,0 грн та 142,3 грн відповідно. Для виробництва машин та устаткування прямі витрати металургійного виробництва у 2006 р. становили 12,8 грн (повні – 27,0 грн) на 100 грн власної продукції.

Також аналіз співвідношень між виробництвом суб'єктами господарювання певної продукції та сукупною потребою в цій продукції дав змогу визначити внесок кожного з видів економічної діяльності у формування поданої на рис. 11 вартісної структури економіки. Такий внесок, наведений у табл. 3, визначається через виділення як суми проміжного споживання кожного з видів економічної діяльності, так і суми товарних потоків, що формують проміжне споживання в економіці.

За результатами проведеного аналізу також визначено, що власні витрати підприємств металургії коливаються від 22,8 грн у 2001 р. до 26,1 грн у 2006 р. на 100 грн власної продукції. При цьому оптимізація технологічних та виробничих процесів дала змогу зменшити в металургійному ви-

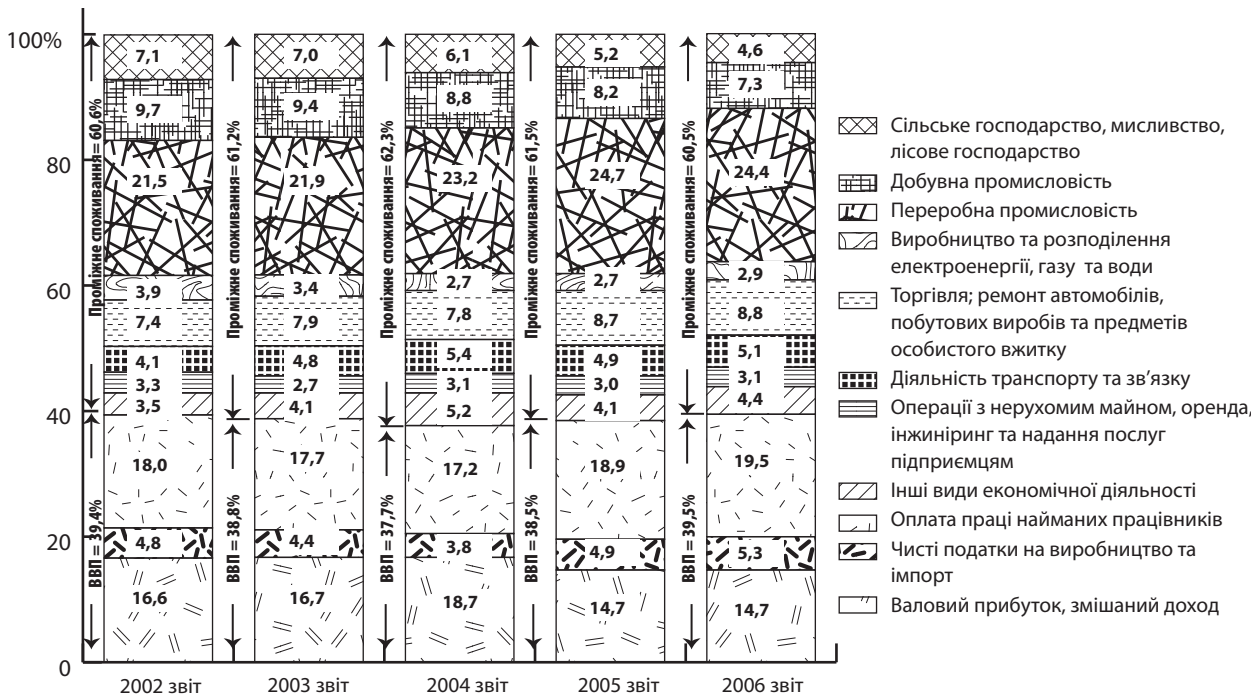


Рис. 11. Вартісна структура випуску в економіці, % [4]

Таблиця 3

Види економічної діяльності з найбільшим впливом на формування проміжного споживання [4, с. 20]

Вид економічної діяльності	Структура проміжного споживання			
	у розрізі видів економічної діяльності, %		за товарними потоками, %	
	2006 р.	Середнє за 2001–2005 рр.	2006 р.	Середнє за 2001–2005 рр.
Усього проміжне споживання	100	100	100	100
Металургійне виробництво	13,3	13,2	14,5	12,8
Виробництво харчових продуктів	13	14,5	8,6	7,4
Машинобудування	9,1	7,7	7,4	10,7
Сільське господарство	7,9	10,5	6,7	9,2
Торгівля	6,4	5,5	6,6	5,2
Продукти нафтопереробки	5,3	5,9	6,5	5,8
Будівництво	5,2	3,7	5,5	4,9
Хімічна промисловість	5,0	4,6	5,3	4,7
Діяльність транспорту	4,5	4,5	5,0	5,7
Інші	30,3	29,8	33,9	33,7

робництві витрати на енергетичні та неенергетичні матеріали, як наслідок, частка проміжного споживання у 2006 р. у випуску металургії зменшилася до 77,7%. Це було зумовлено насамперед зменшенням прямих витрат на продукцію видобутку неенергетичних матеріалів до 10,6%, вуглеводнів – до 3,3%, вугілля та торфу – до 2,8%. У значній мірі суттєве подорожчання енергоресурсів було нівельовано у металургійному виробництві поліпшенням зовнішньоекономічної кон'юнктури на продукцію галузі та оптимізацією енергетичної складової собівартості [4, с. 18]

Незважаючи на значний внутрішній попит на кокс та металеві руди з боку металовиробників, у вартісній структурі випуску спостерігалось зменшення витрат на виробництво коксу (на 3,7 відсоткового пункту) та неенергетичних корисних копалин (на 2,9 відсоткового пункту), що пов'язано із сировинною обмеженістю в країні цих видів продукції. Як наслідок, за підсумком 2006 р. у структурі проміжного споживання металургійного виробництва спостерігалось зростання частки імпорту коксу (на 3,6 відсоткового пункту). Крім того, значною залишалася

частка імпортованої продукції неенергетичних матеріалів та металевих руд (табл. 4). Це говорить про значний рівень імпортозалежності металургійної галузі від цих ви-

дів продукції [4, с. 51]. Таку імпортозалежність можна розглядати як одну з передумов поширення інтеграційних процесів у ГМК.

Таблиця 4

Частка імпортованих матеріалів у металургійному виробництві в структурі проміжного споживання, % [4, с. 52]

Частка імпортованої продукції	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Металургія	52,0	44,2	36,0	30,6	28,1
Неметалеві мінеральні вироби	6,9	8,0	9,5	8,7	8,9
Коксівна продукція	15,9	12,4	15,7	8,3	11,9
Неенергетичні матеріали	35,7	50,6	33,3	28,0	23,8

Іншим стимулом для розвитку інтеграційних процесів є показане в табл. 5 зростання рівня використання імпортованої металопродукції в процесі виробництва у машинобудуванні та будівництві. Таке зростання, перш за все, пов'язано із економічною привабливістю імпортованих матеріалів як

за якістю, так і за ціновими параметрами. Відповідно й устанавлення транскордонних коопераційно-інтеграційних зв'язків сприятиме швидшому покращенню ситуації в національному ГМК.

Таблиця 5

Частка імпортованої металургійної продукції в структурі проміжного споживання деяких видів економічної діяльності, % [4, с. 53]

Галузь	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	У середньому за 2002–2005 рр.	2006 р.
Машинобудування	54,0	51,9	35,2	34,7	44,0	48,0
Будівництво	23,2	23,2	18,8	56,4	30,4	43,6

Також до інтеграційних стимулів можна зарахувати те, що в структурі використання металургійної продукції впродовж 2003–2006 рр. спостерігалася стійка тенденція до збільшення проміжного споживання (табл. 6): порівняно з 2005 р. вона збільшилась на 2,4 відсоткового пункту. Збільшення частки проміжного споживання відбулось як через зростання внутрішнього попиту з боку машинобу-

дування (на 0,3 відсоткового пункту), виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції (на 0,8 відсоткового пункту), самого металургійного виробництва (на 1,9 відсоткового пункту), так і збільшення частки витрат на послуги торгівлі (на 0,8 відсоткового пункту) та транспорту (на 0,9 відсоткового пункту), що свідчить про активну маркетингову політику щодо просування своєї продукції на ринку.

Таблиця 6

Структура використання продукції металургійного виробництва, %

Рік	Проміжне споживання	Витрати на кінцеве споживання домашніх господарств	Валове нагромадження капіталу	Експорт	Імпорт	Використання
2001	45,9	1	-3,2	74,1	-17,8	100,0
2002	48,3	0,8	-2	69,1	-16,2	100,0
2003	42,3	0,7	-0,3	70,4	-13,1	100,0
2004	45,6	0,7	-2,9	68,6	-12,0	100,0
2005	47,6	0,4	3,2	63,1	-13,0	100,0
2006	50,0	0,5	2,5	60,4	-13,4	100,0

Означені тенденції розвитку світового та національного гірничо-металургійного комплексу значною мірою сприяють активізації інтеграційних процесів. Дослідники відзначають різні підходи до виділення причин старту проекту утворення ІСБ. Деякі з цих причин притаманні будь-

якій економічній системі в цілому, деякі – властиві лише ГМК. Найчастіше в економічній літературі як інтеграційне підґрунтя розглядають технологічну доцільність. При цьому враховують позначені на рис. 12 взаємозв'язки суб'єктів ГМК.

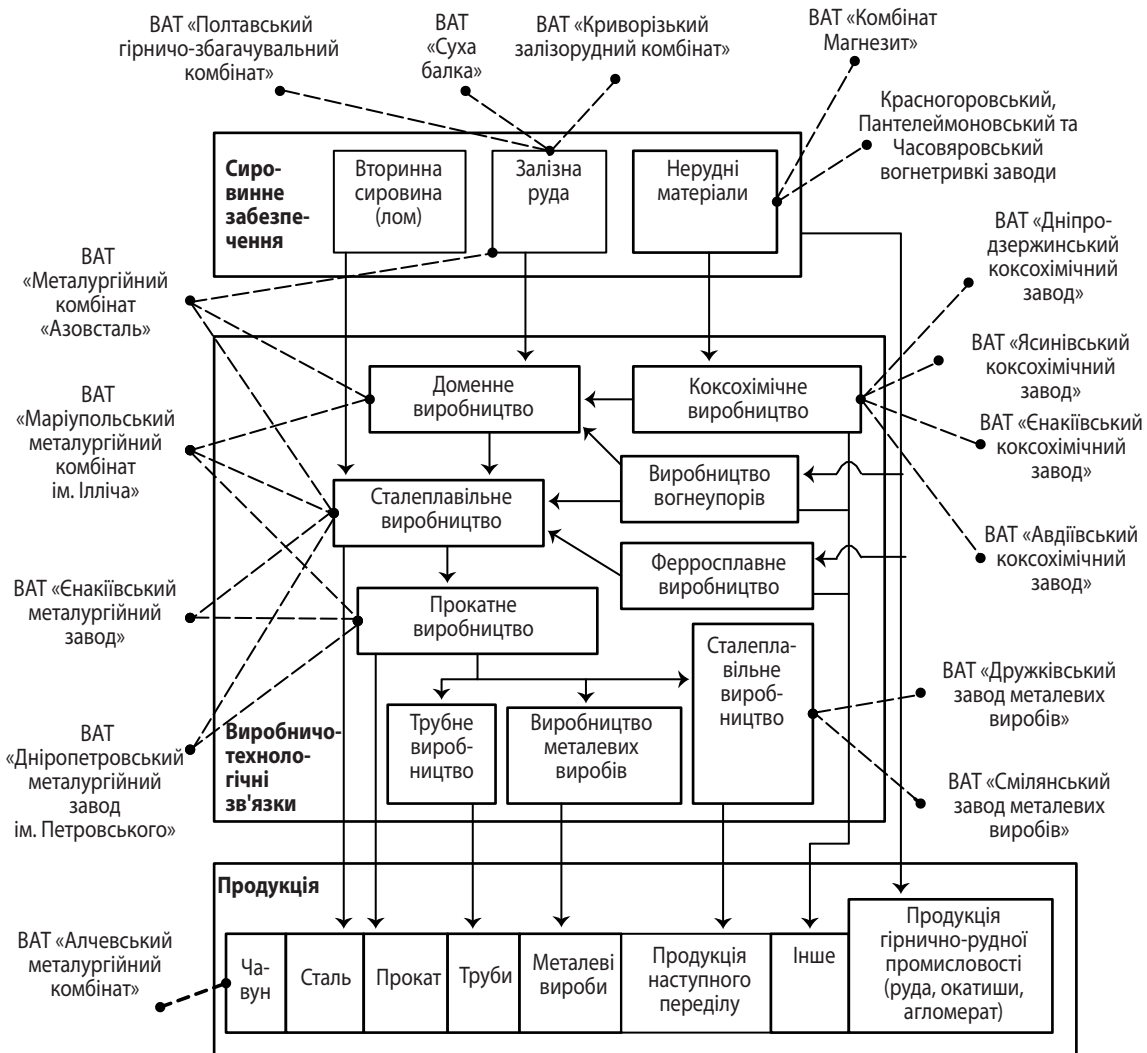


Рис. 12. Основні взаємозв'язки, що визначають виробничо-технологічну структуру національного ГМК та можливих учасників інтеграційних процесів

У теоретичному аспекті первинну роль технологічного підґрунтя (інтеграція як така організація виробництва, що дає змогу, завдяки збалансованості нововведень, синхронізації бізнес-процесів на підґрунті їхньої технологічної зумовленості й додатковості переваг спеціалізації та диференціації виробництва, панувати на ринку) утворення ІСБ доводять такі автори як, наприклад, П. Самуельсон [33], Й. Шумпетер [34; 35], Л. Вальрас [36], Дж. Хікс [37]. Сутність технологічного підґрунтя утворення ІСБ зводиться до мінімізації витрат через встановлення раціональних «границь фірми». При цьому А. Я. Бутиркін [38, с. 10] розглядає ІСБ як структуру, що оптимізує витрати за певного обсягу виробництва, зумовленого наявними технологічними особливостями. Розвиваючи це положення, П. Гольцшак [39] потребу утворення ІСБ в рамках технологічного підходу обґрунтовує виникненням ефектів економії від масштабу (зниження витрат на одиницю зробленої продукції в розподілі постійних витрат на дедалі більшу кількість зробленої продукції) та економії від розмаїтості (поєднання декількох різних видів вироб-

ництва, використання того самого ресурсу або технології одночасно в декількох процесах або орієнтації на додатковість у характері попиту).

Критичну важливість технології М. Уорнер та М. Віцель пояснюють тим, що лише вона робить можливим саме існування ІСБ [40, с. 33], але тільки в разі її узгодження зі стратегічними, організаційними й культурними потребами компанії [40, с. 74]. Відповідно й можливість реалізації інтеграційних процесів виявляється залежною від якості організації управління ними. Розширенням технологічного підходу є обґрунтована в [41, с. 91] концепція технологічних факторів, яка також пояснює інтеграційні тенденції через технологічні імперативи, але орієнтується на взаємодію через укладання двосторонніх контрактів та «економію від швидкості» завдяки кращій управлінській координації більш високоорганізованою структурою. Головною перевагою в цьому випадку стає орієнтація на конкурентні переваги, отримані за рахунок часу впровадження інновацій (часу виробництва чи переробки сировини та економії часу в ході створення нових видів продукції).

З емпіричного погляду важливість технологічного підґрунтя підтверджується розглянутою спрямованістю підприємств ГМК на випуск проміжної продукції. Дійсно, основу ГМК становлять підприємства з повним технологічним циклом, які випускають чавун, сталь, прокат. Такі підприємства можуть або мати власне агломераційне та коксохімічне виробництво, або залучити ці типи виробництв через системи інтеграційно-коопераційних зв'язків. При цьому до складу інтегрованих утворень можуть залучатися суб'єкти господарювання з суміжних галузей, відповідно до означених на рис. 13 зв'язків.

Ураховуючи означену на рис. 13 схему взаємозв'язків галузей можна виробити стимули до інтеграції, пов'язані з технологічним підґрунтям, як це зроблено в табл. 7. Особливу увагу при цьому варто приділити взаємодії в межах інтеграційної площини «кокс – руда – чавун», де безпосередньо технологічне підґрунтя утворення ІСБ доповнюють параметри ресурсної залежності суб'єктів господарювання (розташовані в єдиному логістичному ланцюзі створення вартості) один від одного.



Рис. 13. Схема основних міжгалузевих потоків ГМК (на основі [41])

Література

- Єрохін С. Структурна трансформація національної економіки / С. Єрохін // Економіка України. – 2002. – № 10, 11.
- Закон України «Про затвердження Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?jsessionid=2AB4D1476979470B46D4DCBFECF1065?art_id=67333&cat_id=57966
- Ильин А. Надо стать крупнее. Украинские металлотрейдеры ищут новые формы выживания / А. Ильин // Экономические известия. – 2009. – № 130 (1128).
- Структурні співвідношення в економіці України за даними таблиць «витрати – випуск» за 2001–2006 роки. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.kmu.gov.ua
- Дружерученко К. Робочий механізм / К. Дружерученко // Український діловий тижневик «Контракти». – 2008. – № 3. – С. 17–23.
- Металургія України: розвиток виробництва та науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://who-is-who.com.ua/bookmarket/gmk2007/1/2.html>
- Голбан Ю. Железные обязательства: краткий обзор эмитентов облигаций 2-го эшелона горно-металлургического сектора [Электронный ресурс] / Ю. Голбан. – Режим доступа: <http://www.sobinbank.ru>
- Гончарова О. М. Конкурентоспособность металлургических предприятий как фактор стратегического развития национальной экономики / О. М. Гончарова // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2008. – № 15. – С. 268–274.
- Алексеев И. В. Интеграционные тенденции в развитии предприятий / И. В. Алексеев, М. В. Ольшанська // Корпоративні та інтегровані структури: проблеми науки та практики: монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – С. 97–114.
- Владимирова И. Г. Организационные формы интеграции компаний / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 6. – С.
- Бутыркин А. Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности: научная монография / А. Я. Бутыркин. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 200 с.
- Михайлівська О. В. Спеціальні економічні утворення в системі міжнародних інтеграційних процесів: монографія / О. В. Михайлівська. – К.: Кондор, 2005. – 198 с.

Кооперативно-технологічне підґрунтя й стимули до утворення інтегрованих структур бізнесу в ГМК

Ознака	Характеристика
1	2
Ресурсне забезпечення, дефіцит сировини чи ресурсна залежність від постачальника	Обсяги видобутку коксівного вугілля на Україні не достатні для покриття потреб виробників коксу. Близько 25% сировини надходить через імпорт. Тому доречно є інтеграція у формі створення вертикально-інтегрованих структур із залученням найкращих постачальників сировини
Покращення якості належної до технологічного ланцюга сировини	Можлива як інтеграція до складу інтегрованого утворення постачальника з вигіднішими параметрами сировини, так і спільна з постачальником робота щодо розвитку його виробництва (для забезпечення додержання параметрів та вимог саме того технологічного ланцюга, куди інтегровано постачальника)
Подолання вад у плануванні перебігу реалізації проектів з технологічної інтеграції	Передавання частини раніше запланованих за певним проектом обсягів до інтеграційної взаємодії (зокрема як контрактів-відносин). Передавання на аутсорсинг операцій, які не належать до технологічного ядра цієї інтегрованої структури бізнесу чи окремого суб'єкта господарювання, але потрібні для підтримки обраної технологічної стратегії
Покращення транспортної та логістичної підтримки технологічного ланцюга	Можливе або залучення до складу інтегрованого утворення спеціалізованих транспортних компаній (PL-провайдерів), або сприяння ІСБ покращенню транспортної та логістичної інфраструктури, які належать до областей життєдіяльності ІСБ
Розробка інновацій і стратегії інноваційного технологічного оновлення	Подолання проблем технологічної залежності через інтеграцію з науково-дослідними установами як у рамках одного утворення, так і завдяки договорам про співпрацю з фінансуванням з боку ІСБ. Брак фінансування великих наукових розробок, що мають галузеве значення; брак механізму стимуляції впровадження інновацій
Реалізація проектів впровадження інновацій та забезпечення трансферту інноваційного знання	Упровадження інновацій або залучення нових знань (трансферт технологій) часто потребує значних фінансових витрат або витрат, що виникають через втрату звичних стратегічних зон господарювання. Технологічна інтеграція дає змогу як захистити наявні зони ринку чи вийти на нові ринки збуту, так і забезпечити співпрацю з новими контрагентами (стейкхолдерами)
Фінансування розвитку, модернізації виробництва (синергія з квадрантом «дійна корова» стратегічної матриці БКГ) і покращення конкурентної позиції	Через незадовільний технічний стан основних фондів (ОФ) більшості підприємств ГМК та недосконалу інвестиційну політику галузі є можливість втрати позицій на зовнішньому та внутрішньому ринках (особливо в рамках інтеграційних процесів України до СOT і ЄС). Оновлення потребує значних інвестицій, як у вигляді фінансових ресурсів, так і у формі інтелектуального капіталу. Інтеграційні відносини спроможні забезпечити або трансферт технологій, або переорієнтацію частини процесів на потужності процесу
Вирішення проблем нормативного чи інституціонального регламентування	Узгодження параметрів технологічного процесу чи якості належної сировини можна легко регламентувати через упровадження єдиних корпоративних стандартів співпраці раніше незалежних і юридично відокремлених суб'єктів господарювання
Владне пригнічення через ресурсну залежність	Постійне зниження видобутку коксового вугілля й розширення потреб призводить до монополії постачальників, особливо коли вони належать до складу ІСБ-конкурентів. ІСБ через злиття або кооперацію з постачальниками сировини одержують доступ до дешевших джерел, ніж пропонує ринок
Отримання переваг у веденні інформаційної війни та консолідація інформації про технологію виробничої діяльності	Інтеграційне взаємопроникнення окремих суб'єктів господарювання може сприяти появі спільного поля інформаційної взаємодії (зокрема через охарактеризоване у [18] створення систем взаємного моніторингу). Обмін інформацією може бути вигідним як для окремих агентів, так і для спільного узгодження параметрів використовуваної технології для здобуття консолідованих переваг у конкурентній боротьбі
Перегляд параметрів і складових технологічного й логістичного ланцюгів	Поява технологічно привабливих об'єктів внаслідок кризових тенденцій чи вад в організації управління інших суб'єктів ГМК, залучення яких до співробітництва чи М&А раніше було неможливе або ускладнене високим потенціалом об'єкта-цілі
Можливість виходу на нові ринки збуту	Недостатня розвиненість внутрішнього ринку металопродукції за наявності потужного металургійного комплексу. Високий попит зовнішніх ринків на традиційний асортимент продукції ГМК. Брак потрібного обсягу замовлень, які компенсують витрати на розроблення та освоєння нових видів продукції
Транснаціональні взаємини	Показана в табл. 4 імпортозалежність ГМК та доведена в табл. 5 зростання рівня використання імпоротної металопродукції в процесі виробництва в машинобудуванні та будівництві. Російській групі «Євраз» належать в Україні ГЗК «Суша Балка» (99,25%), Дніпропетровський метзавод ім. Петровського (95,57%), коксохімі «Баглейкокс» (93,74%), «Дніпрококс» (98,65%), Дніпродзержинський КХЗ (93,83%) і Південний ГЗК [5]

1	2
Економія від швидкості	Прикладом є укладення між урядом та провідними підприємствами ГМК меморандуму про порозуміння, який певною мірою звужує зону компромісів у реалізації державної промислової політики (наприклад скасування санкцій за перевитрату енергетичних ресурсів в обмін на регулювання цін на перевалку металевих виробів у портах)
Енергомісткість	Застаріла мартенівська технологія (54,5% світової кількості мартенів) розливки сталі на Україні спричиняє надмірні витрати енергії та ресурсів. «Метал Стіл» планує інвестувати в модернізацію виробництва 2 млрд дол США до 2012 р. задля повної відмови від мартенівського виробництва [8, с. 272]
Споживання газу	Завдяки встановленню надійних інтеграційних відносин з «Укргазэнерго», «Укрнафта» та «Газпром», ТОВ «Метінвест Холдинг», яке споживає 3% (2,2 млрд куб. м) від загального обсягу річного газоспоживання в Україні, отримало ліцензію Національної комісії регулювання електроенергетики на постачання природного газу за нерегульованим тарифом

13. Пилипенко А. А., Ярошенко І. В. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників : монографія / А. А. Пилипенко, І. В. Ярошенко. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 152 с.
14. Хачатуров А. Е., Белковский А. Н. Современный интеграционный менеджмент / Е. А. Хачатуров, А. Н. Белковский. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 272 с.
15. Шатраков А. Ю. Стоимость предприятий при интеграционном процессе / А. Ю. Шатраков, Н. И. Комков, А. А. Мерсиянов, М. А. Шамин. – М. : Экономика, 2008. – 350 с.
16. Хозяйственный кодекс Украины // Все о бухгалтерском учете. – 2003. – № 85. – С. 6–96.
17. Семь нот менеджмента. – 3-е изд., доп. – М. : Журнал Эксперт, 1998. – 424 с.
18. Пушкарь А. И., Жуков Ю. Е., Пилипенко А. А. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление : научное издание / А. И. Пушкарь, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. – Х. : Кросс-Руд, 2006. – 440 с.
19. Портер М. Международная конкуренция : пер. с англ. / М. Портер ; под ред. и с предисловием В. Д. Щекина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
20. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
21. Портер М. Конкурентное преимущество : как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
22. Портер М. Конкурентная стратегия : методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
23. Михайленко О. Методологічні аспекти структурування національної економіки і національного ринку / О. Михайленко // Економіка України. – 2003. – № 5.
24. Кулицький С. Оцінка перспектив розвитку української чорної металургії за умов зростання цін на природний газ / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2007. – № 7. – С. 25–42.
25. Офіційний сайт Міністерства статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
26. Дружерученко К., Шарпова О. Зливайся хто може! / К. Дружерученко, О. Шарпова // Український діловий тижневик «Контракти». – 2009. – № 31.
27. Річний звіт за 2008 рік Першої фондової торговельної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfts.com/uk/yearly-reports/?get_file=163
28. Сражения за рынок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economica.com.ua/metal/article/619969.html>
29. Металургія: криза поглиблюється!? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kuchma.org.ua/institute/monitoring/4a1f8e841bb5c/#2>
30. Ярошенко Я., Молдовано О. Металургія виходить з кризи? [Електронний ресурс] / Я. Ярошенко, О. Молдовано. – Режим доступу: <http://www.economica.com.ua/metal/article/620073.html>
31. Савицкий А. Металлургия возвращает утраченные позиции / А. Савицкий // День. – 2009. – № 139. – С. 3–4
32. Данілішин Б. Позитивна динаміка промислового виробництва свідчить про відновлення української економіки [Електронний ресурс] / Б. Данілішин. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=137400&cat_id=38461
33. Самуэльсон П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус – М. : Вильямс, 2009. – 1360 с.
34. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательства, прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; пер. с нем. под ред. В. С. Автономова и др. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
35. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. Шумпетер. – М. : Економіка, 1995. – 540 с.
36. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии или теория общественного богатства / Л. Вальрас. – М. : Изограф, 2000. – 448 с.
37. Хикс Дж. Стоимость и капитал / Дж. Хикс. – М. : Прогресс, 1988. – 192 с.
38. Бутыркин А. Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности : научная монография / А. Я. Бутыркин. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 200 с.
39. Готтшальк П. ИТ-аутсорсинг: построение взаимовыгодного сотрудничества / П. Готтшальк, Х. Соли-Сетере. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 390 с.
40. Уорнер М., Витцель М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке / М. Уорнер, М. Витцель. – М. : Добрая книга, 2005. – 296 с.
41. Буданов И. А. Черная металлургия в российской экономике / И. А. Буданов. – М. : МАКС-ПРЕСС, 2002.

УДК 330.341:338.2

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ В УКРАИНЕ: ГАРМОНИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ

РЕШЕТНЯК Елена Ивановна*кандидат экономических наук, доцент*

Рост и устойчивое развитие экономики непосредственно связаны с инновационными процессами, реализующимися на всех уровнях экономических систем. Так, стратегическая цель устойчивого развития Украины может быть определена как динамичное повышение уровня благосостояния, обогащения культуры, нравственности граждан на основе интеллектуально-инновационного развития экономической, социальной и духовной сфер, сохранения окружающей среды для будущих поколений.

Важнейшими задачами обеспечения устойчивого развития Украины являются переход на инновационный путь развития, реализация общесистемных преобразований экономики и общества, построение высокоэффективной социально ориентированной рыночной экономики, снижение негативного воздействия производственной деятельности на окружающую среду и улучшение ее качественного состояния.

Обеспечение устойчивого развития экономических систем всех уровней в Украине может осуществляться только за счет эффективной системы государственного регулирования и управления, за счет создания благоприятных условий для реализации воспроизводственно-инновационных процессов.

Но, в настоящее время стратегия государственной инновационной политики в Украине фактически заключается в непродуктивном декларировании остающихся в большинстве случаев нереализованных намерений при отсутствии эффективных конструктивных механизмов их реализации, результативной системы сбалансированных действий, направленных на конечный стратегический, конкурентоспособный на мировом рынке инновационный продукт. Этот факт подтверждается тем, что по оценкам экспертов [3] Украина за девятнадцать лет независимости с девятого места (1992 г.) опустилась ниже, чем на девяностое место (2011 г.) по уровню инноваций в мире.

Одной из основных причин, приведших к такому положению, является недостаточное выделение государственных средств на поддержание и развитие инновационного потенциала. Так, установленная законом норма бюджетного финансирования научной и научно-технической деятельности в 1,7% ВВП не выполнялась никогда. Уровень наукоемкости ВВП Украины неуклонно снижался в течение

всех лет существования государства. Удельный вес финансовых затрат на науку в 2009 году составил 0,85%, в том числе средств государственного бюджета – 0,37%. Такое нерациональное распределение ресурсов бюджета Украины, формирование которого во многом носит политический характер, приводит к снижению экономической стабильности Украины, усугублению диспропорций в экономических системах всех уровней, росту внешнего долга, повышению зависимости Украины от других государств, нарастанию кризисных явлений в экономике государства и пр.

Сложившееся положение дел требует немедленного пересмотра приоритетов в направлениях государственного регулирования экономики Украины. Такой пересмотр необходимо начать разработкой направлений инновационного развития экономических систем всех уровней с целью установления гармоничных пропорций в распределении ресурсов, определении приоритетных направлений развития отраслей, регионов и пр. Именно гармонизация структуры экономических систем может стать основой для совершенствования инновационных процессов в Украине.

Анализ причин трансформационных преобразований и факторов экономического развития в условиях рыночной экономики рассмотрен в работах отечественных и зарубежных ученых: А. Амоши, В. Гейца, В. Гриневой, Т. Ефименко, В. Канторовича, Б. Карпинского, Н. Кизима, И. Крючковой, В. Мау, Л. Мизеса, Ф. Хайека, Дж. Корнаи и др. В них исследованы и освещены некоторые факторы трансформационных процессов и экономического развития в целом. Однако макроструктурные факторы трансформации и их влияние на глубину кризисных явлений не рассмотрены, также не проведен анализ взаимосвязи структуры экономики различных уровней и перспектив инновационного развития, не дано научное обоснование координации структурных факторов развития. Актуальность проблемы состоит в том, что на данный момент отсутствуют фундаментальные исследования, рассматривающие процессы, подчиняющиеся законам структурирования экономических систем на разных уровнях. Законы гармоничного структурирования экономических систем оказывают воздействие на эффективность и динамику развития экономики в целом, трансформационные и инновационные процессы, конкурентоспособность экономики, усиление ее адаптивности в условиях кризиса т. д. Таким образом, целесообразность проведения данного исследования определяется необходимостью поиска принципиально новых подходов к решению данной научной проблемы, что является важным вкладом как в развитие экономической науки, так и практики.

В связи с вышесказанным, целью статьи является решение актуальной научной проблемы по выявлению закона, подчиняющего структурные процессы в экономических системах и влияющего на инновационное развитие экономики Украины.

Функциональную структуру экономики можно представить в виде иерархической динамической сети бюджетных, инновационных, инвестиционных, коммерческих экономических систем, соразмерных, сопряженных и со-

гласованных по времени и территориально, по отраслям, по природным и человеческим ресурсам, по интеллектуальной и производственной собственности, по спросу и предложению, по качеству и количеству, по затратам и прибыли, по заработной плате и цене, по восполнению ресурсов без нарушения условий восстанавливаемости окружающей среды.

Построение динамической сети оптимальной структуры экономики, экономических процессов, выработка правил их соразмерности, сопряженности и согласованности, выявление функциональных, структурных и социальных аспектов должно осуществляется путем фундаментальных исследований научных и практических инновационных механизмов, процессов и достижений (финансовых, технологических, индустриальных, социальных). Инновационную деятельность необходимо утверждать духовно-нравственными, природными законами, законами гармонии. Стремление к гармонии в природе и обществе дает возможность нам говорить и о гармонии в экономике.

В различных обстоятельствах слово «гармония» использовали в разных смыслах: связность, соразмерность, красота, созвучие, справедливость. По словарю и трудам В. И. Даля гармония представляет собой равновесие частей и целого, равновесие различных интересов в обществе и предназначение объектов в круговороте природы и общества.

Существующие примеры в природе, искусстве, архитектуре, литературе, в статистических закономерностях дают возможность полагать, что любая система попадает под выявленную закономерность универсального закона структурирования, который дает им развиваться с минимальными затратами ресурсов (энергии и пр.). В том числе и экономические системы.

Сегодня законы гармонии стали объектом интенсивного исследования учеными многих стран. В последнее время все чаще говорится о том, что возможно возникновение новой интегральной науки, называемой «наукой о гармонии систем». В конце прошлого века возникает новое направление в математике, получившее название «Математика Гармонии», основоположником которой считается А. П. Стахов [2]. Однако, несмотря на расширяющую область их применения, теоретическое обоснование законов гармонии применительно к структурированию экономических систем в настоящее время отсутствует.

Актуальность исследования законов гармонии заключается в том, что, как показал анализ статистических данных, который был проведен И. В. Крючковой [1], законы гармонии проявляются в структуре макроэкономических показателей. Кроме того, законы архитектоники могут служить разрешением противоречия как современной фундаментальной науки, так и функционирующих экономических систем, в частности, для определения приоритетов развития экономических систем при управлении инновационными процессами. Так, проведенные исследования показали, что пропорция золотого сечения выполняется при исследовании различных источников в финансировании НИОКР в различных странах (табл. 1) [4]. На основании

приведенных результатов видно, что можно выделить взаимосвязь между структурой финансирования НИОКР в соответствии с золотой пропорцией и темпами роста ВВП.

Таблица 1

Доля различных источников в финансировании НИОКР

Государство	Предпринимательский сектор и иные источники финансирования, %	Государственный сектор, %	Средний темп прироста ВВП, %
Греция	55	45	2,02
Россия	38	62	2,2
Великобритания	68,2	31,8	2,17
Италия	48	52	0,66
Австрия	61,7	38,3	2,46
Испания	60	40	3,61
Нидерланды	66	34	2,4
Франция	62	38	1,9
ЕС-27	62,5	37,5	3,5
Ирландия	68	32	2,18
Дания	73	27	2,25
Бельгия	78	22	1,71
США	61,9	38,1	3,06
Германия	62,2	37,8	3,75
Финляндия	72	28	0,75
Украина	54	46	1,07
Пропорция золотого сечения	61,8	38,2	

Такой анализ проводится с целью разработки адекватных управленческих воздействий, направленных на регулирование развития инновационной активности. Может быть предложен целый ряд мероприятий, предполагающих пересмотр приоритетов государственной политики и ориентированный на инновационную перестройку экономики. Среди таких мер первоочередными должны стать: увеличение затрат бюджетных средств на НИОКР в 2–3 раза, пропорциональное увеличение затрат на образование и науку, стимулирование предпринимательского сектора к внедрению инноваций за счет льготного налогообложения юридических лиц, внедряющих инновации, введение льгот для предприятий, которые занимаются повышением уровня квалификации и образования своих сотрудников; выделение и льготирование приоритетных отраслей экономики, которые имеют наилучшие перспективы для развития инновационного потенциала и др.

Кроме того, в результате проведенных исследований было выявлено действие законов гармонизации структу-

ры на уровне предприятий. Предложено использовать соотношение для инновационных предприятий 61,8% – выпуск новой продукции и 38,2% – выпуск старой продукции в структуре выпуска, а для неинновационных предприятий 61,8% – выпуск старой продукции и 38,2% – выпуск и реализация новой продукции с целью повышения эффективности деятельности предприятий. Выделены оптимальные пропорции в структурировании источников финансирования инноваций на предприятии (38,2% – собственные средства; 61,8% – привлеченные). Доказана возможность применения законов архитектоники за счет применения пропорции золотого сечения для структурирования экономических систем на макро-, мезо- и микроуровнях с целью активизации инновационных процессов внутри этих систем.

Таким образом, в статье затронут один из аспектов решения актуальной научной проблемы по выявлению за-

кона, подчиняющего структурные процессы в экономических системах пропорции золотого сечения. Применение этого закона может способствовать повышению эффективности разработки управленческих воздействий на инновационные процессы в Украине.

литература

1. Крючкова І. В. Макроструктурні фактори розвитку економіки України та Закон золотого перерізу // Економіст. – 2005. – № 9. – С. 46–52.
2. Стахов А. П. Коды золотой пропорции. – М.: Радио и связь, 1984. – 151 с
3. http://www.ua-today.com/modules/myarticles/article_storyid_40332.html
4. <http://www.google.com/publicdata/directory>

УДК 338.4

АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГООБЕСПЕЧЕНИЯ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

КИЗИМ Николай Александрович

доктор экономических наук, профессор

ЛЕЛЮК Алексей Владимирович

соискатель

Условием национальной безопасности, устойчивого развития Украины и ее регионов является решение проблемы энергообеспечения экономики, которая обусловлена структурной несбалансированностью между производством и потреблением энергоносителей. Данные структурные диспропорции являются сегодня основной причиной вынужденного импорта отдельных типов энергоносителей (нефти, нефтепродуктов, природного газа), при наличии значительного природного энергетического потенциала страны, который способен полностью обеспечить ее потребности в энергии. Наиболее ощутимо эти диспропорции ощущаются на региональном уровне благодаря тому, что потребление определенных типов энергоносителей формируется под влиянием тенденций общенационального развития, а их производство ограничено возможностями топливно-энергетического потенциала определенного региона. Несоответствие структуры про-

изводства базовых типов энергоносителей в Харьковской области и Украине в целом структуре их мирового производства (которая максимально соответствует структуре мирового потребления) показано на рис. 1.

Структурная несбалансированность регионального производства топливно-энергетических ресурсов характерна для большинства стран мира, что обусловлено территориальной неравномерностью сосредоточения месторождений горючих полезных ископаемых.

Регионы, на территории которых находятся комплексные залежи горючих полезных ископаемых, способных обеспечить производство всей номенклатуры первичных энергоносителей соответственно региональным потребностям, как правило, являются исключением из нормы. К таким исключительным регионам можно отнести Харьковскую область, на территории которой есть залежи практически всех основных горючих полезных ископаемых, имеющих промышленное значение.

На территории Харьковской области находятся 46 месторождений нефти и природного газа, остаточные балансовые запасы которых составляют соответственно: газа – 315 022 млн куб. м (с учетом растворенного в нефти); извлекаемой нефти – 6,260 млн т; извлекаемого газового конденсата – 10,752 млн т. Большинство месторождений освоено и разрабатывается длительное время, что наряду с развитостью добывающей и транспортной инфраструктур определяет и их постепенное истощение.

Залежи угля в области представлены шестью месторождениями каменного угля и одним – бурого. Промышленные запасы каменного угля (кат. А + В + С) составляют 1 987,1 млн т, бурого (кат. А + В + С1) – 390 млн т. Разра-

Удельный вес в структуре производства, %

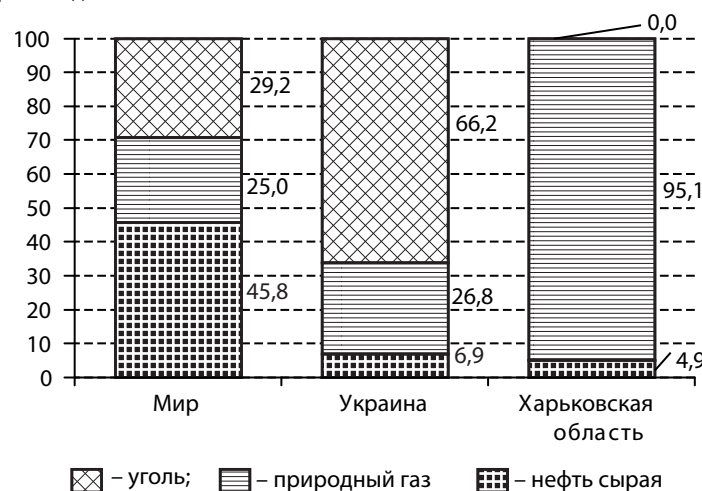


Рис. 1. Структура производства основных типов энергоносителей в мире, Украине и Харьковской области [1; 2]

ботка месторождений каменного угля осложнена неблагоприятными горно-геологическими условиями. Ново-Дмитровское месторождение бурого угля (Барвенковский район) также не разрабатывается, но подготовлено к промышленному освоению.

Исключительный природный топливно-энергетический потенциал Харьковской области является реальной предпосылкой решения проблемы повышения энергообеспечения как региона, так и страны в целом. В табл. 1 приведен баланс основных типов энергоносителей в Харьковской области.

В Харьковской области на текущий момент наблюдается превышение потребления над добычей нефти и каменного угля и наоборот – по природному газу. При неизменности тенденций добычи, сформировавшихся на текущий момент, без учета возможного изменения запасов, нефти в регионе хватит на 19 лет, природного газа – на 73 года, а угля – на 681 год.

Динамика добычи сырой нефти и газового конденсата в Харьковской области за последние 5 лет свидетельствует об устойчивой тенденции ее сокращения (рис. 2).

Динамика добычи природного газа в Харьковской области имеет устойчивую тенденцию к росту (рис. 3).

Значимость собственной добычи нефтяного и газового энергоносителей в энергетическом комплексе области неодинакова.

Добыча нефти и газового конденсата не способна удовлетворить региональные потребности, несмотря на их сокращение за последние 4 года почти на 40% (рис. 4). Производство первичных энергоносителей нефтяного типа не превышает 40% общих потребностей области и 43% потребностей в углеводородном сырье для преобразования в другие виды топлива и энергии.

Данная ситуация является устойчивой, так как наблюдается в течение не менее 5 лет. Общий дефицит нефти (включая газовый конденсат) собственного производства в 2004–2008 гг. составлял от 245 тыс. т в 2004 г. до 668 тыс. т в 2007 г., или 30–66% от их потребности. В 2008 г. дефицит нефти собственного производства составил 454 тыс. т, или 57% ее потребности.

Добыча природного газа, в отличие от добычи нефти с газовым конденсатом, значительно превышает потребности Харьковской области в энергоносителях данного типа (рис. 5). Превышение производства природного газа над его потреблением в 2004–2005 гг. составляло от 2 742 млн куб. м в 2006 г. до 4 098 млн куб. м в 2008 г., или 55–97%. Раз-

Таблица 1

Сравнительный анализ запасов, добычи и потребления основных типов энергоносителей в Харьковской области [2]

Тип энергоносителя	Балансовые запасы		Добыча		Потребление		Излишек, недостаток, (+, -)	Обеспеченность, лет
	тыс. т у. т.	удельный вес, %	тыс. т у. т.	удельный вес, %	тыс. т у. т.	удельный вес, %		
Нефть	24327	1,2	492	4,8	1248	14,4	-756	19
Природный газ	364795	17,9	9738	95,2	4976	57,6	4762	73
Уголь	1645155	80,9	0	0	2416	28,0	-2416	681
Всего	2034277	100,0	10230	100	18640	100,0	1590	235

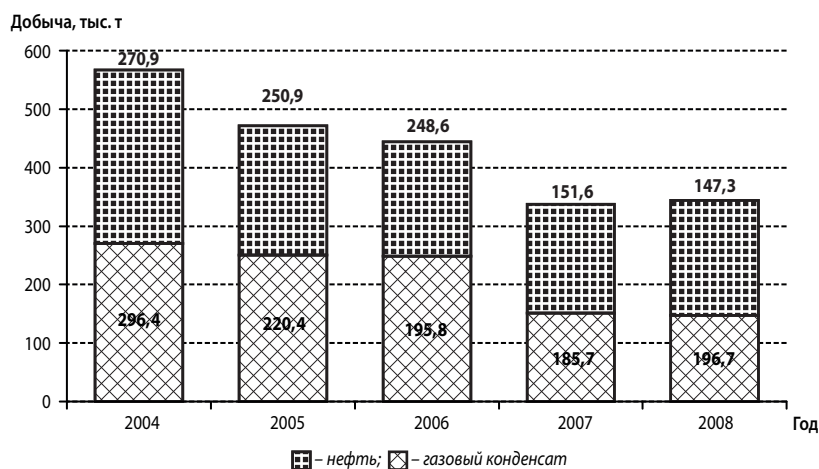


Рис. 2. Динамика добычи нефти и газового конденсата в Харьковской области в 2004–2008 гг. [2]

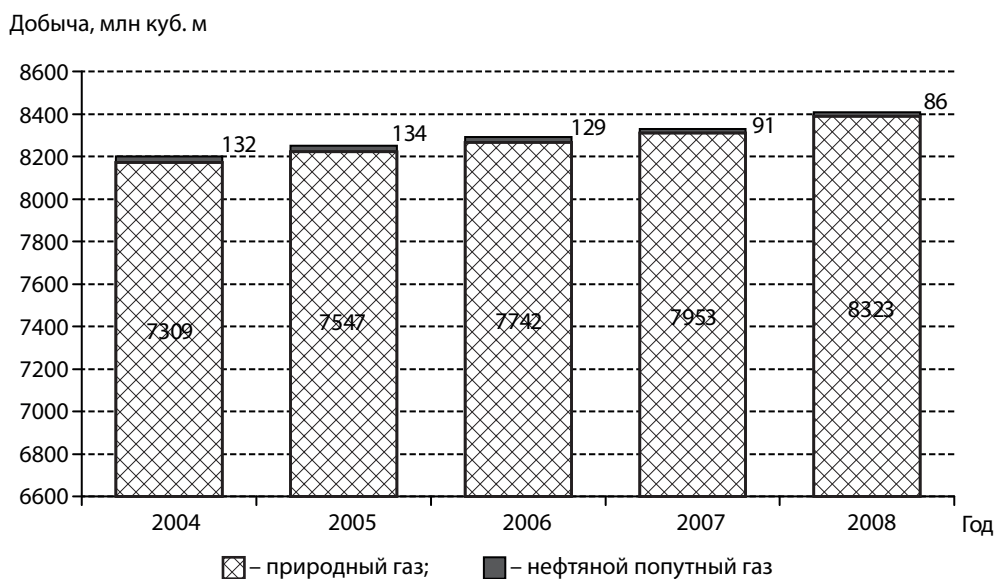


Рис. 3. Динамика добычи природного и нефтяного попутного газа в Харьковской области в 2004–2008 гг. [2]

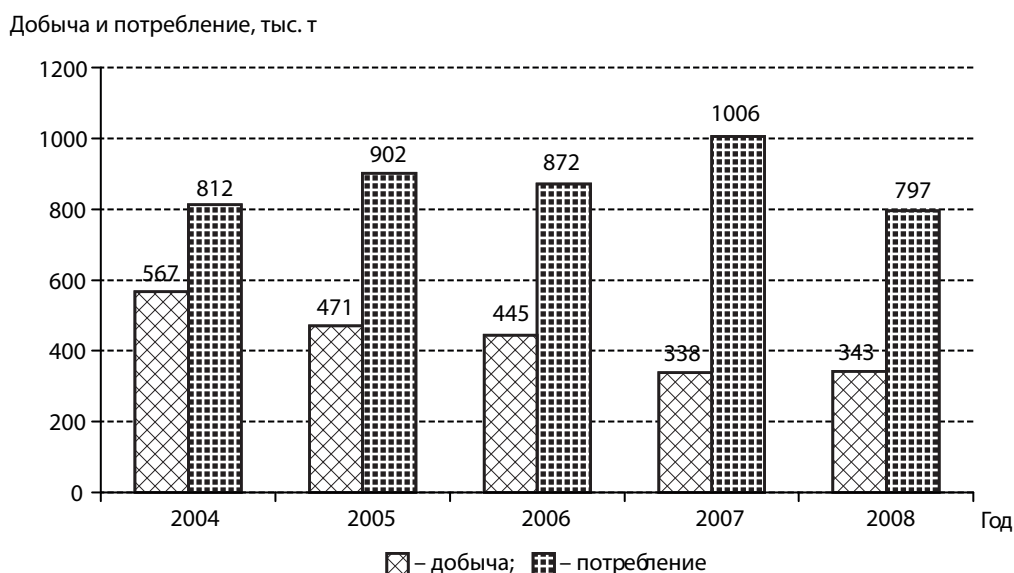


Рис. 4. Динамика соотношения добычи и потребления первичных энергоносителей нефтяного типа в Харьковской области в 2004–2008 гг. [2]

мер данного превышения имеет тенденцию к увеличению на фоне относительно стабильного потребления данного типа энергоносителя в Харьковской области и свидетельствует о росте удовлетворения потребностей других регионов Украины.

Значительные промышленные залежи каменного и бурого угля, находящиеся в Харьковской области, не разрабатываются, несмотря на значительную региональную потребность в этом типе энергоносителя. В области потребляется исключительно каменный уголь – как энергетический, так и коксующийся. Потребление угля в области имеет тенденцию к росту. В 2008 г. было потре-

но 3 261 тыс. т каменного угля, что на 32,3% выше уровня 2004 г. (рис. 6).

Значительная часть базовых энергоносителей в Харьковской области используется для преобразования в другие виды энергоносителей и энергии. Доля первичных энергоносителей, используемых для производства товарных энергоносителей и энергии, имела тенденцию к уменьшению (рис. 7).

Данное снижение вызвано опережающим уменьшением потребления природного газа при относительно стабильном потреблении нефти и росте потребления каменного угля (табл. 2 и рис. 8).

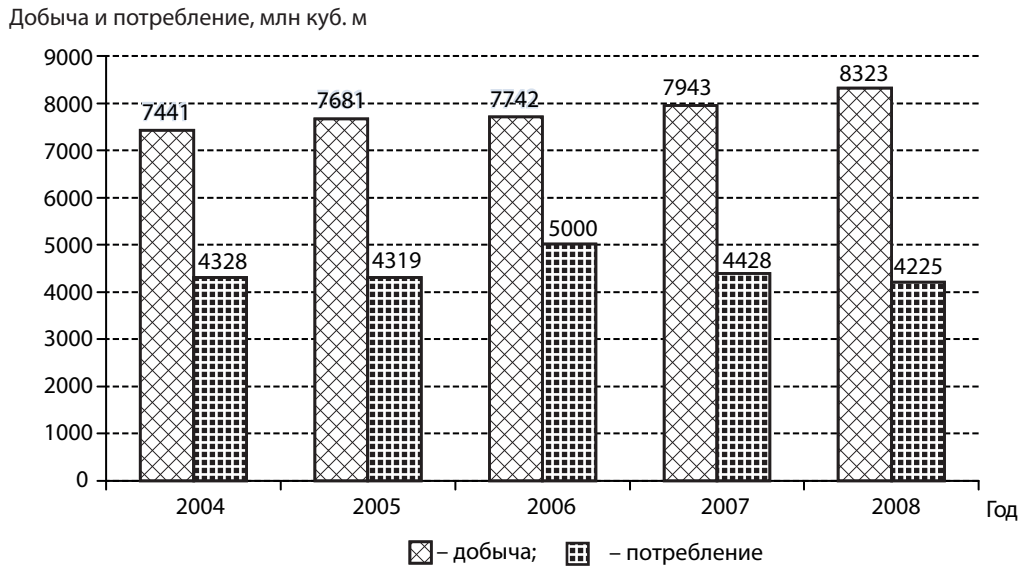


Рис. 5. Динамика соотношения добычи и потребления природного газа в Харьковской области в 2004–2008 гг. [3]

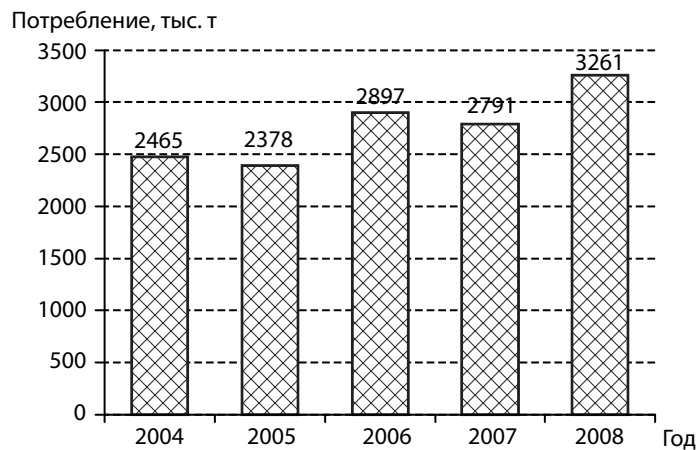


Рис. 6. Динамика потребления каменного угля в Харьковской области в 2004–2008 гг. [3]

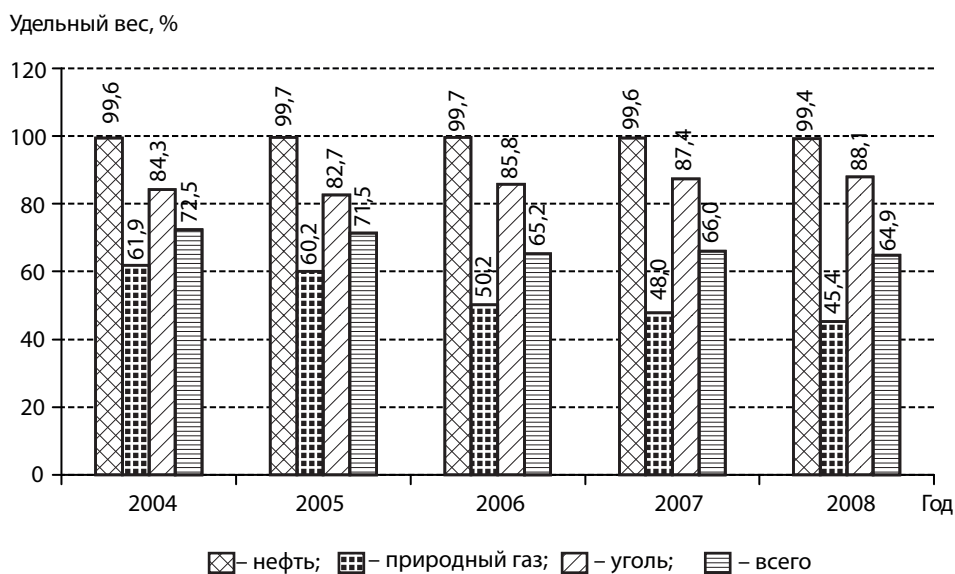


Рис. 7. Динамика удельного веса использования базовых первичных энергоносителей на преобразование в другие виды энергоносителей и энергии в Харьковской области в 2004–2008 гг. [3]

Таблиця 2

Динамика использования базовых энергоносителей на преобразование в другие виды энергоносителей и энергию в Харьковской области в 2004–2008 гг. [3]

Тип энергоносителя	Год				
	2004	2005	2006	2007	2008
Нефть, тыс. т у. т.	1161	1290	1248	1438	1140
Газ, тыс. т у. т.	5012	5002	5789	5128	4892
Уголь, тыс. т у. т.	1826	1762	2147	2068	2416
Всего, тыс. т у. т.	7999	8054	9184	8633	8449

Темп прироста (снижения)
к 2004 году, %

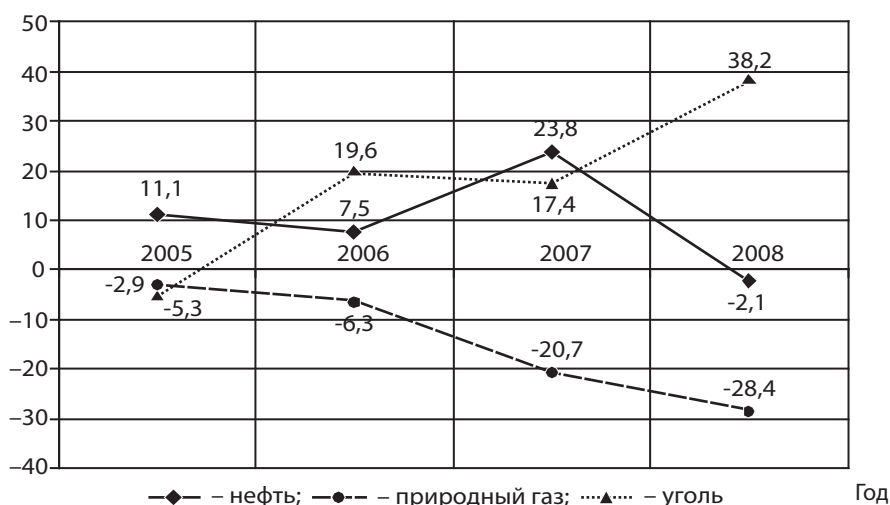


Рис. 8. Динамика темпов изменения использования базовых энергоносителей на преобразование в другие энергоносители и энергию в Харьковской области в 2005–2008 гг. [3]

Основными видами товарных вторичных энергоносителей и энергии, производимых в Харьковской области, являются: моторные топлива, кокс, электроэнергия, тепловая энергия. Производителем моторных топлив в Харьковской области является Шебелинский газоперерабатывающий завод дочерней компании «Укргаздобыча» НАК «Нефтегаз Украины», который выпускает всю номенклатуру моторных топлив и другие светлые и темные нефтепродукты.

Шебелинский ГПЗ в 2008 г. переработал 787,59 тыс. т углеводородного сырья, произведено 669,9 тыс. т (987,3 тыс. т у. т.) моторных топлив, в т. ч. 457,4 тыс. т (681,5 тыс. т у. т.) бензина моторного и 212,5 тыс. т (305,8 тыс. т у. т.) газойлей (дизельного топлива). Производство Шебелинского ГПЗ способно полностью удовлетворить региональные потребности, однако большая часть продукции этого предприятия реализуется за пределами Харьковской области, что и определяет дефицит моторного топлива в регионе, который компенсируется за счет его импорта и закупок у других украинских производителей. Динамика потребления моторных топлив в Харьковской области приведена в табл. 3.

Наибольший прирост потребления среди моторных топлив наблюдался по бензину (рис. 9).

Производителем кокса (литейного) в Харьковской области является АОЗТ «Харьковский коксовый завод». Производство кокса в 2004–2008 гг. существенно превышало областные потребности (рис. 10).

Производство электрической и тепловой энергии в Харьковской области обеспечивают одна ТЭС, четыре ТЭЦ и одна ГЭС. Производство данных видов энергии значительно превышает потребности Харьковской области (рис. 11, 12).

В целом предприятия топливно-энергетического комплекса Харьковской области, специализирующиеся на производстве электрической и тепловой энергии, способны не только полностью удовлетворить региональные потребности, но и обеспечить значительные поставки в другие регионы Украины и за границу, что и наблюдается на текущий момент. При этом следует заметить, что для производства электроэнергии в основном используется энергетический уголь, который завозится из других регионов страны.

В условиях глобальной тенденции роста энергопотребления все большее внимание уделяется добыче энергоносителей из нетрадиционных источников и использованию объектов альтернативной энергетики.

Динамика потребления моторных топлив в Харьковской области в 2004–2008 гг. [3]

Вид моторного топлива	Год				
	2004	2005	2006	2007	2008
Моторное топливо всего, тыс. т у. т.	724,841	657,642	779,460	843,182	840,657
В том числе:					
бензин моторный, тыс. т у. т.	273,476	248,255	336,149	362,961	373,989
газойли (дизельное топливо), тыс. т у. т.	399,222	375,497	390,501	423,137	413,811
пропан и бутан сжиженные, тыс. т у. т.	52,143	33,890	52,810	57,084	52,857

Темп прироста (снижения)
к 2004 году, %



Рис. 9. Динамика темпов изменения потребления основных видов моторного топлива в Харьковской области в 2004–2008 гг.

Производство и потребление, тыс. т

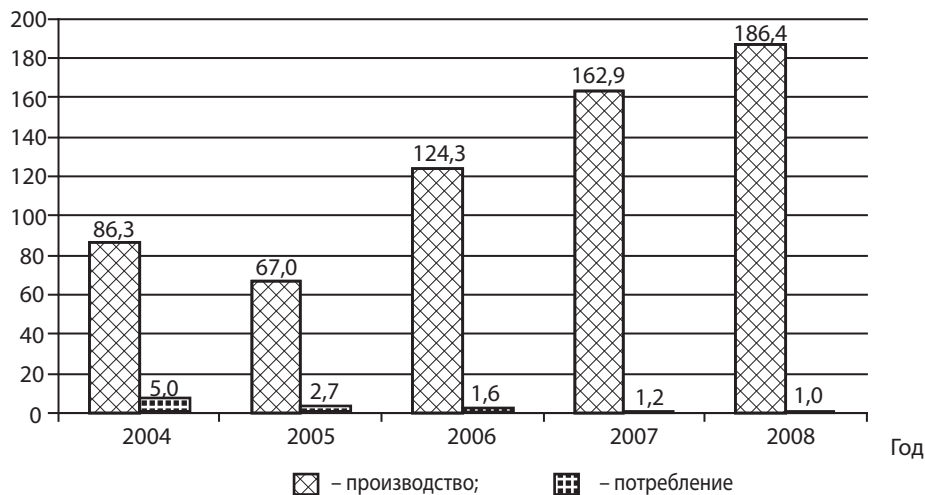


Рис. 10. Динамика производства и потребления кокса в Харьковской области в 2004–2008 гг.

Производство и потребление, млн кВт-час

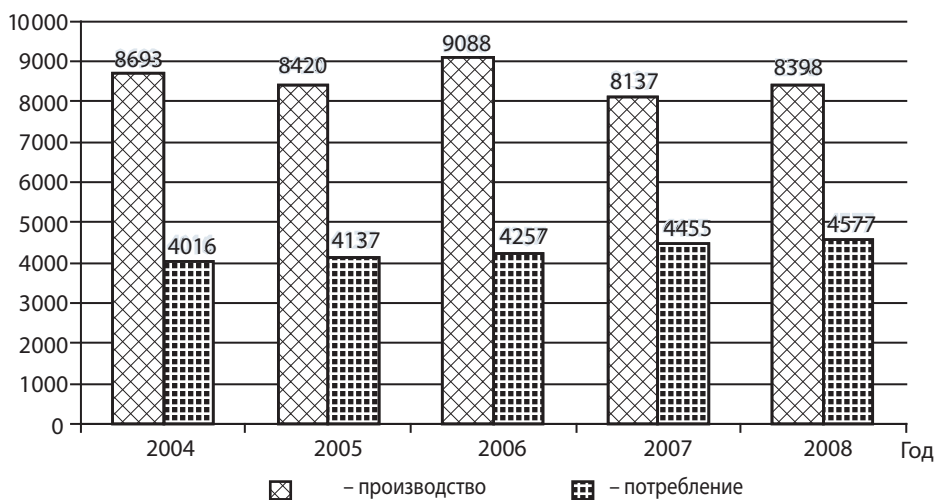


Рис. 11. Динамика производства и потребления электроэнергии в Харьковской области в 2004–2008 гг. [3]

Производство и потребление, тыс. Гкал

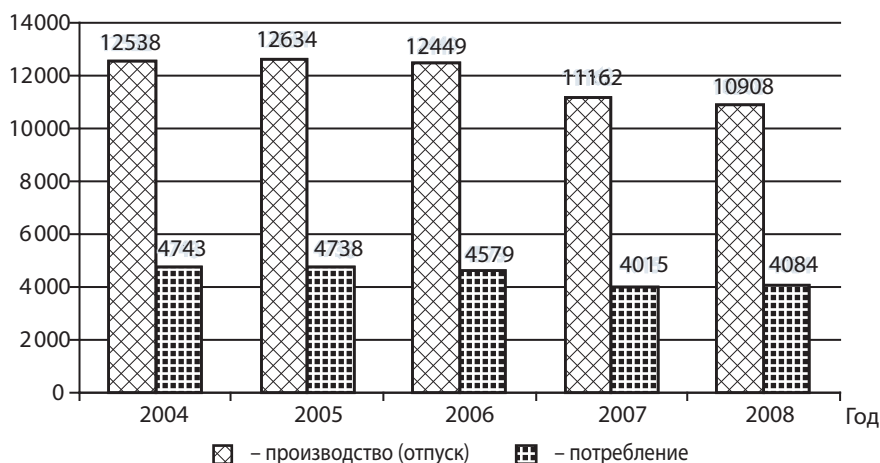


Рис. 12. Динамика производства и потребления тепловой энергии в Харьковской области в 2004–2008 гг.

К первым, как правило, относят залежи нетрадиционного природного газа (метан угольных залежей, сланцевый газ, газогидраты и другие), залежи которых не обнаружены на территории региона, а ко вторым – объекты альтернативной энергетики, экономически значимый потенциал которых, согласно оценке, проведенной специалистами, не может рассматриваться как адекватный поставщик альтернативных источников традиционных энергоресурсов, так как их запасы не превышают 1% от потребления базовых энергоносителей в регионе (табл. 4).

Исходя из вышеприведенного, можно определить такие сильные стороны регионального топливно-энергетического комплекса:

- уникальность природного топливно-энергетического потенциала объясняется наличием на территории региона промышленных залежей базовых энергоносителей: угля, природного газа, нефти и газового конденсата;

- наличие развитой системы добычи, транспортировки, хранения и переработки природного газа, нефти и газового конденсата;
- наличие развитой системы генерации и передачи электроэнергии;
- достаточность (излишек) производственных мощностей для полного обеспечения потребностей области в товарных энергоносителях;
- широкая номенклатура и высокое качество большинства товарных энергоносителей, которые производятся в области: моторных топлив и других нефтепродуктов, электроэнергии.

К слабым сторонам регионального топливно-энергетического комплекса следует отнести:

- постоянную тенденцию истощения нефтегазовых месторождений;

Экономически приемлемый потенциал производства энергии объектами альтернативной энергетики в Харьковской области [4]

Источник альтернативной энергии	Потенциал производства энергии объектами альтернативной энергетики			
	Электроэнергия, млн кВт·ч/год	Теплоэнергия, млн кВт·ч /год	Всего	
			млн кВт·ч /год	тыс. т у. т./год
Энергия Солнца		0,026	0,026	
Энергия ветра	0,03		0,03	3,685
Энергия малых рек	0,14		0,140	17,199
Геотермальная энергия		0,001	0,001	0,122
Энергия биомассы	0,10	0,059	0,159	19,533
Некондиционные газовые запасы	0,16	0,020	0,180	22,113
Тепло окружающей среды		0,070	0,070	8,599
Другие альтернативные источники энергии	0,02	0,011	0,031	3,808
Всего	0,45	0,187	0,637	75,061

- прогрессирующую недостаточность местной добычи нефти и газового конденсата для обеспечения регионального производства товарных нефтепродуктов;
- низкую степень удовлетворения потребностей регионального рынка нефтепродуктов (моторных топлив) за счет местного производства, определяющую зависимость региона от межрегиональных поставок и импорта энергоносителей данной группы;
- неразработанность угольных месторождений, которая определяет зависимость области от межрегиональных поставок энергоносителей данного типа;
- недостаточность экономически значимого потенциала производства энергии объектами альтернативной энергетики для обеспечения существенных структурных изменений в энергетическом балансе региона.

Таким образом, следует констатировать, что при общей достаточности природного топливно-энергетического потенциала области для ее энергетического обеспечения, структурные диспропорции в региональном энергетическом производстве и потреблении определяют низкую энергетическую автономию и высокую зависимость области от межрегиональных поставок и импорта критических видов энергоносителей: каменного угля, газового конденсата и сырой нефти, моторных топлив.

В виду вышеизложенного, стратегической задачей по повышению энергообеспечения Харьковской области энергоносителями должно быть проведение структурных изменений в производстве и потреблении энергетических ресурсов. Структурные преобразования должны базироваться на имеющемся природно-производственном потенциале области и государственной энергетической политике.

Основные принципы государственной энергетической политики, цели и задачи по реформированию энергетического сектора экономики изложены в «Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года» [5]. Целью данного документа является мобилизация усилий нации на построение самодостаточной национальной энергетики как гаранта энергетической безопасности страны. Этот программный документ определяет основные направления развития топливно-энергетической отрасли и контрольные цифры роста производства и потребления энергоресурсов, предполагаемых к 2030 г. (по сравнению с 2005 г.):

- увеличение потребления электроэнергии в 2,2 раза, что по прогнозным данным составит 395,1 млн кВт·ч и обеспечит рост экспортных возможностей до 25 млрд. кВт·ч;
- увеличение потребления угольной продукции почти в 2,2 раза, т. е. до 130,3 млн т;
- уменьшение потребления природного газа почти на 36%, т. е. до 49,5 млрд куб. м;
- увеличение потребления нефти для внутренних нужд на треть, т. е. до 23,8 млн т.

Поставленные в энергетической стратегии задачи позволяют определить основные направления структурных преобразований в топливно-энергетическом комплексе Харьковской области. Такими направлениями должны стать:

- промышленное освоение и разработка местных угольных месторождений;
- активизация разведки и освоения новых нефтегазовых месторождений с целью увеличения добычи нефти, газового конденсата и природного газа;

- увеличение производства нефтепродуктов, и, в первую очередь, моторных топлив.

Современные мировые тенденции структурных изменений в топливно-энергетическом комплексе характеризуются:

- повышением спроса на топливо с высокими потребительскими качествами (высокая удельная теплотворность, простота транспортировки и хранения), т. е. на жидкие углеводороды, несмотря на устойчивую тенденцию роста цен на сырье для его изготовления (сырая нефть);
- расширением производства энергоносителей – заменителей жидких углеводородов (сжиженных горючих газов);
- расширением производства жидких углеводородов из нетрадиционного сырья (синтетические жидкие топлива);
- расширением добычи жидких и газообразных углеводородов из нетрадиционных источников (нефть в плотных песчаниках, угольный метан, сланцевый газ, гидрометан и др.);
- широким применением новых технологий сжигания органики и др.

Первопричиной большей части перечисленных структурных сдвигов является истощение значительной части легкодоступных месторождений высококачественной («легкой») нефти, что обуславливает активизацию разработки труднодоступных месторождений и месторождений «тяжелой» нефти, удельный вес которых в общем количестве разрабатываемых месторождений постоянно растет. Данная причина вызывает рост себестоимости не только добычи, но и переработки нефти.

Объективно обусловленная глобальная тенденция роста мировых цен на сырую нефть, в условиях диктата ее предложения на мировых рынках, уже сегодня сделала выгодным производство синтетических аналогов нефтепродуктов (синтетическое жидкое топливо – СЖТ, синтетическое масло и др.) для нефtezависимых стран, имеющих другие виды органического ископаемого топлива.

Наиболее широкое промышленное применение технология производства жидких углеводородов из нетрадиционного сырья сегодня нашла в Южно-Африканской республике (ЮАР), где изготовление СЖТ из бурого и каменного угля, природного газа применяется более сорока лет, Катаре и Малайзии, в которых СЖТ производится из природного газа; Китае и Индонезии – из каменного и бурого угля.

Значительный интерес к созданию производства СЖТ проявляют и страны бывшего СССР: Россия, Беларусь и Узбекистан. Так, российское ОАО «Газпром» определило технологии и оборудование для производства СЖТ приоритетным направлением своей деятельности. Холдинговая компания «Узбекнефтегаз» вместе с малайзийской компанией «Петронас» и южноафриканской Sasol приступили к реализации проекта по строительству завода СЖТ мощ-

ностью 1 млн т в год. Беларусь рассматривает возможность строительства завода по производству СЖТ из бурого угля совместно с компанией Shell с участием Китая.

Среди современных проектов особого внимания заслуживает программа перевода военной авиации США на СЖТ, очевидной целью которой является не просто обеспечение нефтяной независимости, а и прямое обеспечение государственной безопасности.

В сфере разработки технологических процессов, проектирования, инжиниринга, комплексных поставок и строительства установок для производства СЖТ сегодня в мире специализируется более 35 крупных компаний.

В ресурсном аспекте наиболее интересны технологии производства СЖТ из бурого или каменного угля, так как запасы этих ископаемых при их конверсии в синтетические жидкие углеводороды способны обеспечить 20-летнюю мировую потребность в нефтепродуктах.

Украина, а в значительной степени и Харьковская область, имеет большой научно-технический потенциал для разработки и внедрения технологии глубокой переработки угля в СЖТ.

Учитывая данные мировые тенденции, ресурсный и научно-технический потенциал Харьковской области, одним из важнейших направлений структурных преобразований в региональном топливно-энергетическом комплексе может стать создание промышленного комплекса по производству синтетических жидких топлив и других нефтепродуктов на местной сырьевой базе (бурый уголь Ново-Дмитриевского месторождения), запасов которой для производства СЖТ хватит почти на 60 лет.

Основными факторами, определяющими экономические характеристики производства СЖТ, является технологическая схема производства и ее аппаратное обеспечение.

На текущий момент наиболее распространена в использовании технологическая схема производства СЖТ на основе методе Фишера-Тропша (непрямого сжижения угля). Коммерческая целесообразность использования этой схемы подтверждается более чем тридцатилетним опытом эксплуатации заводов в разных странах мира. Общая технологическая схема завода по конвертированию угля в жидкие углеводороды («уголь в жидкость STL») представляет собой такую производственную цепь: газификация угля (сырья) – производство синтез-газа или синтетического газа – процесс Фишера-Тропша – переработка первичного продукта процесса Фишера-Тропша.

Особое внимание при постройке предприятия по производству СЖТ следует уделять выбору его производственной мощности, которая должна быть не менее 1 млн т в год. Это обусловлено тем, что относительные капиталовложения в малотоннажное производство более зависимы от величины производственной мощности. Причина данного явления определяется тем, что рост производственной мощности малотоннажных заводов обеспечивается за счет наращивания мощности единичных промышленных установок, а крупнотоннажных – за счет увеличения количества установок максимальной мощности.

Характеристика зависимости капитальных инвестиций на единицу производственной мощности завода СЖТ приведена на рис. 13.

Технико-экономическая характеристика завода СЖТ с годовой мощностью в 1 млн т представлена в табл. 5.

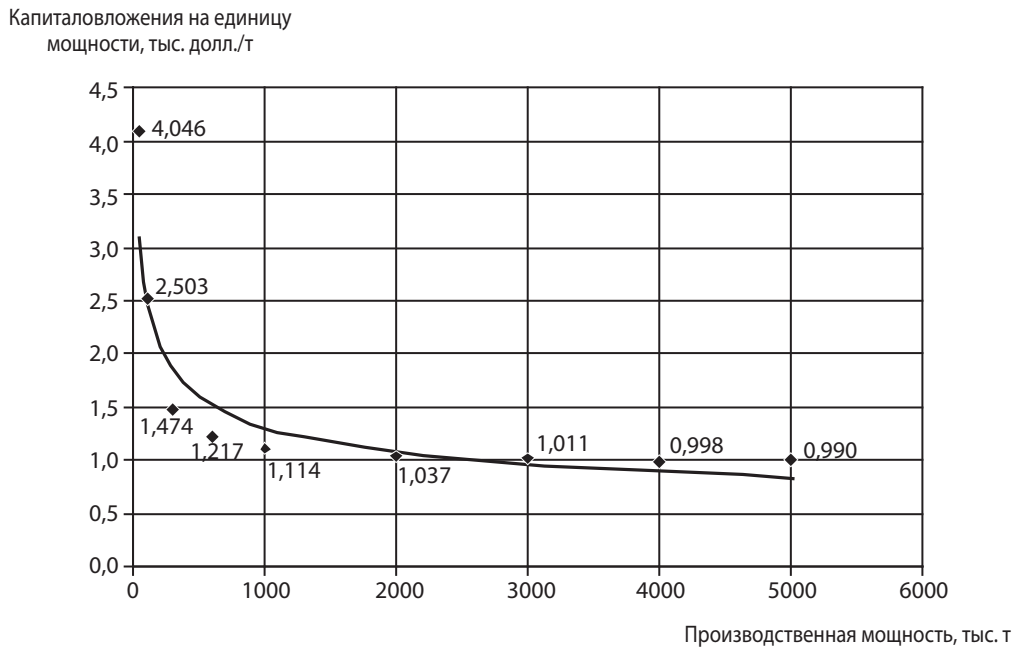


Рис. 13. Характеристика зависимости капитальных инвестиций в производство синтетического жидкого топлива на единицу объема производственной мощности завода

Таблица 5

Технико-экономическая характеристика завода по производству синтетического жидкого топлива

Показатель	Значение
Производственная мощность, тыс. т/год:	
по сырью (бурый уголь)	6600
по продукту (моторное топливо)	1000
Товарная продукция (год), млн грн	6000
Рентабельность товарной продукции, %	12
Инвестиции, млн долл США	1114

Объем инвестиций в проект рассчитан на вариант строительства завода СЖТ «под ключ» специализированной зарубежной организацией на основе сложившихся мировых цен. Принимая во внимание, что харьковские и донецкие проектно-строительные организации могут обеспечить значительную долю инжиниринговых, строительных и других работ с помощью национального промышленного производства (почти 60%), можно рассчитывать на существенное сокращение капитальных вложений в этот проект.

Создание промышленного комплекса синтетического жидкого топлива позволит:

- существенно снизить внешнюю нефтяную зависимость Украины;
- возобновить добычу бурого угля в Украине (одного из самых дешевых среди первичных энергоносителей);

- создать две новые промышленные отрасли в Харьковской области;
- существенно увеличить производство промышленной продукции в Харьковской области;
- создать новые рабочие места в регионе.

В целом комплекс мероприятий по реформированию топливно-энергетического цикла должен к 2020 г. обеспечить существенное изменение структуры потребления и производства базовых энергоносителей в Харьковской области (рис. 14).

Изменение структуры потребления и производства базовых энергоносителей в регионе значительно повысит уровень его энергообеспечения в 2020 г., но еще не обеспечит его оптимальности, потому что на создание угольной отрасли в области требуется более десяти лет.

Литература

1. Статистичний збірник «Регіони України», 2009. Ч. 1 / Державний комітет статистики України; за ред. О. Г. Осауленко. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2009. – 758 с.
2. Харківська область у 2008 році (статистичний щорічник) / Головне управління статистики у Харківській області; за ред. М. Л. Чмихала. – Х.: Золоті сторінки, 2009. – 580 с.
3. Статистичний збірник «Регіони України», 2009. Ч. 2 / Державний комітет статистики України; за ред. О. Г. Осауленко. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2009. – 758 с.
4. Програма підвищення енергоефективності та зменшення споживання енергоресурсів по Харківській області на 2010–

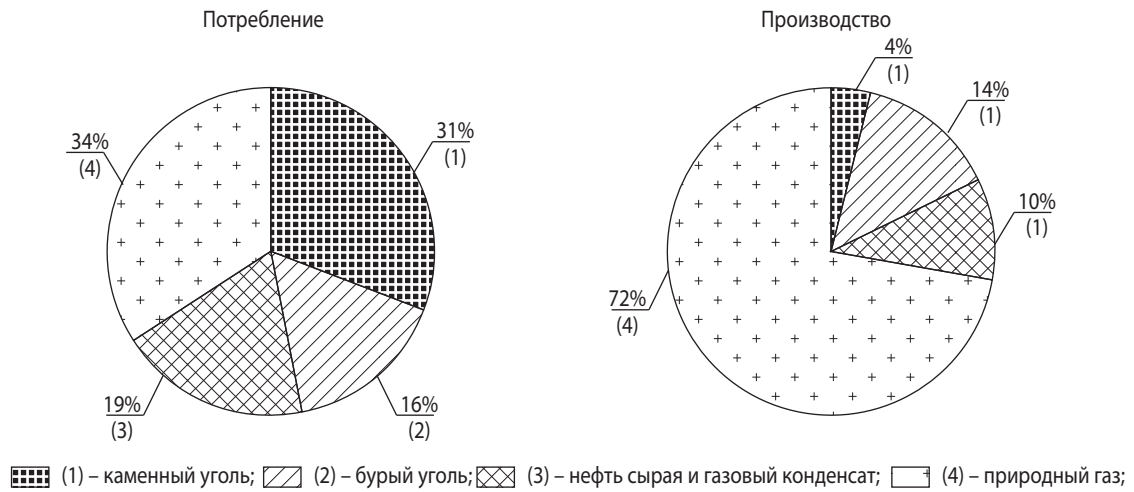


Рис. 14. Прогноз потребления и производства базовых энергоносителей в Харьковской области в 2020 г.

2014 роки. – Рішення LVIII сесії V скликання Харківської обласної ради № 1707 – V від 12. 06. 2010 р. – [Електронний ресурс] // Харківська міська рада. – Режим доступу: <http://www.city.kharkov.ua/uk/document/>

5. Энергетична стратегія України до 2030 року. Ухвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145-р

УДК 332.14

АНАЛИЗ НЕРАВНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

РАЕВНЕВА Елена Валентиновна

доктор экономических наук, профессор

КРУПА Олеся Мироновна

соискатель

В 2009 г. по прямым иностранным инвестициям Украина заняла 17-е место в рейтинге ТОП-20, который определяет компания «Эрнст энд Янг».

В мае 2010 г. ведущими мировыми рейтинговыми агентствами Украине и г. Харькову присвоены рейтинги, приведенные в табл. 1.

Таблица 1

Рейтинг Украины и г. Харькова, по данным ведущих мировых рейтинговых агентств

Объект оценки	Мировые рейтинговые агентства		
	Standard and Poor's	Moody's Investor serves	Fitch Ratings
Украина	стабильный	негативный	стабильный
г. Харьков	–	негативный	стабильный

Украинское рейтинговое агентство «Кредит-Рейтинг» в мае 2010 г. признало стабильными как рейтинг Украины, так и муниципальный и кредитный рейтинги г. Харькова.

Обеспечить стабильность экономики в жестких конкурентных условиях современного мирового рынка способна только активная инвестиционная политика.

Общий экономический кризис в 2008 году негативно повлиял на результаты инвестиционной деятельности как в Украине в целом, так и в ее регионах. В табл. 2 представлена динамика привлечения прямых иностранных инвестиций в регионы Украины в 2000 – 2008 гг. [70]. Их прирост в Украине сократился с 8356,7 млн долл. США в 2007 г., до 6180,7 млн долл. США в 2008 г. В Харьковском регионе прирост прямых иностранных инвестиций за 2007 год составил 263,3 млн долл. США (25,1%), что ниже, чем в целом по стране на 13,3%. Однако в 2008 году он составил 320,7 млн долл. США (25,08%) и превысил общий годовой прирост по Украине на 5,98%.

По удельному весу прямых иностранных инвестиций в их общем объеме (рис. 1) в 2008 г. Харьковская область заняла 2-е место (4,5%) среди других регионов Украины, опередив Донецкую (4,2%) и Киевскую (3,6%) области.

Среди регионов 1-е место заняла Днепропетровская область (7,5%), наименьшим удельным весом характеризуются такие регионы, как Черновицкий, Тернопольский, Кировоградский (по 0,2%).

За период 2000 – 2008 гг. прямые иностранные инвестиции в экономику Украины увеличились в 9,22 раза, в то время как в экономику Харьковской области – в 13,22 раза (рис. 2).

Приведенные данные свидетельствуют о наличии определенной заинтересованности иностранных инвесторов в сотрудничестве с предприятиями Харьковской области.

Таблиця 2

Динамика привлечения прямых иностранных инвестиций в Украину в 2000 – 2008 гг. [71; 72]

Регион	Год																	
	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	млн долл.	ранг	млн долл.	ранг	млн долл.	ранг	млн долл.	ранг	млн долл.	ранг	млн долл.	ранг	млн долл.	ранг	млн долл.	ранг	млн долл.	ранг
Украина	3875,0	–	4406,6	–	5339,0	–	6657,6	–	8353,9	–	16375,2	–	21186,0	–	29542,7	–	35723,4	–
АР Крым	146,0	8	162,9	8	194,8	7	224,2	8	331,1	8	459,7	7	577,4	7	726,2	8	637,6	8
Винницкий	22,0	21	28,1	21	38,4	21	64,9	18	65,8	23	77,1	22	92,9	21	152,6	19	161,3	18
Волынский	49,0	13	48,9	14	53,6	17	86,8	14	97,7	16	111,9	14	275,1	12	392,4	9	338,7	12
Днепропетровский	220,0	4	311,9	3	359,4	4	598,4	1	778,6	1	1717,2	1	2331,9	1	2934,3	1	2667,3	1
Донецкий	306,8	2	334,8	2	389,4	2	434,2	4	493,6	4	586,0	4	837,1	4	1355,2	2	1508,8	3
Житомирский	27,9	20	38,1	19	58,2	15	77,4	15	83,1	18	90,3	17	123,7	15	173,6	17	181,3	15
Закарпатский	92,1	11	107,5	10	127,7	10	181,6	9	244,3	9	261,3	11	298,2	10	345,3	12	355,8	11
Запорожский	230,0	3	249,6	4	362,0	3	442,0	3	489,6	5	549,7	5	609,9	6	761,4	7	835,6	7
Ивано-Франковский	40,1	17	46,3	16	69,9	12	96,0	13	120,9	14	134,9	13	183,3	13	385,2	10	480,8	10
Киевский	342,7	1	351,1	1	419,5	1	473,7	2	511,5	2	590,7	3	879,0	3	1083,6	4	1301,2	4
Кировоградский	19,5	23	34,4	20	38,0	22	58,5	20	107,2	15	50,5	23	52,1	23	55,3	23	63,0	23
Луганский	31,4	19	39,3	18	51,6	18	58,2	21	148,9	11	269,5	10	284,2	11	309,1	13	336,1	13
Львовский	150,0	7	168,5	6	220,3	6	304,9	6	350,1	7	382,3	8	509,1	8	771,5	6	930,7	6
Николаевский	45,4	15	57,7	12	65,4	13	75,2	17	75,6	19	80,5	19	99,8	20	136,8	20	151,8	20
Одесский	203,0	5	236,0	5	289,3	5	361,7	5	507,3	3	594,9	2	703,8	5	880,8	5	991,5	5
Полтавский	181,0	6	146,1	9	155,9	9	176,2	10	205,7	10	287,8	9	310,2	9	367,9	11	511,5	9
Ровенский	45,6	14	47,9	15	51,0	20	54,1	22	71,5	21	79,3	20	109,4	17	233,1	14	272,1	14
Сумской	44,3	16	19,2	23	127,6	11	141,0	11	132,3	12	165,7	12	157,2	14	180,5	15	159,1	19
Тернопольский	21,3	22	23,0	22	26,9	24	28,7	24	37,2	24	39,1	24	45,0	24	51,0	25	58,7	25
Харьковский	121,0	9	166,5	7	164,1	8	267,9	7	385,4	6	468,4	6	1015,4	2	1278,7	3	1599,4	2
Херсонский	35,2	18	40,8	17	55,8	16	64,4	19	72,8	20	90,3	17	108,3	18	156,2	18	171,4	17
Хмельницкий	15,4	24	18,0	24	28,5	23	46,5	23	66,5	22	77,3	21	105,7	19	129,0	21	137,4	21
Черкасский	104,7	10	85,3	11	51,6	18	97,1	12	122,9	13	106,7	15	119,3	16	175,0	16	177,2	16
Черновицкий	8,9	25	10,0	25	15,0	25	20,7	25	24,4	25	30,0	25	36,8	25	51,2	24	60,1	24
Черниговский	51,5	12	54,0	13	61,3	14	76,0	16	94,4	17	94,6	16	81,6	22	86,6	22	94,4	22

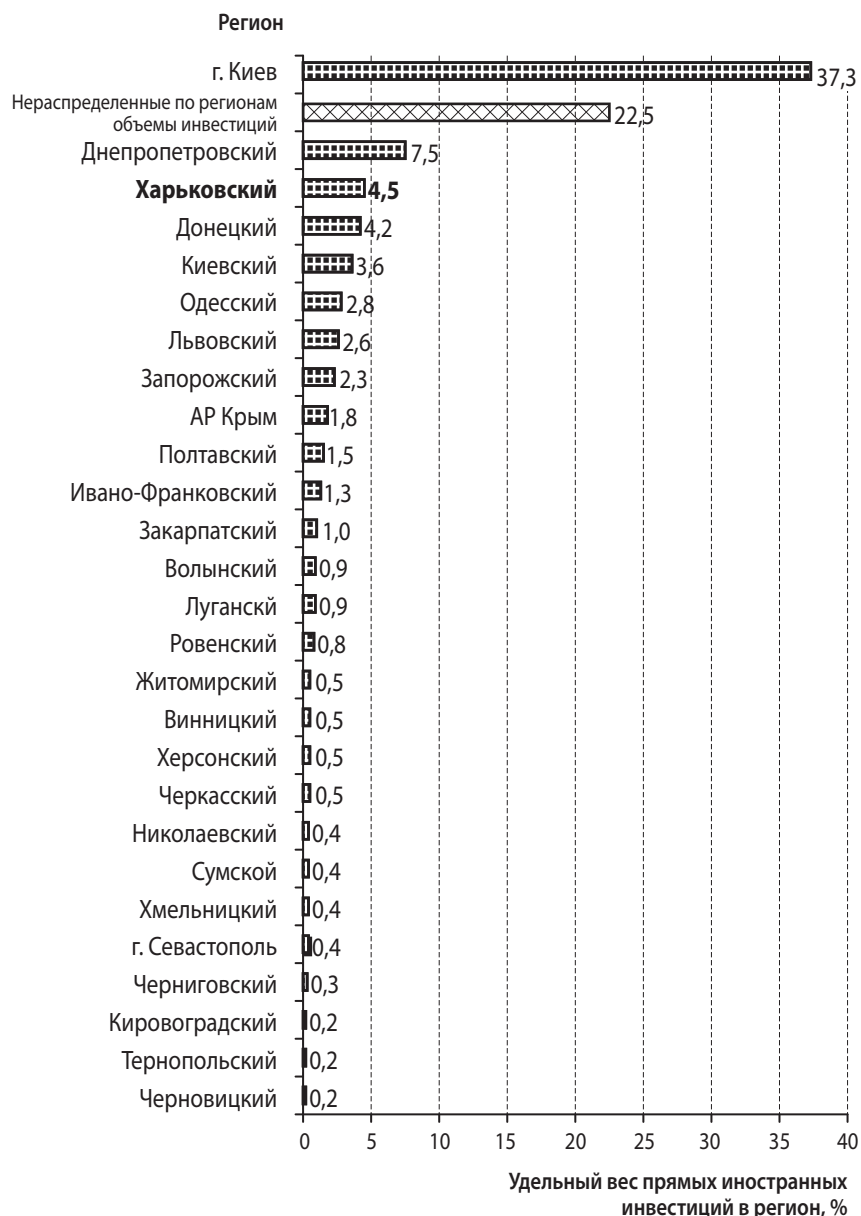


Рис. 1. Удельный вес прямых иностранных инвестиций в регионы Украины в 2008 г.

Положительной тенденцией является также незначительный отток иностранных инвестиций из Харьковской области, который составляет всего 0,16% в общем объеме прямых иностранных инвестиций из Украины и обеспечивает Харьковской области 5-е место в общенациональном рейтинге (рис. 3).

Лидерами этого процесса стали Донецкая область (первое место – 86,6%) и Днепропетровская область (1,3%), замыкают рейтинг Черниговская, Черновицкая, Черкасская и другие области (по 0,0%).

Распределение регионов Украины по объему прямых иностранных инвестиций на душу населения в 2008 г. представлено на рис. 4.

Согласно рис. 4, лидером по привлечению прямых иностранных инвестиций на душу населения является Днепропетровская область (791,5 долл. США), Киев-

ская области (753,5 долл. США); Харьковская область заняла 3-е место (577,4 долл. США). Наихудшими показателями отличаются: Тернопольская (53,9 долл. США – 25 место), Кировоградская (61,8 долл. США – 24 место), и Черновицкая области (66,8 долл. США – 23 место).

По соотношению между приростом объема прямых иностранных инвестиций и их величиной на одного человека на 01.01.2009 г. целесообразно сделать вывод об опережении Харьковской областью по сумме прямых иностранных инвестиций средней величины по Украине на 5,98%, и отставанием их величины на душу населения от среднего значения по Украине на 25,49%.

По странам мира прямые иностранные инвестиции в Харьковскую область распределились следующим образом (табл. 3).

Иностранные инвестиции, млн долл.

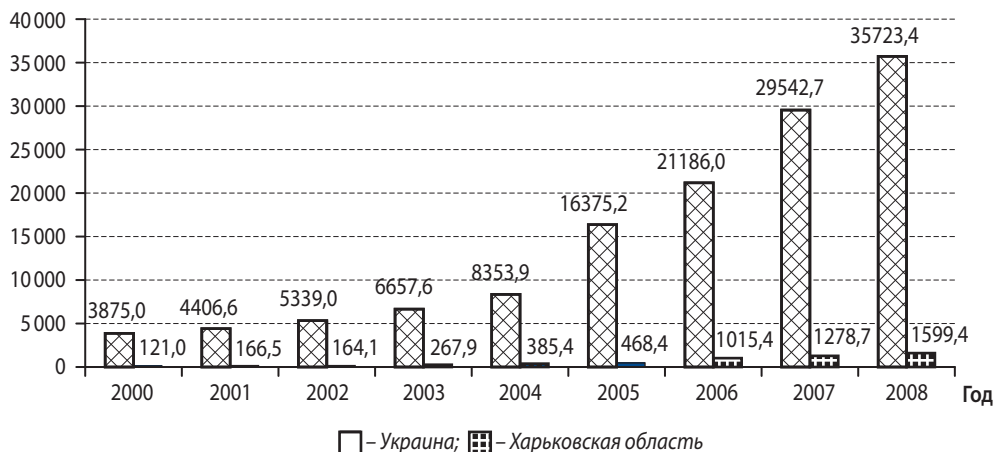


Рис. 2. Динамика привлечения прямых иностранных инвестиций в Харьковскую область и Украину в целом в 2000 – 2008 гг. [71]

В 2008 г. по сравнению с предыдущим годом опережают средний прирост по области (125,5%) инвестиции из таких стран, как Швеция, Эстония, Дания, Виргинские острова, Соединенное Королевство, Франция. Соответствуют среднему приросту по области инвестиции из Кипра, снизились объемы инвестиций по сравнению с предыдущим годом из Российской Федерации, Германии, Канады, Нидерландов, Вьетнама [72].

Распределение стран по прямым иностранным инвестициям в Харьковскую область за 2008 г. представлено на рис. 5.

Лидируют по сумме инвестиций в регион Франция (704,65 млн долл. США) и Кипр (397,15 млн долл. США), их удельный вес составляет 68,89%. Наименьшую сумму инвестиций вложили в экономику Харьковской области Эстония (5,25 млн долл. США) и Дания (5,91 млн долл. США), что составляет 0,68% от общего объема инвестиций.

Анализируя распределение основных инвесторов в экономику Украины (рис. 6), можно отметить, что лидерами инвестирования стали Кипр (7682,9 млн долл. США) и Германия (6393,8 млн долл. США), которые вместе в течение 2008 г. инвестировали в экономику Украины около 40% от общего объема прямых иностранных инвестиций. Незначительными суммами инвестиций характеризуются Республика Корея (171,9 млн долл. США) и Дания (176,9 млн долл. США), общий вклад которых составил 0,98%.

Анализ структуры иностранных инвестиций в Харьковскую область и Украину в 2008 г. позволил сделать вывод об их тождественной направленности (рис. 7). Основными инвесторами, как для Харьковской области, так и для Украины, являются страны Европы, инвестиции из которых составляют более 80%; США (6% и 4%), Россия (2% и 5%).

Основными видами экономической деятельности, в которые поступили инвестиции в Харьковскую область (рис. 8), являются финансовая сфера (54,7%), промышленность (23%), операции с недвижимым имуществом, арен-

да, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям (13,5 %).

В Украине также основным видам экономической деятельности, привлекательными для иностранных инвесторов, стали: промышленность (22,6%), финансовая деятельность (20,0%); торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления (10,4%) [71].

Значительное влияние на привлечение иностранных инвестиций в регионы Украины имеет их инвестиционный потенциал и инвестиционный риск.

Основываясь на результатах оценки ведущих изданий Украины, занимающихся составлением рейтингов инвестиционной привлекательности регионов (журналы «Эксперт. Украина» [73, 74], «Контракты» [75], а также Негосударственного аналитического центра «Институт реформ» [70]), целесообразно признать, что инвестиционная привлекательность регионов зависит от их инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

Инвестиционный потенциал региона состоит из следующих компонент [73, 74]:

- природно-сырьевой;
- социально-трудовой;
- хозяйственной;
- инновационной;
- институциональной;
- инфраструктурной;
- финансовой;
- потребительской.

Инвестиционный риск региона составляют следующие компоненты [73, 74]:

- экономическая;
- финансовая;
- социально-демографическая;
- криминогенная;
- экологическая.



Рис. 3. Удельный вес прямых иностранных инвестиций из регионов Украины в экономики других стран мира в 2008 г

Рейтинг регионов Украины по инвестиционному потенциалу и инвестиционному риску представлен в табл. 4.

Анализируя данные табл. 4, можно сделать следующий вывод.

По инвестиционной привлекательности Харьковская область заняла в 2008 г. 5 место [75].

По инвестиционному потенциалу Харьковская область с 2004 по 2007 гг. имела устойчивую позицию среди других регионов Украины, занимая с 4 по 6 места. В 2007 г. по инвестиционному потенциалу регион занял 4 место (рис. 9).

По инвестиционному риску Харьковская область с 2004 по 2007 гг. занимала соответственно с 22-го по 27-е место (рис.10).

Сопоставление инвестиционного потенциала и инвестиционного риска, присущих Харьковской области в 2004 – 2007 гг., как их соответствующие доли в инвестиционном потенциале и инвестиционном риске Украины, представлено на рис. 11.

Анализ динамики изменения инвестиционного потенциала и инвестиционного риска Харьковской области позволяет сделать следующий вывод: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск одновременно уменьшаются, что свидетельствует о недостаточной результативности управления инвестиционной деятельностью в регионе за исследуемый период.

Детальный анализ позиции Харьковского региона по инвестиционному потенциалу и инвестиционному риску в 2007 году позволяет определить его позиции в соотношении с другими регионами Украины (рис. 12).

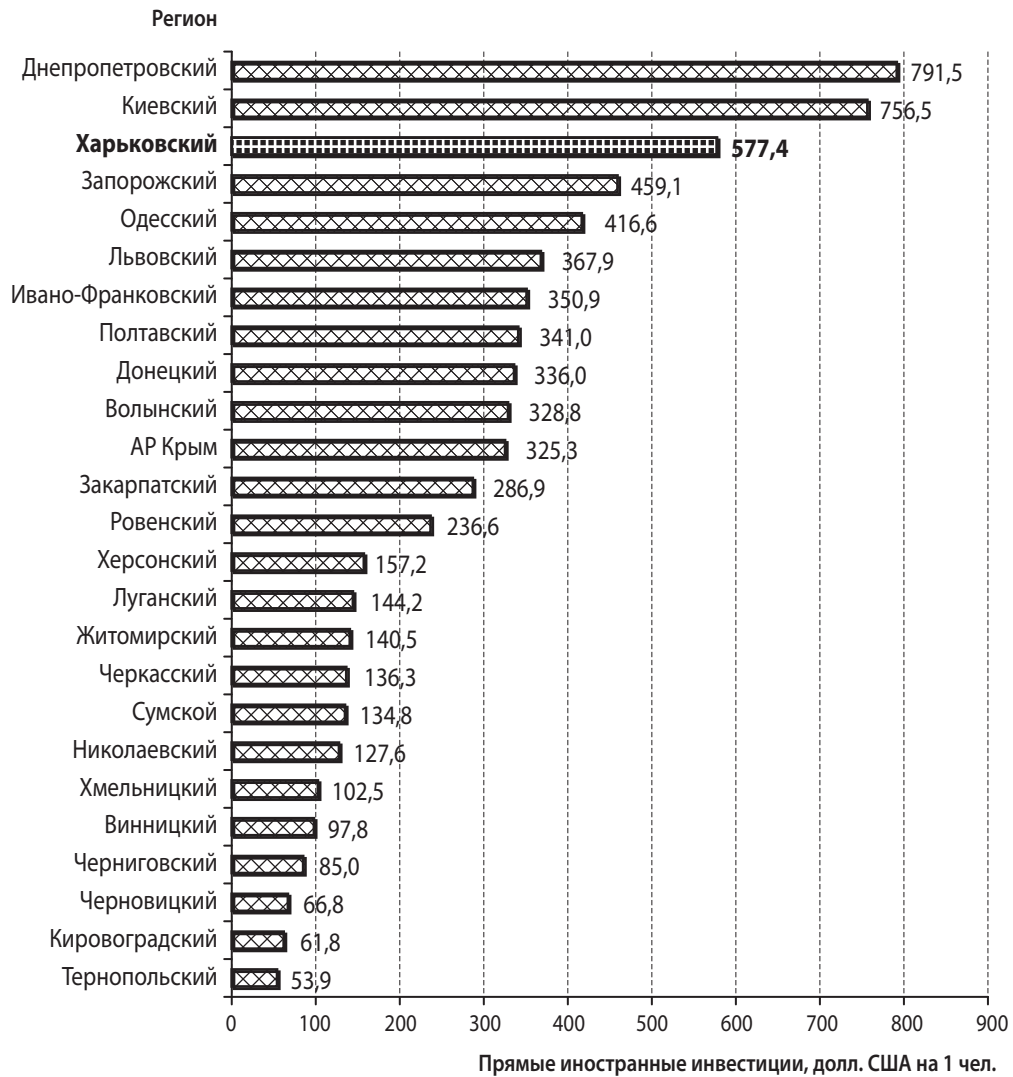


Рис. 4. Диаграмма распределения регионов Украины по объему прямых иностранных инвестиций на душу населения в 2008 г.

Таблица 3

Прямые иностранные инвестиции в Харьковскую область по странам мира (на начало года)

Страна	Объем прямых иностранных инвестиций, тыс. долл. США				% к предыдущему году		
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Франция	18313,9	468980	557378	704652	2560,8	118,8	126,4
Кипр	86023,6	140182	317415	397151	163,0	226,4	125,1
Соединенное Королевство	85702,7	97758,5	132898	189332	114,1	135,9	142,5
США	46930,1	51178,3	55475,9	58244,1	109,1	108,4	105,0
Российская Федерация	30810,3	33154,8	35742,5	35631,9	107,6	107,8	99,7
Белиз	36228,2	20887,1	17239,8	34651,6	57,7	82,5	201,0
Швейцария	24961,4	24401,8	24054,8	24255,9	97,8	98,6	100,8
Польша	13215,5	29539,5	18194,3	21965,9	223,5	61,6	120,7
Канада	14417,8	15219,5	16753	15913,7	105,6	110,1	95,0

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8
Вьетнам	16593,2	19642,2	18355,2	15882,2	118,4	93,4	86,5
Нидерланды	22322,6	15451,6	17267,3	15504,4	69,2	111,8	89,8
Швеция	270,7	275,2	276,1	13573	101,7	100,3	4916,0
Германия	6956,6	6433,9	12660,2	12324,3	92,5	196,8	97,3
Виргинские острова, Британские	34805,1	7517,7	7417,4	10121,8	21,6	98,7	136,5
Дания	13845,1	14276,2	1520,9	5907,4	103,1	10,7	388,4
Эстония	18,6	396,2	372,3	5247,9	2130,1	94,0	1409,6
Другие страны	34185,1	38344,6	45677,9	38992,1	112,2	119,1	85,4
Всего	485601,0	983639,0	1278699,0	1599350,0	202,6	130,0	125,1

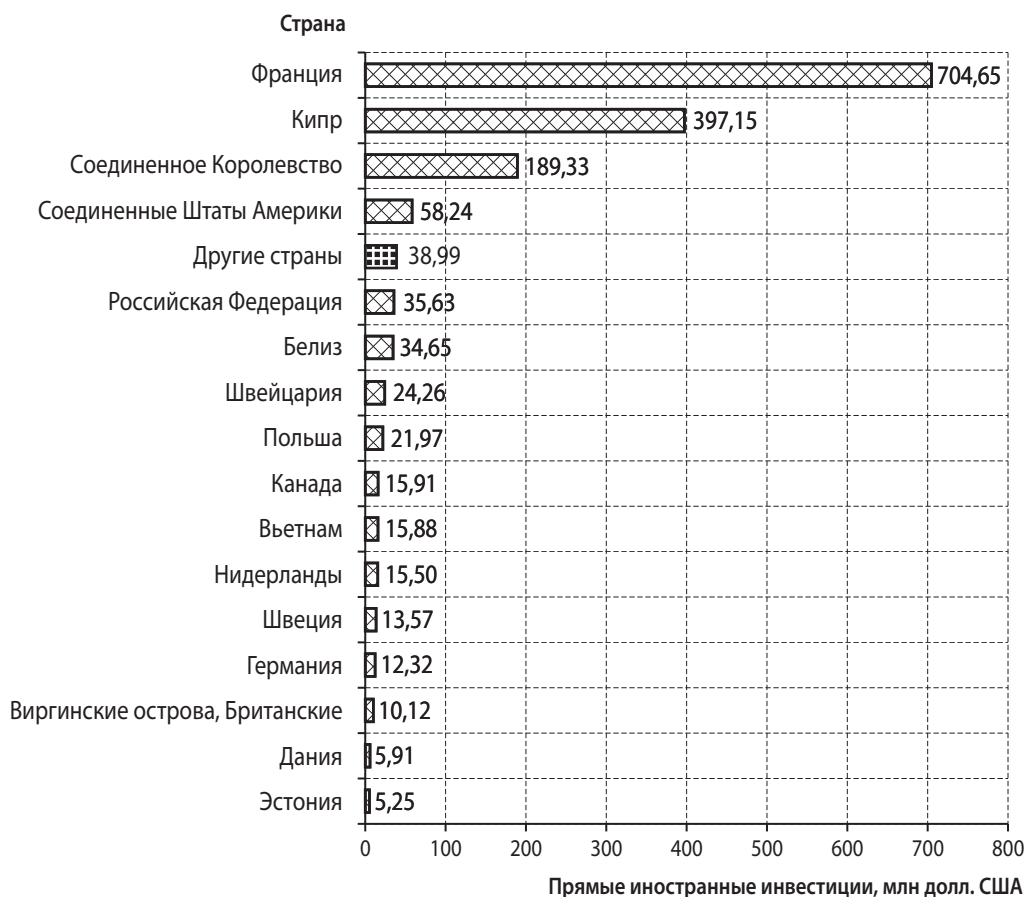


Рис. 5. Прямые иностранные инвестиции в Харьковскую область по странам мира в 2008 г.

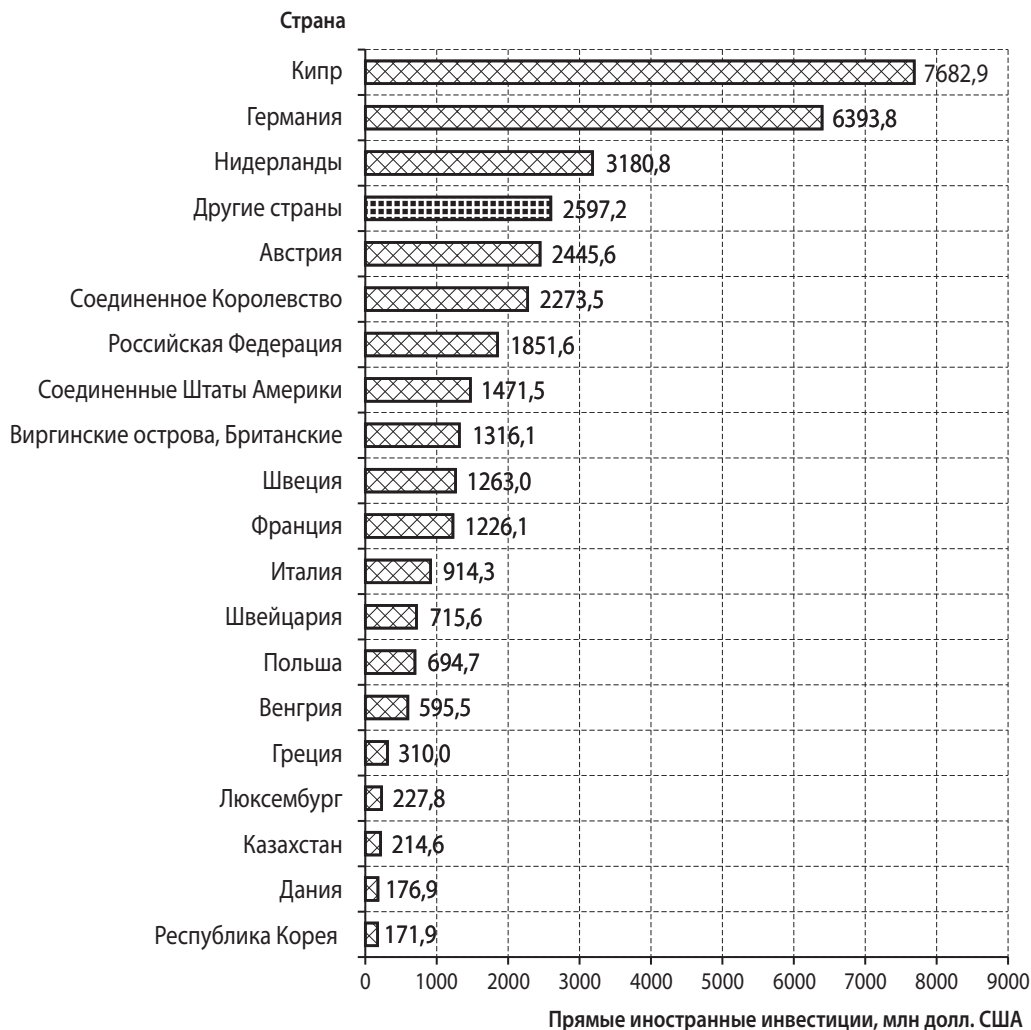


Рис. 6. Прямые иностранные инвестиции в Украину по странам мира [71]

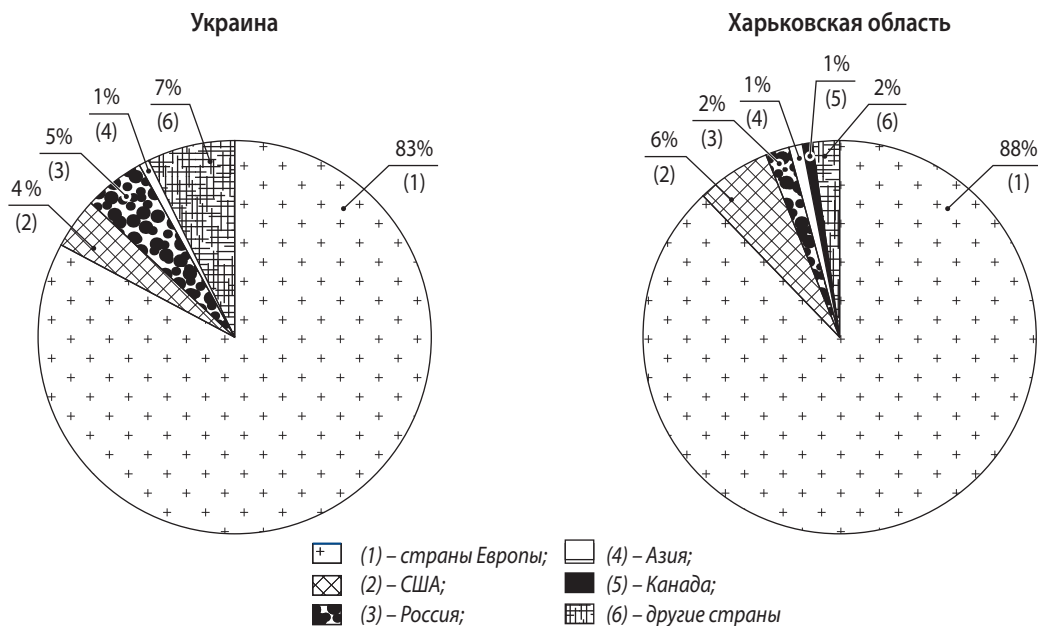


Рис. 7. Структура прямых иностранных инвестиций в Украину и Харьковскую область по странам мира в 2008 г.

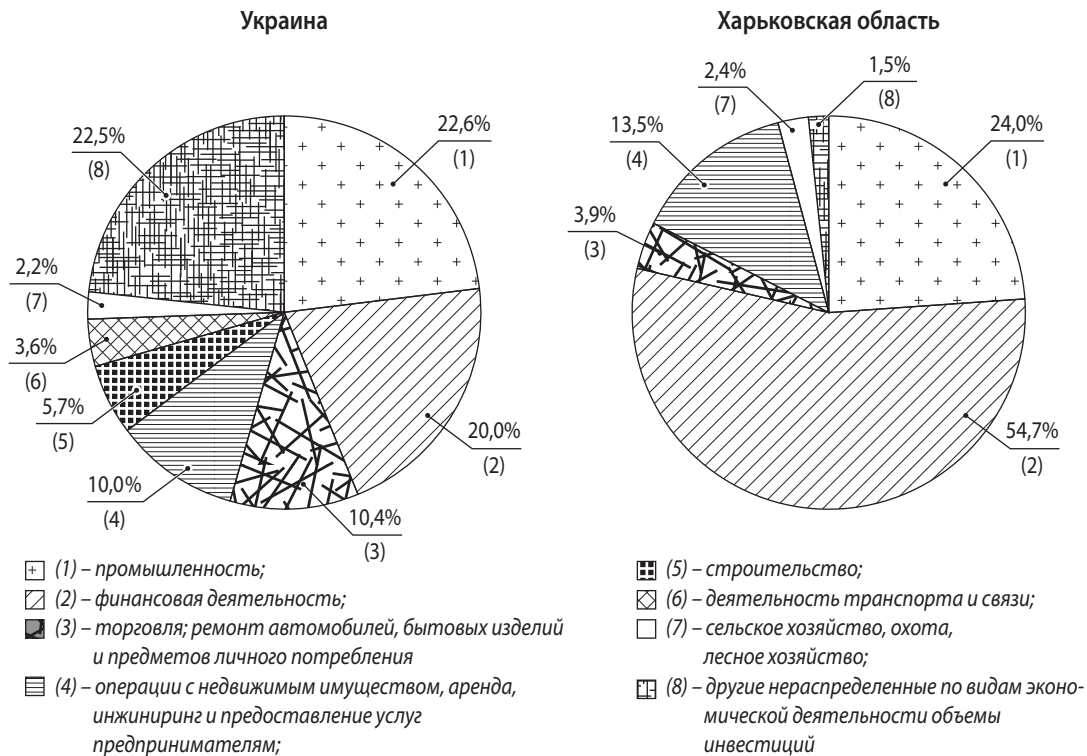


Рис. 8. Структура прямых иностранных инвестиций в Украину и Харьковскую область по видам экономической деятельности в 2008 г. [72]

Как видно из рис. 12, по инвестиционному потенциалу и риску в Украине существует один безусловный и два меняющиеся лидера: г. Киев, Днепропетровская и Донецкая области. Днепропетровская область заняла новую для себя (по сравнению с предыдущими годами) позицию, снизив свой инвестиционный потенциал и повысив риск. В то же время в Киеве наблюдается резкий рост рисков составляющих потенциала, поэтому он сильно отдалился от Донецкой и Днепропетровской областей.

Однако, несмотря на повышенный уровень экологических и социально-демографических рисков, инвестиционная привлекательность г. Киева и Донецкой области не вызывает сомнений. Город Киев является главным финансово-торговым лидером страны, через который в Украину поступают инвестиции. Донецкая область имеет значительную ресурсную базу для устойчивого развития и высоким инвестиционным потенциалом, при значительном инвестиционном риске.

К категории регионов-сублидеров относятся Луганская и Николаевская области, занимающие такие позиции благодаря демографическому, финансовому, экологическому и криминогенному рискам.

К базисным регионам относятся Харьковская, Одесская, Запорожская, Львовская, Киевская, Полтавская, Кировоградская, Ивано-Франковская, Черниговская области и Автономная Республика Крым, которые по составляю-

щим инвестиционного потенциала и риска (табл. 4) являются экономической основой Украины. Для регионов этой группы уровень инвестиционного риска и потенциала являются средними по стране, что вызывает повышенный интерес к ним со стороны потенциальных инвесторов.

В группу регионов-челенджеров вошли Херсонская, Винницкая, Волынская, Закарпатская, Сумская, Хмельницкая, Тернопольская, Житомирская, Черкасская и Черновицкая области.

Регионом-аутсайдером по итогам 2006 – 2007 гг. стала Ровенская область. При умеренном уровне потенциала ей присущи высокие социально-демографический, финансовый и экономический риски, которые постоянно наращаются.

Анализ позиции Харьковской области среди всех регионов Украины за 2006 – 2007 гг. на основе составляющих инвестиционного потенциала и инвестиционного риска позволяет сделать следующий вывод.

Харьковская область имеет средний инвестиционный потенциал и средний риск, а также положительную динамику изменения позиции по уменьшению инвестиционного риска и негативную тенденцию к снижению инвестиционного потенциала.

Позиция Харьковской области среди регионов Украины относительно среднего инвестиционного потенциала обуславливается наличием следующих факторов:

Таблиця 4

Рейтинг инвестиционного потенциала и риска регионов Украины в 2002 – 2008 гг.

Регион	По данным Негосударственного аналитического центра «Институт реформ» [70]		2004 г.		2004 г.		2004 г.		2005 г.		2005 г.		2006 г.		2006 г.		2007 г.		2007 г.		По данным журнала «Кон- тракты» [75]
	Рейтинг инвестиционный	Ранг инвестиционно- го потенциала	Ранг инвестиционно- го риска	Рейтинг по доле инвестиционном потенциале	Рейтинг по доле в национальном инвестиционном риске	Ранг инвестиционно- го потенциала	Ранг инвестиционно- го риска	Ранг инвестиционно- го потенциала	Ранг инвестиционно- го риска	Рейтинг по доле инвестиционном потенциале	Рейтинг по доле в национальном инвестиционном риске	Ранг инвестиционно- го потенциала	Ранг инвестиционно- го риска	Рейтинг по доле инвестиционном потенциале	Рейтинг по доле в национальном инвестиционном риске	Ранг инвестиционно- го потенциала	Ранг инвестиционно- го риска	Рейтинг по доле инвестиционном потенциале	Рейтинг по доле в национальном инвестиционном риске		
АР Крым	11	7	11	7	18	13	18	13	10	13	10	13	10	13	10	13	10	11	10	14	
Винницкий	12	20	13	20	16	19	11	19	18	22	17	22	17	22	17	22	13	13	11	21	
Вольнский	22	21	1	21	27	16	1	16	27	26	19	26	19	26	19	22	22	22	19	8	
Днепропетровский	4	3	24	3	4	3	6	3	22	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Донецкий	2	2	27	2	1	2	27	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	9	
Житомирский	24	16	20	16	8	15	10	15	17	16	25	14	22	14	22	14	22	14	22	26	
Закарпатский	14	24	9	24	20	25	16	24	12	25	23	25	23	25	23	25	25	25	25	6	
Запорожский	6	6	23	6	5	6	22	6	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	13	
Ивано-Франковский	15	18	6	18	11	17	21	17	7	14	8	14	8	14	8	15	15	15	7	4	
Киевский	9	9	5	9	23	9	2	10	26	8	18	8	18	8	20	8	20	8	20	2	
Кировоградский	18	19	2	19	26	24	24	23	4	9	12	24	9	12	24	9	12	24	12	22	
Луганский	13	12	25	12	3	11	25	11	3	12	5	12	5	12	5	9	9	9	4	16	
Львовский	7	8	21	8	7	7	19	7	9	7	27	7	27	7	7	7	7	7	8	11	
Николаевский	10	10	17	10	12	10	12	25	16	10	4	10	4	10	4	12	12	12	15	20	
Одесский	5	5	14	5	15	5	9	5	19	5	14	5	14	5	6	6	6	6	5	7	
Полтавский	8	11	19	11	9	8	17	9	11	11	9	11	9	10	10	10	10	10	9	10	
Ровенский	25	15	4	15	24	22	14	8	14	21	11	21	11	20	20	20	20	20	13	19	
Сумской	16	22	3	22	25	21	8	21	20	24	22	24	22	23	23	23	23	23	18	25	
Тернопольский	23	27	15	27	14	27	4	27	24	20	24	20	24	20	27	27	27	27	26	23	
Харьковский	3	4	7	4	22	4	23	4	6	4	6	4	6	4	4	4	4	4	27	5	
Херсонский	26	25	18	25	10	23	15	22	13	23	16	23	16	17	17	17	17	17	16	27	
Хмельницкий	21	23	22	23	6	20	13	20	15	19	20	19	20	18	18	18	18	18	21	18	
Черкасский	17	13	12	13	17	18	7	18	21	17	15	17	15	16	16	16	16	16	17	17	
Черновицкий	20	26	10	26	19	26	3	26	25	27	26	27	26	26	26	26	26	26	24	15	
Черниговский	19	17	8	17	21	14	5	14	23	15	21	15	21	19	19	19	19	19	23	24	
г. Киев	1	1	26	1	2	1	26	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
г. Севастополь	-	14	16	14	13	12	20	12	8	18	13	18	13	21	21	21	21	21	14	12	

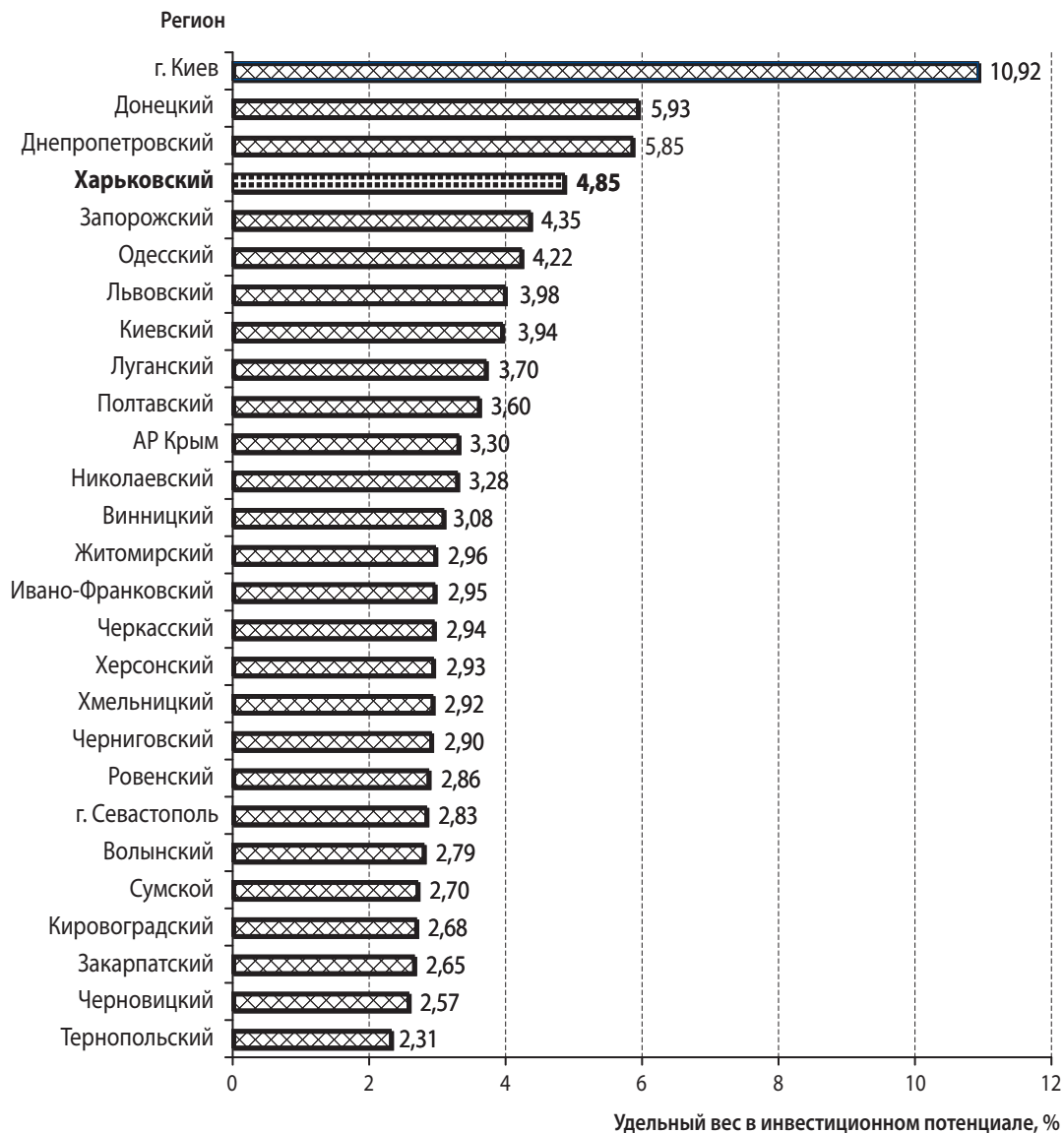


Рис. 9. Диаграмма распределения регионов Украины по удельному весу в инвестиционном потенциале страны в 2007 г. [74]

а) ведущей позицией:

- инновационного потенциала (3-е место);
- потребительского потенциала (3-е место);
- природно-сырьевого потенциала (4-е место);
- финансового потенциала (5-е место);

б) слабой позицией:

- социально-трудового потенциала (19-е место).

Позиция Харьковского региона относительно среднего инвестиционного риска обусловлена наличием следующих факторов:

а) слабой позицией:

- финансового риска (23-е место);
- экологического риска (21-е место);

б) средней позицией:

- социально-демографического риска (12-е место).

Таким образом, можно сделать вывод о наличии определенной инвестиционной привлекательности Харьковского региона среди других регионов Украины, которая обеспечивается как средним инвестиционным потенциалом, так и средним инвестиционным риском и требует дальнейшего повышения.

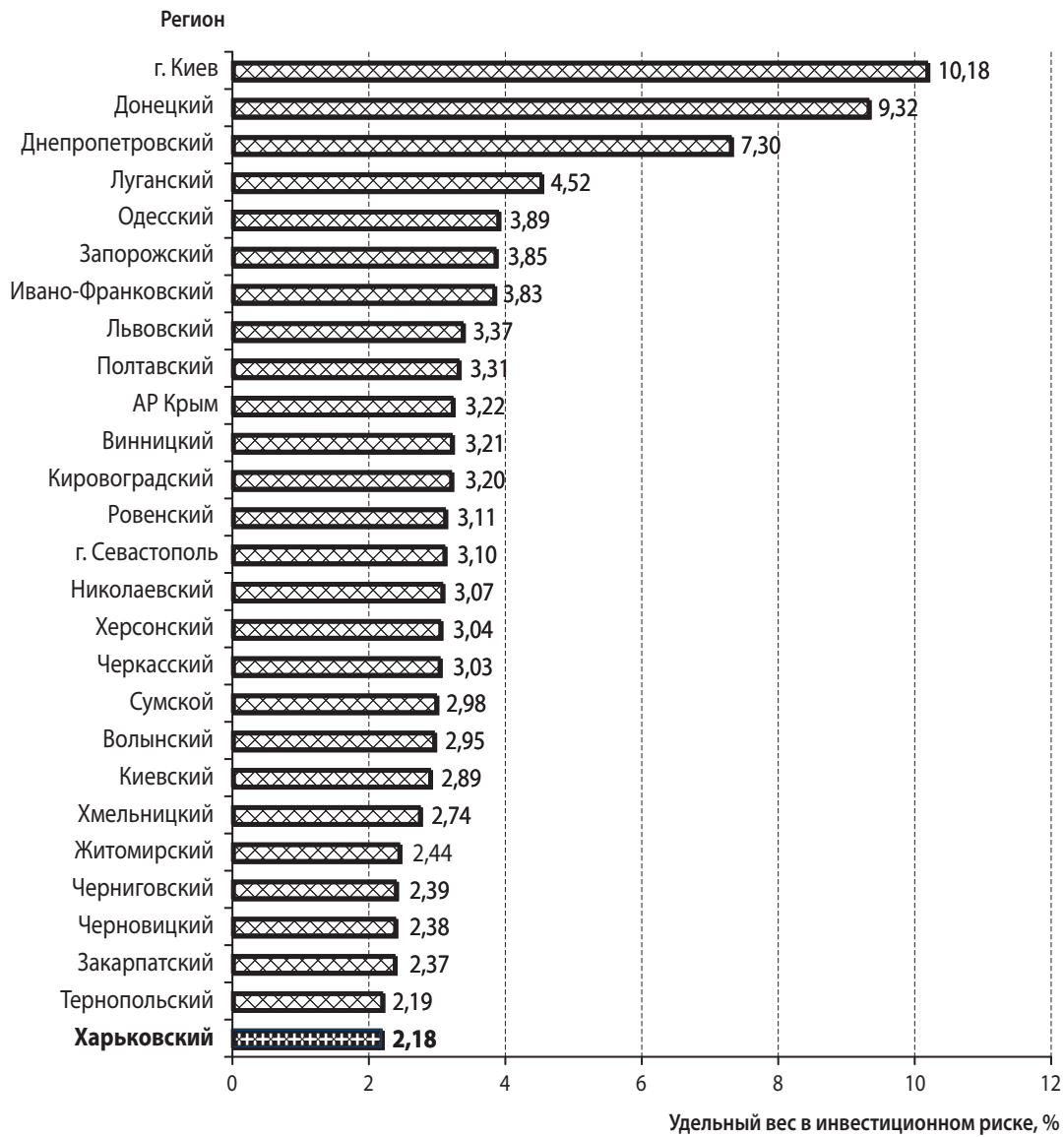


Рис. 10. Диаграмма распределения регионов Украины по удельному весу инвестиционного риска страны в 2007 г. [74].

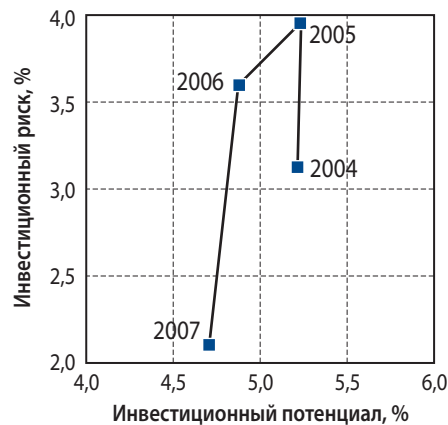


Рис. 11. Динамика положения Харьковской области в плоскости «инвестиционный потенциал – инвестиционный риск» в 2004 – 2007 гг. [73, 74]

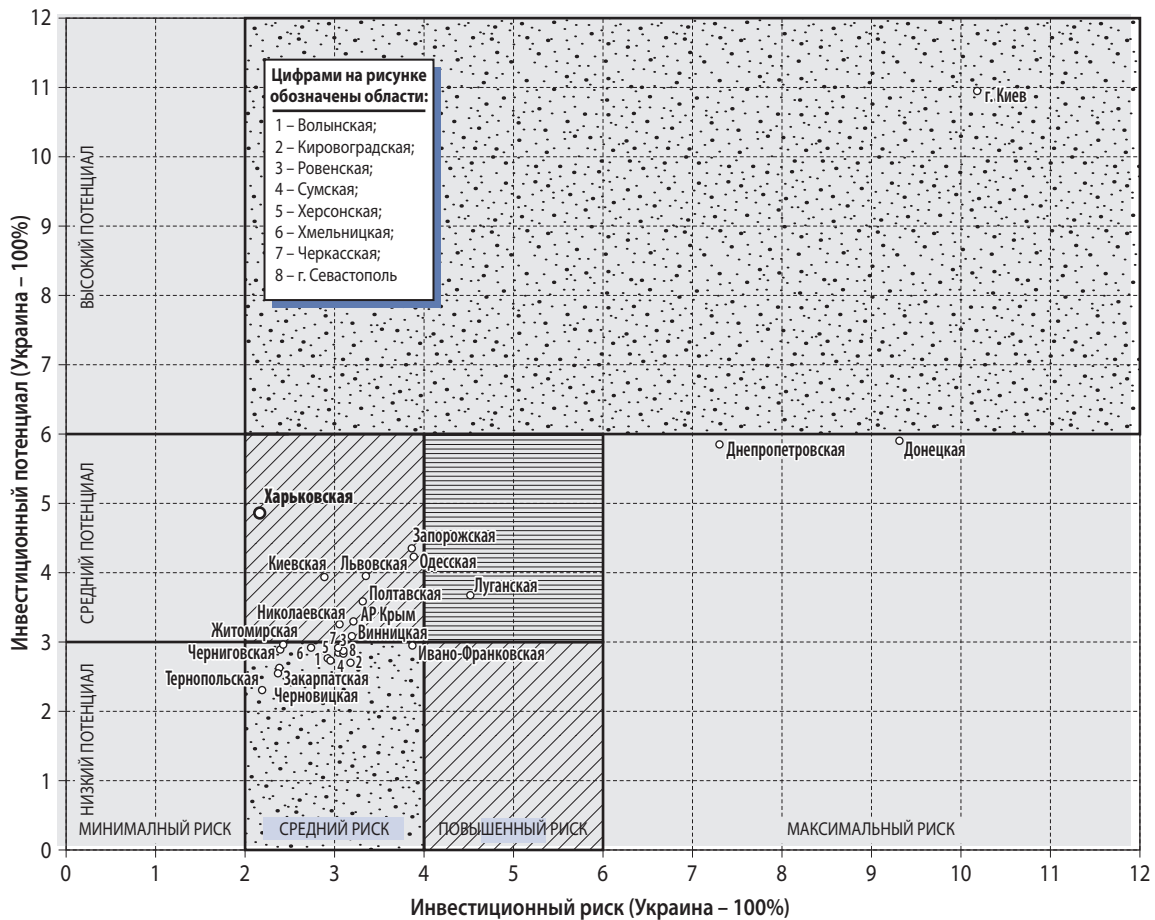


Рис. 12. Распределение регионов Украины по рейтингу инвестиционной привлекательности в плоскости «инвестиционный потенциал – инвестиционный риск» в 2007 г. [74]

Література:

1. Гришина Е. Неравномерность развития муниципальных образований / Е. Гришина, А. Александрова. – М., 2006. – 49 с.
2. Економічна активність населення за регіонами. – Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Заголовок з екрану [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Валовий регіональний продукт. – Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Заголовок з екрану [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Моніторинг соціально-економічного розвитку України за 2008 рік. Департамент регіонального розвитку в Україні. – К., 2009. – 230 с.
5. Наявне населення. – Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Заголовок з екрану [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Під загальною редакцією О. Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 566 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.114.5:657.1

КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ПІДТРИМКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХНІХ ОБ'ЄДНАНЬ

ПИЛИПЕНКО Андрій Анатолійович

доктор економічних наук, професор

ПИЛИПЕНКО Світлана Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент

У сучасних умовах посткризового розвитку економіки України успіх діяльності кожного товаровиробника визначається ефективністю виробництва, яку зумовлює ступінь задоволення споживчих запитів з мінімальними витратами. Водночас, основою і причиною діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є прибуток, який визначає можливості його розвитку та значною мірою залежить від розміру виробничих витрат. Отже, потреба вибору найкращого варіанта управління витратами в системі стратегічного розвитку підприємства має значне народногосподарське значення. При цьому як обґрунтування варіанта функціонування системи управління витратами, так і забезпечення реалізації керівних впливів у циклах регулювання рівня витрат потребує належної інформаційної підтримки. На жаль, трансформація умов господарювання вимагає додаткового вивчення цілого комплексу питань щодо вдосконалення систем обліку, аналізу й регулювання витрат, що й зумовлює потребу подальшого проведення досліджень.

Досягнути розбудови теоретико-методологічних засад організації обліково-аналітичної підтримки управління витратами, орієнтованого на випереджальне відображення розвитку подій та підтримку позитивних зворотних зв'язків, пропонуємо, розробивши концепцію превентивного обліково-аналітичного забезпечення функціонування системи управління витратами (СУВ). Основу цієї концепції становить показана на рис. 1 мережна структурна схема предметної області дослідження. Як підґрунтя для її формування обрано підхід В. С. Пономаренка й О. І. Пушкаря, які пропонують використовувати шість видів відносин R_{ij} ; R_1 – відносини структуризації («входить до», «належить»); R_2 – причинові зв'язки («характеризує»); R_3 – квазіпричинові зв'язки-обмеження (відображають такий функціональ-

ний взаємозв'язок, коли одна змінна відіграє роль верхньої або нижньої границі для іншої); R_4 – визначальні відносини (відповідає переведенню змінної в іншу одиницю виміру); R_5 – кореляційні зв'язки (наявність математичної залежності без причиново-наслідкових зв'язків); R_6 – квазіпричинові визначальні багатопараметричні відносини (лінійні відношення між змінними) [7, с. 9–12]; R_7 – зв'язки залежності («залежить від»).

Закладену ж на рис. 1 головну гіпотезу (формоване обліково-аналітичне забезпечення управління витратами підприємств та їхніх об'єднань (ОАЗУВ) орієнтується на превентивні запити СУВ та утворення й підтримку інформаційних моделей випереджального системного відображення об'єкта спрямування керівних впливів) пропонуємо розкрити через таку систему концептуальних положень, взаємозв'язок між якими показано на рис. 2 (номери положень подано в кружечках).

Положення 1. З огляду на значну кількість теорій фірми та концепцій стратегічного менеджменту пропонуємо організувати управління витратами в рамках ресурсно-компетентнісного та ситуаційного підходів з відповідною модифікацією розуміння змісту та особливостей створення й використання обліково-аналітичного забезпечення управління витратами.

У дослідженнях учених-економістів та в наявній на поточний момент часу практиці господарювання виділяють досить велику кількість концепцій та теорій. Зрозуміло, що реалізувати об'єктивну потребу організації управління витратами не можливо відірвано від наявних теоретичних і практичних здобутків. Разом з тим, не всі теорії фірми та концепції менеджменту повною мірою відповідають сучасним умовам господарювання. Так, наприклад, класична (технологічна) концепція фірми, хоча й є найпоширенішою, базується на уявленні, що економічні суб'єкти повністю виділяють належні ресурси й фактори виробництва, та орієнтується лише на максимізацію прибутку, що не є цілком слушним. Вільна від цих обмежень інституціональна теорія хоча й передбачає опортунізм у поведінці учасників ринку, зорієнтованість на специфічність активів та обмежену раціональність, усе ж таки нівелює можливість оптимізації саме трансформаційних, а не трансакційних витрат. Більш повний аналіз теорій фірми дав змогу зробити висновок щодо переважної орієнтації на ресурсну концепцію стратегічного управління, яка в поєднанні з теорією динамічних можливостей і формулює зміст ресурсно-компетентнісного підходу.

З іншого боку, потреба проактивного регулювання рівня витрат потребує застосування й набутків ситуаційного менеджменту. У цьому аспекті управління витрата-

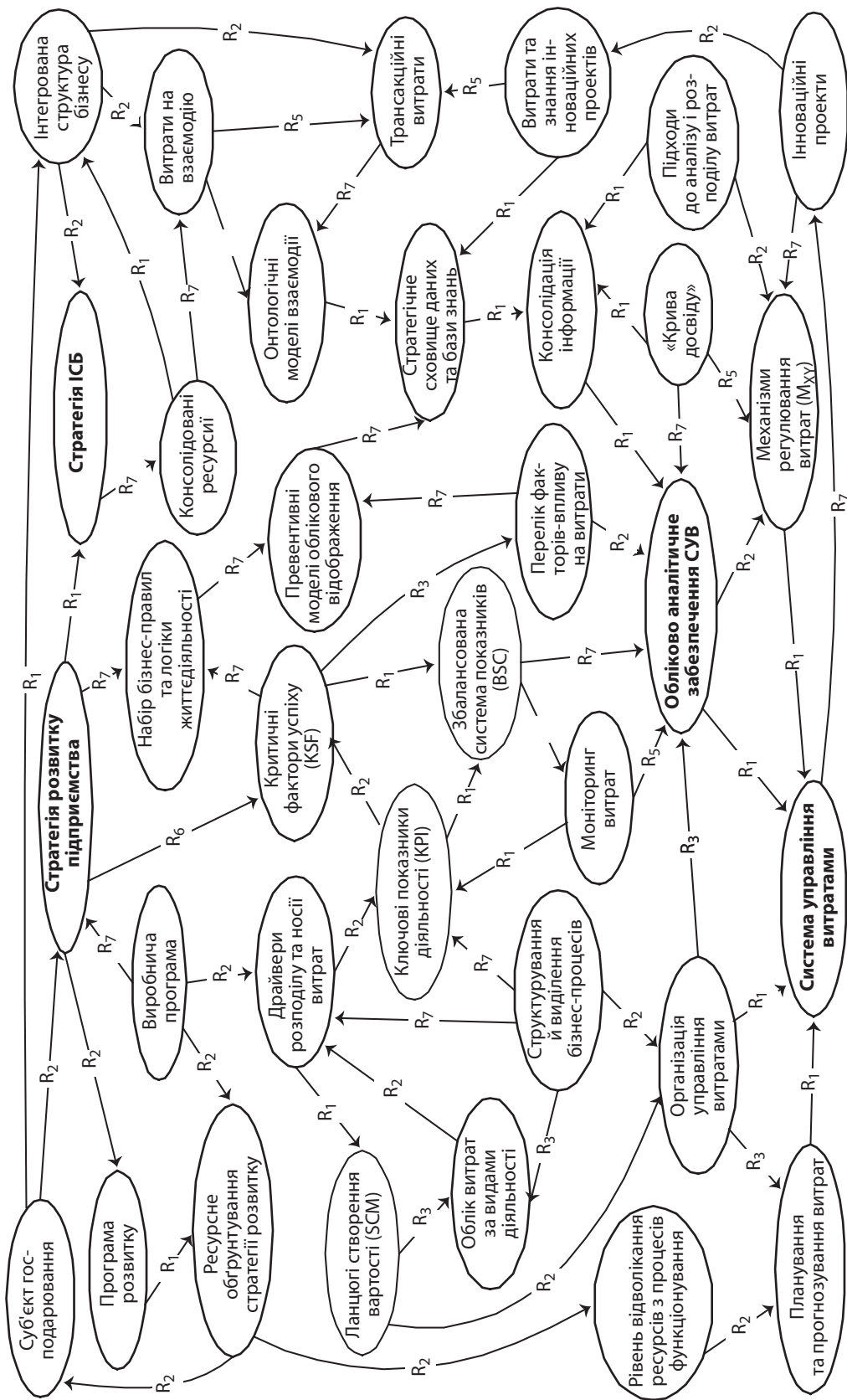


Рис. 1. Мережна структурна модель проблемної області «Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їхніх об'єднань»

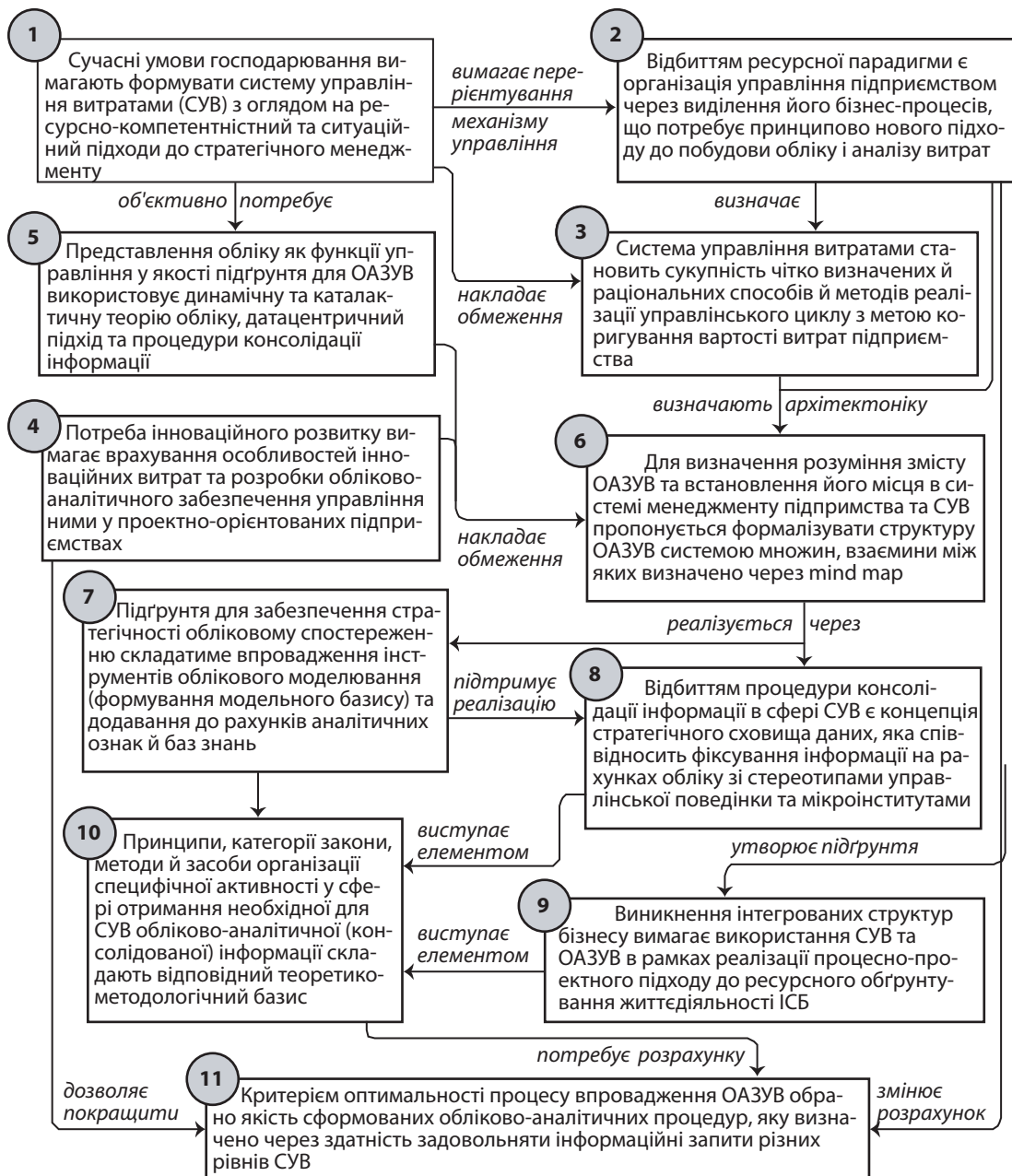


Рис. 2. Розкриття концепції обліково-аналітичної підтримки управління витратами підприємств та їхніх об'єднань

ми потрібно орієнтувати на ситуаційно-ресурсний підхід В. С. Пономаренка [6, с. 139–154] (передбачається опис кожного ресурсу підприємства в рамках динамічних характеристик поточних ситуацій) та ресурсно-функціональний підхід М. В. Куркіна [4, с. 100–112] (моделювання розвитку підприємства на основі кількісного та якісного розширення простору ресурсів і подолання супутньої невідповідності інтересів окремих функціональних областей). Особливо актуальним поєднання вказаних підходів видається, якщо СУВ та ОАЗУВ організувати в межах коопераційно-інтеграційних об'єднань суб'єктів господарювання, коли постає можливим виникнення різного роду синергетичних ефектів (не лише в розрізі ресурсів та партнерств підприємств, а й у розрізі синергії облікової інформації). Орієнта-

ція ж на можливе спільне використання ресурсів знань ще більше актуалізує означене положення.

Положення 2. Ресурсно-компетентнісна орієнтація менеджменту підприємства зумовлює прийняття процесного підходу та логістичної концепції до організації управління. Їхнє впровадження активізує механізми впливу споживача продукції на ефективність використання ресурсів, оскільки саме він визначає доцільність її виробництва. При цьому для конкретних виконавців робіт стає очевидним взаємозв'язок задоволення їхніх інтересів з розміром витрат підприємства. Конкретні переваги від зорієнтованості на процесний підхід забезпечуються: більш ефективною координацією роботи окремих підрозділів; зменшенням кількості порушень загального циклу виробництва через

непогодженість дій окремих функціональних підрозділів; посиленням конструктивної взаємодії між функціональними підрозділами; скороченням загального циклу виробництва продукції й часу, потрібного для постачання його споживачам; зростанням надійності виконання договірних зобов'язань перед постачальниками й споживачами продукції, а також посиленням надійності й тривалості таких зв'язків.

Положення 3. У контексті прийняття ресурсно-компетентної теорії фірми та процесної орієнтації менеджменту слід звернути увагу, що ефективність функціонування підприємства багато в чому залежить від економічно-грамотного використання всіх видів ресурсів, що викликає потребу поступово переходити до єдиної системи управління витратами. Формування СУВ передбачає створення системи принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, заснованих на використанні об'єктивних економічних законів щодо формування й регулювання витрат підприємства, забезпечення ефективного використання ресурсів і капіталу відповідно до цілей розвитку. Формування системи управління витратами повинно ґрунтуватися на чіткому визначенні її цілей, об'єктів, суб'єктів, методів, інструментів, джерел інформації, вигляду формалізації результатів.

Положення 4. Розвиток підприємства в контексті ресурсної орієнтації його стратегічної поведінки потребує окремого розгляду інноваційних аспектів, як у сфері діяльності СУВ, так і в сфері формування відповідної їй обліково-аналітичної підтримки. Інноваційний аспект також пропонуємо розглянути в контексті діяльності та управління витратами підприємств, орієнтованих на реалізацію інноваційних проектів, що спричинить певну зміну ОАЗУВ. Оскільки ж такі підприємства, як правило, діють у межах інтегрованих структур бізнесу (ІСБ), пропонуємо до складу витрат на інновації ввести трансакційні витрати, що забезпечить реальну оцінку проектів та ухвалення оптимальних рішень щодо вибору найбільш вигідних із них.

Положення 5. Під час формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств облік розглядатимемо не лише як означений у Законі України [1] процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передавання інформації, а і як рівноправну функцію управління витратами. Відповідно методологічне підґрунтя для ОАЗУВ становлять каталактична й динамічні теорії обліку та обґрунтовані переходом від документоцентрики до датацентрики процедури консолідації інформації й інтелектуального аналізу даних.

Як головне призначення функції обліку виступає формування якісної й всебічної інформації про господарську та фінансову діяльність підприємства й своєчасне її надання зацікавленим користувачам. Місце функції обліку визначається логічним зв'язком між функціями управління (у межах СУВ) і роллю обліку в процесі управління. Використовувана в процесі регулювання діяльності підприємства облікова інформація переважно орієнтується на ухвалення оперативних рішень у виробленні коригувальних заходів, коли

отримано сигнал про наявність відхилення. Функція обліку в цьому випадку забезпечує зворотній зв'язок для безпосереднього оперативного впливу на керований об'єкт (у разі її зв'язку з функцією контролю та регулювання).

Приймаючи множинність підходів до розуміння сутності облікового забезпечення та з погляду інтеграції різних видів обліку до єдиного циклу управління, розширення обліку до фіксування інформації про оточення підприємства (каталектична теорія) та введення динамічних ознак для балансового спостереження, головною авторською пропозицією стане розгляд процесів консолідації інформації та формування обліково-аналітичного забезпечення як тотожних. Ідеться не лише про сферу управління витратами, а й про повний спектр антикризових, оперативних та стратегічних управлінських рішень, що їх ухвалюють інтегровані та відокремлені суб'єкти господарювання.

Найбільш вдалим означенням консолідації інформації є її тлумачення в А. С. Дерев'янку та М. Н. Солощука [3] через створення спеціальним чином обробленого та підготованого для використання відкритого знання (консолідована інформація – «відкрите знання, спеціальним чином оброблене, дібране, проаналізоване, оцінене, реструктуроване й переформатоване для обслуговування насущних рішень, проблем та інформаційних потреб певної клієнтурі або соціальних груп, які інакше не в змозі ефективно й раціонально звертатися до цього знання через його важкодоступність у похідній формі й розподіленість по багатьох документах» [3]). Критерії добирання, оцінювання та реструктурування такого знання визначає потенційна клієнтура (щодо предмета цього дослідження – суб'єкт СУВ), а отже вони належать до структури ОАЗУВ. Зрозуміло, що тут мова йде не про фізичну (інформація та облікові відомості фізично збираються в одному місці), а про логічну (для розподіленої інформації встановлюють однакові та стандартизовані правила доступу й принципи використання) консолідацію.

Говорячи саме про логічну консолідацію інформації, звернемо увагу на потребу перевести обліковий процес з документоцентричного до датацентричного підходу. Так, якщо документоцентрика орієнтується на застосування документів як цілісних об'єктів (через це відсутній гнучкий зв'язок як між виділеними у документах обліковими номенклатурами, так і між цими номенклатурами та змінюваними потребами антикризового менеджменту), то датацентрика оперує з отриманими у різних нотаціях та інтегрованими між собою схемами фіксування даних. У цьому випадку організація облікової підтримки перетворюється на формування відповідної онтології предметної області. Саме утворення онтологічних схем дає змогу в обліковому процесі забезпечити обмін знанням та створити умови для належного управління витратами в системі розвитку підприємств чи ІСБ.

Якщо ж розвиток подати в контексті процесів накопичення й структуризації інформації, то в рамках облікового процесу можна забезпечити (увівши основні та комплементарні облікові номенклатури) орієнтацію на нелінійність та багатоваріантність розвитку. Дійсно, випадковість впливу

оточення збільшує кількість можливих траєкторій та сценаріїв розвитку. Відповідно, стає неможливо передбачити параметри утвореної (у результаті бифуркаційного переходу) соціально-економічної системи. Відповідно, у процесі організації обліково-аналітичної підтримки треба передбачити такий склад і процедури наповнення облікових номенклатур, що надаватимуть розширене обґрунтування для можливих сценаріїв розвитку (серед яких будуть проактивні, стратегічні, антикризові тощо).

Положення 6. Розуміння обліково-аналітичного забезпечення управління витратами пропонуємо звести до системи, яка базується на бухгалтерській інформації, розширеній результатами моніторингу середовища господарювання та попередньо оброблених методами економічного й інтелектуального аналізу задля представлення в стратегічному, а не лише в оперативному й ретроспективному вимірах.

Запропоноване представлення ОАЗУВ у вигляді системи потребує чіткого структурування її елементів та взаємозв'язків між ними. Найбільш ефективним інструментом для цього, гадаємо, є набутки теорії множин. Основу ж такого структурування становитимуть наявні підходи щодо розкриття змісту управління витратами та розуміння процесу організації облікового процесу. Отже, сутність ОАЗУВ можна розкрити за допомогою такого кортежу (1):

$$\text{ОАЗУВ} = \langle \{FOA3\}, \{BO\} \times \{EO\}, \{AC\}, \{DW\}, \{BSC\}, \{PC\}, \{MB\} \rangle \quad (1)$$

де $\{FOA3\}$ – інструментарій та формалізовані послідовності формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами;

$\{BO\}$ – види обліку в ОАЗУВ (подаються як облікове забезпечення);

$\{EO\}$ – елементи ОАЗУВ у розрізі виділених видів обліку;

$\{AC\}$ – аналітична складова формованого ОАЗУВ;

$\{DW\}$ – елементи стратегічного сховища даних;

$\{BSC\}$ – елементи концепції збалансованої системи показників, які дають змогу інтегрувати контури управління підприємством та СУВ;

$\{PC\}$ – підтримувальна складова формованого ОАЗУВ;

$\{MB\}$ – модельний базис ОАЗУВ.

Далі більш детально охарактеризуємо складові кортежу (1). Перш за все, звернемо увагу на виділення у складі ОАЗУВ окремих видів обліку (задано через множину $\{BO\}$), таких як фінансовий ($\{FO\}$), управлінський ($\{YO\}$) та стратегічний ($\{CO\}$). Також до складу множини $\{BO\}$ доречно ввести системи моніторингу зовнішнього середовища ($\{MC\}$) та контролінгу ($\{KT\}$):

$$BO = \langle FO, YO, CO, MC, KT \rangle \quad (2)$$

Представлення в складі кортежу (2) видів обліку у вигляді множин дає змогу вводити до складу ОАЗУВ окремі топологічні підсистеми цих видів обліку (це потрібно, оскільки означені види обліку використовують для фіксування всієї інформації про конкретний суб'єкт господарювання, а не лише для потреб СУВ). Реалізація кожного з цих видів обліку потребує використання таких елементів, як рахунки обліку ($\{PO\}$), облікові номенклатури ($\{OH\}$), носії

інформації ($\{HI\}$), графіки руху носіїв інформації визначені як регламенти документообігу ($\{PD\}$) та інформаційні моделі предметної області та структури даних ($\{IM\}$), які й відображатимуть розподіл витрат за різними розрізами формування системи показників:

$$EO = \langle PO, OH, HI, PD, IM \rangle. \quad (3)$$

Отже, можна наголосити, що саме визначений у кортежі (1) декартовий добуток ($\{BO\} \times \{EO\}$) складових кортежів (2) та (3) і становитиме облікову складову формованого ОАЗУВ. Дійсно, саме утворення всіх упорядкованих пар елементів цих множин і відбиватиме інструментарій узагальнення даних для СУВ. Зрозуміло, що потрібна певна оптимізація складу та чисельності отриманих пар. Так, якщо в складі множини рахунків обліку $\{PO\}$ виділити рахунки управлінського ($\{PO_{YO}\}$), фінансового ($\{PO_{FO}\}$) і стратегічного обліків ($\{PO_{CO}\}$) та додати до них номенклатури системи моніторингу ($\{PO_{MC}\}$) і контролінгу ($\{PO_{KT}\}$), то можна встановити склад робочого плану рахунків, що здійснюватиме інтеграцію облікової функції ($\{PO\} = \{PO_{FO}\} \cap \{PO_{YO}\} \cap \{PO_{CO}\} \cap \{PO_{MC}\} \cap \{PO_{KT}\}$).

Особливу увагу слід приділити виокремленій у складі кортежу (1) множині $\{BSC\}$, яка розкривається через елементи збалансованої системи показників. Тут можна сприйняти некоректність відокремленого виділення цієї множини через твердження про синонімічність цієї концепції та стратегічного обліку. Обґрунтування такого підходу міститься в сфері інтеграції СУВ та механізму менеджменту підприємства. Саме збалансована система показників і дає змогу забезпечити таку інтеграцію й підпорядкувати дію СУВ загальній системі цілей, місії та стратегії підприємства. При цьому в складі $\{BSC\}$ як головні виділятимуться елементи множини ключових факторів успіху підприємства ($\{KSF\}$) та ключових показників ефективності ($\{KPI\}$). Разом з тим, для розкриття саме цільової спрямованості можна ввести неформалізовану множину $\{SM\}$, що міститиме в своєму складі стратегічні карти (Strategic Map) різного рівня декомпозиції (стосовно наявної управлінської ієрархії). Саме елементи $\{SM\}$ (у рамках перспективи бізнес-процесів) і визначатимуть контур управління СУВ, реалізацію якого становитиме система стратегічних заходів (задається через елементи $\{SA\}$):

$$BSC = \langle KSF, KPI, SM, SA \rangle. \quad (4)$$

Важливе значення має й підтримувальна складова формованого ОАЗУВ, задана через множину $\{PC\}$ кортежу (1). Саме її складові забезпечують функціонування ОАЗУВ. Тут, в аспекті пропозицій Л. В. Фролової [10, с. 185], доречним буде виділити підтримувальні (визначають регламенти роботи), виконавчі (реалізують наявні регламенти в реальному часі та на основі реальних даних) та аналітичні (програми аналізу функціональних сфер логістики) програмні компоненти (задано через відповідні множини $\{PK_p\} \cup \{PK_b\} \cup \{PK_d\} = \{PK\}$). Окрім програмних компонентів підтримувальна складова має містити систему організаційних регламентів. Це регламенти: функціонування суб'єкта ОАЗУВ ($\{PG_{OC}\}$), передавання інформації ($\{PG_{IP}\}$) та порядку й форм представлення інформації ($\{PG_{OP}\}$). Також доречно

ввести сформований у розрізі стратегічних завдань перелік відомостей ($\{PVB\}$) про реалізацію управлінського циклу в межах СУВ. Також у межах цього елемента слід виділити технологічну ($\{PP_{TX}\}$), ергономічну ($\{PP_{EP}\}$), соціальну ($\{PP_{CJ}\}$) та економічну ($\{PP_{EK}\}$) підтримку реалізації ОАЗУВ, що й подано в кортежі (5):

$$PC = \langle \{PK_A\}, \{PK_B\}, \{PK_C\}, \{PG_{\Phi C}\}, \{PG_{\Pi}\}, \{PG_{\Phi\Pi}\}, \{PG_{\Pi}\}, \{PP_{TX}\}, \{PP_{EP}\}, \{PP_{CJ}\}, \{PP_{EK}\} \rangle \quad (5)$$

Положення 7. Прийняття динамічної концепції управління витратами потребує відповідної зміни організації обліково-аналітичної підтримки управлінських процесів у напрямі розширення аналітичності й превентивності інформації, зафіксованої на рахунках обліку. Задля цього вводиться спеціальний інструментарій заснованих на обліковому моделюванні та додаванні до рахунків обліку ознак попередньої аналітичної обробки даних.

Для формування ОАЗУВ не достатньо сформувати систему облікових номенклатур і реєстрів та обрати аналітичні показники, потрібні для контура управління СУВ. Перш за все, маємо подбати про інтеграцію облікового та аналітичного забезпечення. Задля цього треба як сформувати рахунки аналітичного обліку відповідно до запитів СУВ, так і виділити аналітичні показники (у контексті методів «аналіз» та «синтез»). Так, якщо облікова складова визначається в кортежі (1) добутком $\{BO\} \times \{EO\}$, то саме через змістове наповнення інструментарію (топологічних елементів) оперативного ($\{OA\}$) та стратегічного аналізу ($\{CA\}$) розкривається аналітична складова ($\{AC\} = \{OA\} \cup \{CA\}$) ОАЗУВ.

Звернемо увагу, ми окремо не виділяємо показники, використовувані для аналізу. Тут передбачено інтегрувати саме облікову складову та елементи концепції збалансованої системи показників як до контура управління розвитком підприємства, так і до СУВ. Дійсно, оскільки напрям розвитку встановлюється переважно не на основі траєкторії, яку пройшла система протягом власного життєвого циклу (при цьому не слід нівелювати набутки інституціональної парадигми щодо залежності від попереднього шляху розвитку), а на основі уявлень про майбутні структури-аттарктори, то й логічним стає вказане вище введення до облікових рахунків додаткових аналітичних ознак, формалізованих у множині $\{DAO\}$.

Отже підґрунтя для інтеграції облікового та аналітичного забезпечення міститься в розрізі поданих у кортежі (1) множини $\{BSC\}$ та $\{MB\}$. Так, складові множини $\{BSC\}$, відображаючи стратегічні карти, цілі та облікові рахунки на ключових показниках ефективності, інтегрують СУВ до системи менеджменту (тобто аналітична складова ОАЗУВ працює саме з індикаторами BSC, заданими через $\{KPI\}$). У стратегічному аспекті аналітика працює з відображенням ключових факторів успіху, які відповідають перспективі бізнес-процесів ($SUB: KSF \rightarrow KPI$). В оперативному – з виділеними у множині $\{BO\} \times \{PO\}$ кортежів (2) та (3) рахунках обліку (особливо з номенклатурами системи моніторингу ($\{PO_{MC}\}$) і контролінгу ($\{PO_{KT}\}$)).

Стосовно ж формування складу множини $\{MB\}$, у кортежі (1) треба дати певні пояснення. Перш за все наголо-

симо, що в цьому дослідженні пропонуємо не просто обчислити аналітичні показники та фіксувати дані на рахунках обліку. Оскільки підґрунтя для ОАЗУВ становить саме динамічна концепція обліку, фіксацію значень показників (як важелів для управління витратами) становитимуть процедури облікового моделювання. Це особливо актуально з огляду на потребу наділення ОАЗУВ новими властивостями, орієнтованими не лише на фіксацію відомостей про витрати суб'єктів господарювання, а й на формалізацію обраних стратегічних напрямів розвитку підприємств чи їхніх об'єднань. Прийняття цього положення веде до того, що збирання інформації в ОАЗУВ відбуватиметься в рамках ключових факторів успіху (множина $\{KSF\}$), що досягається розширенням переліку напрямів для фіксування інформації та появою нових видів облікових номенклатур.

Отже, складові модельного базису $\{MB\}$ мають відповідати потрібним для СУВ обліковим номенклатурам. Тут передбачено виокремити моделі топологічних підсистем, виділених у множині $\{BO\}$ кортежу (1) видів обліку (формалізується як $\{M_{BO}\}$). Окрім того, плануємо виокремити ще ряд множин: $\{M_{3C}\}$ – моделі зовнішнього середовища господарювання, $\{M_{OH}\}$ – моделі облікових номенклатур, $\{M_{DZO}\}$ – моделі документаційного забезпечення обліку, $\{M_{CY}\}$ – моделі ситуаційного управління підприємством, $\{M_{OP}\}$ – моделі обраної облікової політики, $\{M_{DM}\}$ – моделі пошуку даних:

$$MB = \langle M_{BO}, M_{3C}, M_{OH}, M_{DZO}, M_{CY}, M_{OP}, M_{DM} \rangle \quad (6)$$

Відзначимо, що залучені до кортежу (6) моделі топологічних підсистем розкриваються в розрізі відображення видів обліку з кортежу (1) та сформованих модельних базисів у розрізі запитів СУВ ($SUB: \{BO\} \rightarrow \{M_{BO}\}$). Зрозуміло, що таке відображення робиться для кожного з виділених у дослідженні видів обліку. Наприклад, для фінансового обліку ($SUB: \{FO\} \rightarrow \{M_{FO}\}$) можна передбачити виділення моделей обліку процесів формування витрат щодо: $M_{\Phi O1}$ – основних засобів, $M_{\Phi O2}$ – запасів, $M_{\Phi O3}$ – оплати праці, $M_{\Phi O4}$ – різного роду резервів та забезпечень, $M_{\Phi O5}$ – власного капіталу. Проте такий розподіл завжди буде суб'єктивним для кожного елемента $\{BO\}$.

Стосовно взаємодії із зовнішнім середовищем, можна виділити: M_{3C1} – модель середовища безпосереднього впливу, M_{3C2} – модель середовища непрямого впливу, M_{3C3} – модель середовища контрагентів, з якими встановлено партнерські взаємини. Документаційне забезпечення облікового процесу також буде розподілено на ряд моделей, що відповідатимуть різним типам обліку, а саме: на $M_{DZO\Phi O}, M_{DZO O}, M_{DZO SO}, M_{DZKT}$. При цьому склад облікових номенклатур визначатиметься у вигляді об'єднання цих моделей. Для цього потрібно встановити функцію, що буде забезпечувати розробку раціональних форм документів, які міститимуть усі потрібні системі стратегічного управління облікові дані ($f: M_{BO} \rightarrow M_{DZO\Phi O} \cup M_{DZO O} \cup M_{DZO SO} \cup M_{DZOK}$).

Положення 8. Практичне втілення процедури додавання аналітичних ознак до облікових рахунків дає змогу реалізувати процес перетворення зафіксованої облікової інформації відповідно до вимог концепції стратегічного

сховища даних. При цьому фіксування інформації на рахунках обліку співвідноситиметься зі створенням стереотипу управлінської поведінки (може бути досягнуто завдяки застосуванню інструментів нейронних мереж чи нечіткого логічного висновку).

Означений у попередньому концептуальному положенні модельний базис орієнтовано на додавання додаткових аналітичних ознак. Можна наголосити, що з погляду фінансового обліку введення таких додаткових облікових номенклатур майже не має жодного сенсу. З погляду стратегічного обліку такі номенклатури формуватимуться залежно від потреб в інформації для планування розвитку та від прийнятого співвідношення видів обліку з управлінською ієрархією. Отже, інтеграція систем обліку й стратегічного управління (як напрям розвитку облікової парадигми) забезпечується завдяки створенню й підтримці в дієвому стані єдиної системи цілей, показників та критеріїв їхнього досягнення.

Зрозуміло, що на виході системи обліково-аналітичного забезпечення формується інформація, потрібна для СУВ. Як правило, її зводять до тієї інформації, яку продукує синтетичний та аналітичний бухгалтерських облік (усі його види визначено в кортежі (1) множиною $\{BO\}$) та інформація, що готується методами економічного аналізу (у результаті використання наведеної в кортежі (1) множини $\{AC\}$). Аналітичність інформації тут розуміємо лише в аспекті опрацювання облікової інформації. Зорієнтованість ОАЗУВ на процесі консолідації інформації (див. положення 5 на рис. 2) дає змогу розширити обліково-економічну інформацію додаванням до її складу баз знань та сценаріїв ситуаційного управління. З одного боку, їх не доречно прямо включати до ОАЗУВ, з іншого – зорієнтованість на концепцію стратегічного сховища даних цілком нівелює таку недоречність.

Оскільки ж у BSC прийнято поєднання як фінансових і нефінансових, так і кількісних та якісних показників, то можна твердити про потребу розширити загальноприйняту облікову парадигму в бік спроб формалізувати знання чи суб'єктивні думки суб'єктів стратегічного менеджменту підприємства. Відповідно змінюватимуться й облікові моделі діяльності суб'єктів господарювання (як відокремлених, так і інтегрованих). Для залучення знань використовується згадувана парадигма ситуаційного менеджменту, а для її впровадження – концепція стратегічного сховища даних (Data Warehouse [11; 12]), елементи якого виділено в кортежі (1) через множину $\{DW\}$. Тут передбачається фіксувати відомості вже не тільки в розрізі внутрішнього оточення підприємства чи середовища господарювання, а й у розрізі неформалізованої множини сценаріїв розвитку подій $\{CL\}$ та прийнятих на підприємстві інституціональних концепцій контролю $\{KK\}$.

Використання таких сценаріїв базується на введенні відповідної структуризації баз даних для облікових номенклатур. У змістовому аспекті таке структурування можна тлумачити як виділення інформаційних блоків $\{BI\}$, засноване на створенні онтологічних моделей (онтологічного базису) для СУВ $\{OB\}$. До цього блоку належатиме й аналітичний інструментарій, який, на відміну від множини $\{AC\}$

кортежу (1), містить інструменти інтелектуального аналізу даних $\{DM\}$. Окремо слід виділити модуль набуття, пошуку та вилучення знань $\{OZ\}$, до якого входять елементи відповідного інструментарію підприємства. З погляду наповнення множини $\{OZ\}$ велике значення має й визначення критеріїв добирання, оцінювання та реструктурування інформації та знань $\{KB\}$, який залучають до сховища даних $\{KB\}; \{BO\} \times \{EO\} \rightarrow \{OZ\}$, що й показано в наступному кортежі (7):

$$DW = \langle BI, OB, DM, OZ, KB, DAO, CL \rangle. \quad (7)$$

Далі більш детально розглянемо таку складову кортежу (7), як інформаційні блоки та відповідні до них бази даних (множина $\{BI\}$ формується, зважаючи на датацентричний підхід, означений у положенні 5 цієї концепції). Зрозуміло, організація ОАЗУВ потребує відповідного структурування наявної інформації задля забезпечення різних стратегічних потреб (у тому числі й СУВ). З цього погляду продуктивним є виділення таких блоків: $\{BI_{30}\}$ – оброблені відомості про стан оточення підприємства; $\{BI_{СТР}\}$ – стратегічна інформація для формування стратегії управління витратами; $\{BI_{ОР}\}$ – інформація про реальний стан виконання завдань системи управління витратами; $\{BI_{ПР}\}$ – прогнозна інформація; $\{BI_{НДР}\}$ – нормативно-довідкова інформація; $\{BI_{33}\}$ – інформація зворотного зв'язку як відбиття відхилень типу «факт-план»; $\{BI_{НП}\}$ – негативна інформація про підприємство; $\{3\}$ – залучені до сховища даних знання; $\{BI_{РРС}\}$ – банк даних про ризику в реалізації стратегії управління витратами.

$$BI = \langle BI_{30}, BI_{СТР}, BI_{ОР}, BI_{ПР}, BI_{НДР}, BI_{33}, BI_{НП}, 3, BI_{РРС} \rangle \quad (8)$$

Важливе значення у формуванні аналітичної складової ОАЗУВ має визначення інструментів інтелектуального аналізу даних (Data Mining), що їх задають через множину $\{DM\}$. До її складу увійдуть описи процедур застосування в рамках СУВ та ОАЗУВ статистичних $\{DM_{СТ}\}$ та оптимізаційних $\{DM_{ОР}\}$ методів, методів нейронних мереж $\{DM_{НН}\}$, дерев рішень $\{DM_{ДР}\}$ та генетичних алгоритмів $\{DM_{ГА}\}$ тощо. Важливою складовою цього елемента буде база імітаційних $\{IM\}$ та економіко-математичних $\{EMM\}$ моделей, яка розширює наведений у кортежі (6) базис безпосередньо облікового моделювання $\{MB\}$:

$$DM = \langle DM_{СТ}, DM_{ОР}, DM_{НН}, DM_{ДР}, DM_{ГА}, IM, EMM \rangle \quad (9)$$

Урахування визначеного в кортежі (7) структурування дало змогу розробити організаційну схему інтеграції стратегічного сховища даних (Data Warehouse, DW) в обліково-аналітичне забезпечення системи управління витратами. Цю схему наведено на рис. 3. При цьому безпосередньо DW виконується у вигляді темпоральної бази даних, створюючи основу для структуризації минулого досвіду у формі, найбільш придатній для пошуку сценаріїв ситуаційного управління. Зокрема, у накопиченому ретроспективному досвіді методами асоціативної пам'яті формуються деякі шаблони (патерни) аналогів, що дають змогу зіставляти минуле з поточною виробничою ситуацією й тим самим прогнозувати розвиток нестационарних (у тому числі стрибкоподібно змінюваних) процесів.

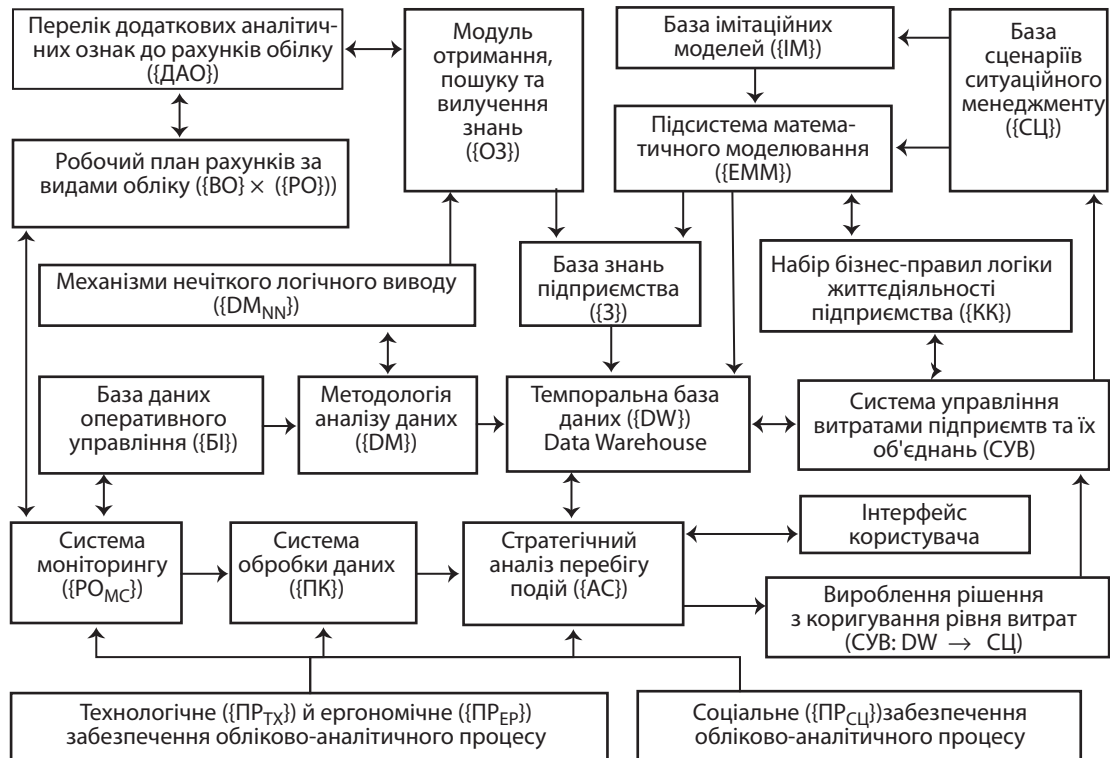


Рис. 3. Стратегічне сховище даних як основа формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами

Створення стратегічного сховища даних *DW*, як змісто-ве та інструментальне наповнення визначених у кортежах (7) та (8) множин, тісно збігається з формуванням відповідного інструментарію формування ОАЗУВ (наповнення визначеної в кортежі (1) множини $\{FOAZ\}$). Тут слід виділити інформаційні моделі формування витрат ($\{MFB\}$), інструментарій управління витратами ($\{YVB\}$) та методи використання інформації про витрати ($\{BVB\}$):

$$FOAZ = \langle MFB, YVB, BVB \rangle \quad (10)$$

У контексті формування ОАЗУВ саме наведені в кортежі (10) множини визначають змістове наповнення його елементів. Так, моделі формування витрат, які задані множиною $\{MFB\}$, визначають з огляду на цільову орієнтацію СУВ, склад потрібних рахунків обліку ($KSF: \{MFB\} \rightarrow \{PO\}$) та структуру онтологічного базису ($SM: \{MFB\} \rightarrow \{OB\}$). Інструментарій управління витратами також впливає на такі складові ОАЗУВ як, наприклад, перелік облікових номенклатур ($\{BO\}: \{YVB\} \rightarrow \{OH\}$) і відповідні носії інформації ($\{BO\}: \{YVB\} \rightarrow \{HI\}$), зважаючи на види обліку в кортежі (3) чи регламентування бажаних значень важелів управлінського впливу для контура управління витратами ($SM: \{YVB\} \rightarrow \{KPI\}$). Методи використання інформації про витрати, у свою чергу, визначають параметри та особливості формування знань підприємства ($DM: \{BVB\} \rightarrow \{Z\}$).

Положення 9. Поширення інтеграційний процесів та виникнення інтегрованих структур бізнесу потребує відповідного коригування як параметрів функціонування системи управління витратами, так і особливостей упровадження відповідного обліково-аналітичного забезпе-

чення. Прийняті в дослідженні інноваційний аспект організації обліково-аналітичного забезпечення (положення 4) та зорієнтованість на логістичну парадигму (положення 2) дають змогу організувати управління витратами ІСБ у рамках проектно-процесного підходу. За таких умов підґрунтя формування ОАЗУВ полягатиме в зорієнтованості облікової політики учасників ІСБ на набутки онтологічних систем та стандарти ISO в галузі інформаційних технологій.

Поширення коопераційно-інтеграційних процесів потребує переорієнтувати логіку функціонування СУВ на використання інтеграційних властивостей логістики, коли СУВ за змістом перетворюється на систему управління ланцюгами постачань. У такому випадку завданням управління витратами стає не оптимізація потоків всередині організації, а оптимізація (у більшості випадків – максимізація) розміру додаткової вартості, яку створюють усі учасники інтегрованого ланцюга постачань (тут під ІСБ також можна розуміти саме інтегрований логістичний ланцюг, а не лише об'єднання суб'єктів господарювання).

Незважаючи на те, що моделі ведення обліку для інтегрованих утворень подано в літературі, стратегічний аспект управління витратами нівельовано майже в усіх наявних джерелах. З цього боку досить цікавим набуток для облікового процесу в розрізі вказаного на рис. 3 стратегічного сховища даних може виявитися зорієнтованість на так зване зведення знань зі стратегічного управління даними (Data Management Body of Knowledge, DMBOK [13]), яке визначає можливі напрями роботи з даними (які обов'язково потребують обліково-аналітичного забезпечення) та встановлює процедури трансформування даних через інфор-

мацію в знання з їх розподілом стосовно архітектурних проєкцій економічного об'єкту. Цей документ є аналогічним до відоміших зведень знань з управління проєктами (PMBOOK) та бізнес-аналізу (BABOOK), але, на жаль, майже не поширених серед вітчизняних учених-обліковців.

Використання означеної пропозиції потребує наявності моделей відповідних предметних областей управління витратами. Це потребує й таких елементів формованого ОАЗУВ, як-от: онтологічний базис (визначена в кортежі (7) множина {ОБ}) та інформаційні моделі (визначена в кортежі (3) множина {ІМ}). З погляду ІСБ теоретичну основу утворення цих елементів ОАЗУВ становитиме стандарт ISO 15944 «Інформаційні технології. Представлення ділових операцій» (частина 4, «Сценарії ділових операцій. Бухгалтерська та економічна онтології») [14]. Цей стандарт доцільно також використовувати й у процесі архітектурного моделювання облікової системи та розроблення процедур каскадування поданих у кортежі (4) складових BSC. ISO 15944 пропонує представлення онтологій для будь-якого соціально-економічного об'єкта зі складною архітектурою, засновані на трикутнику «ресурси – події – агенти». За умови його застосування обліковий процес дає змогу поєднати концепції ситуаційного й ресурсного підходу та відобразити на своїх рахунках діяльність підприємств та установ у ресурсно-подієвому зрізі.

Положення 10. Приймаючи гіпотезу про превентивність орієнтації обліково-аналітичного забезпечення управління витратами у реалізації проєктно-процесного підходу до організації діяльності підприємства, потрібно розглянути певні трансформації в елементах відповідного теоретико-методологічного базису, до складу якого належить ця концепція.

Існує доволі багато визначень розуміння методології: від сукупності системних методів і засобів, спрямованих на розв'язання складних і комплексних проблем [9, с. 202], до набору концептуальних принципів [8, с. 386] та вчення про застосування принципів, категорій, законів діалектики науки до процесу пізнання й практики задля отримання нових знань [2, с. 17]. У контексті пропонованої на рис. 2 структури предметної області приймемо розуміння методології в тлумаченні А. М. Новікова та Д. А. Новікова як вчення про організацію діяльності [5, с. 20]. У нашому дослідженні під діяльністю розумітимемо специфічну форму активності щодо отримання потрібної для СУВ обліково-аналітичної інформації.

Положення 11. Завершальним етапом впровадження обліково-аналітичного забезпечення управління витратами та реалізації пропонованого теоретико-методологічного базису має бути оцінювання якості сформованих обліково-аналітичних процедур. Під якістю тут пропонуємо розуміти здатність облікового процесу задовольняти суспільні, державні, виробничі або особисті потреби суб'єкта управління чи особи, що приймає рішення (здатність формувати інформацію, потрібну для здійснення основних функцій управління).

Наприкінці розгляду трансформації парадигми облікового моделювання слід звернути увагу на оцінювання якості змін в організації облікового процесу та оцінювання якості безпосередньо процесу ведення бухгалтерського обліку. Відповідно й головним критерієм, що використовуватиметься для реалізації проєктів з налагодження стратегічного обліку для підприємств та їхніх об'єднань буде рівень якості обліку (відносна характеристика, заснована на порівнянні значень фактичного стану з базовими значеннями або еталоном). Складність і багатоетапність облікового процесу дає змогу виділити дві окремі характеристики: якість ведення бухгалтерського обліку та якість отриманої інформації. Якість обліку складатиметься з рівнів якості його складових елементів, під якими розуміють обов'язкові для виконання правила, вимоги, передбачені офіційними документами, що регламентують організацію обліку.

Для оцінювання якості облікових моделей її пропонується ідентифікувати як кількісну характеристику однієї складової чи сукупності складових елементів облікового процесу (передбачається послідовне визначення відповідності складових, окремих показників та всього облікового процесу). Організуючи обліковий процес, доречним є використання матриці «якість – ефективність» здійснюваних облікових операцій. Сегменти цієї матриці дають змогу як оцінювати відповідність інформації, що її надала облікова система, цілям і вимогам системи управління, так і узгодити кількість і якість облікової інформації з реальними потребами в ній.

Відповідно, для оцінювання якості облікового моделювання можна використовувати такі методи, як-от: метод життєвого циклу штучних систем, основу якого становить вимір «ідеальності» системи через співвідношення її корисних факторів до суми шкідливих факторів та факторів розплати за виконання корисних функцій; метод отриманої економічної інформації, заснований на визначенні цінності інформації різними інструментальними засобами; метод оцінювання доданої вартості, трансформований до розрахунку отриманої вигоди від використання облікових даних тощо. За умов функціонування ІСБ, кожен з означених методів передбачає використання певної сукупності показників, розподілених за ієрархічними рівнями структурування підприємства та облікового процесу. Основу розподілу становитиме матриця «етап облікового процесу – рівень архітектури підприємства – аспекти опису системи», у межах сегментів якої й буде визначено об'єкти для оцінки якості облікового процесу та їхню відповідність робочому планові рахунків.

Отже, орієнтація на означені в статті концептуальні положення уможливіє дієву організацію обліково-аналітичної підтримки управління витратами підприємств та їхніх об'єднань, орієнтовану на випереджальне відображення розвитку подій та підтримку позитивних зворотних зв'язків. При цьому потребує подальших досліджень робота зі змістового наповнення складових елементів запропонованого модельного базису.

Література

1. Закон України «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» // Все о бухгалтерском учете. – 1999. – № 11. – С. 3–9.
2. Баскаков А. Я., Туленков Н. В. Методология научного исследования / А. Я. Баскаков, Н. В. Туленков. – К. : МАУП, 2006. – 214 с.
3. Деревянко А. С. Технологии и средства консолидации информации / А. С. Деревянко, М. Н. Солощук. – Х. : НТУ «ХПИ», 2008. – 432 с.
4. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия : монография. – Д. : АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с.
5. Новиков А. М., Новиков Д. А. Методология / А. М. Новиков, Д. А. Новиков. – М. : СИНТЕГ, 2007. – 668 с.
6. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. – Х. : Основа, 1999. – 620 с.
7. Пономаренко В. С., Пушкарь А. И. Методы и модели финансового обеспечения развития предприятий : монография / В. С. Пономаренко, А. И. Пушкарь. – Х. : ХГЭУ, 1997. – 160 с.
8. Пригожин А. И. Методы развития организаций / А. И. Пригожин. – М. : МЦФЭР, 2003. – 864 с.
9. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа : учеб. пособие / В. Н. Спицнадель. – СПб : Бизнес-пресса, 2000. – 326 с.
10. Фролова Л. В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством : монографія / Л. В. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 322 с.
11. Bhansali N. Strategic Data Warehousing: Achieving Alignment with Business / N. Bhansali. – London : Taylor and Francis Group, 2010. – 200 p.
12. Girard J. P. Building Organizational Memories: Will You Know What You Knew? / J. P. Girard. – New York : IGI Global, 2009. – 350 p.
13. Guide to the Data Management Body of Knowledge (DAMA-DMBOK) Functional Framework v.3 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.dama.org/i4a/pages/Index.cfm?pageID=3548>
14. ISO/IEC 15944-4:2006 Information technology – Business Operational View. Part 4: Business transaction scenarios – Accounting and economic ontology [Electronic resource]. – Access mode: http://workspace.infoman.ca /sc32_wg1/8d/SC32WG1_N0317_FDIS-15944-4-final.pdf

УДК 005.584:005.591.6

МОЖЛИВОСТІ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

АЗАРЕНКОВ Григорій Федорович

кандидат економічних наук, професор

ЗИМА Олександр Григорович

кандидат економічних наук, доцент

ПИСАРЧУК Оксана Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент

Динамічний розвиток середовища, високий рівень плинності економічних процесів на регіональному та державному рівнях, зростання активності суб'єктів господарювання на світовому ринку, а також багатовекторність розвитку – усе це вимагає своєчасної адекватної реакції підприємства. Бажання утримати гідне місце в жорсткій конкурентній боротьбі потребує відповідних змін в усіх підсистемах підприємства. На сьогодні підприємства вимушені розв'язувати численні проблеми, які зумовлено не тільки зовнішніми, а й внутрішніми факторами. До основних чинників, що зумовлюють внутрішні проблеми, належить інформаційна обмеженість, яка призводить до зростання невизначеності під час прийняття управлінських рішень. Саме брак оперативних інформаційних даних щодо

сучасного стану підприємства, структури витрат за кожним з видів діяльності, перспектив розвитку здебільшого і спричиняє помилки в прийнятті управлінських рішень або їхню затримку. Усе це зумовлює потребу вдосконалити управлінські процедури, методи, механізми. Інформаційно-аналітична підтримка прийняття управлінських рішень становить одне із завдань контролінгу. Тому питання щодо визначення можливостей контролінгу в системі управління інноваційним розвитком підприємством є актуальним і своєчасним, особливо з огляду на те, що в значній частині вітчизняних підприємств немає відокремленої системи контролінгу.

У вітчизняній науці недостатньо сформовано систему методичного інструментарію контролінгу, що стримує його практичне застосування. Розробки вчених-економістів Ж. Уляшевої [1], А. А. Пилипенко, І. П. Отенко [2], Д. Хана, Ю. П. Аніскіна, М. М. Аксентюка [3], Й. І. Цигилика [3], В. Г. Маргосової, Р. Г. Рогового, В. В. Виговської [4] та інших присвячено різним напрямкам застосування системи контролінгу на підприємстві. Але питання щодо виділення системи контролінгу в загальній системі управління (у розширеному її трактуванні), визначення напрямів її застосування, виділення її місця в структурі підприємства висвітлено в дослідженнях науковців не в повній мірі.

На сьогодні існують різні тлумачення понять контролінгу. Так, у [2, с. 43] контролінг означено як нову систему управління в рамках сучасного менеджменту, яка нерозривно пов'язана з інформаційним забезпеченням керівництва підприємства в процесі прийняття управлінських рішень. Розширене тлумачення контролінгу засновано на його зарахуванні до сучасних управлінських систем, однак у [1, с. 67] відмітні ознаки контролінгу як системи не визначаються. Професор Є. М. Коротков стверджує, що контролінг можна розглядати як концепцію управління,

спрямовану на своєчасне усунення «вузьких» місць функціонування підприємства й забезпечення його стратегічного розвитку [1, с. 70]. Д. Хан вважає, що основною функцією контролінгу є підтримка управління підприємством і він містить комплекс завдань із планування, регулювання й спостереження. Ю. П. Аніскін і А. М. Павлова розглядають контролінг як управління майбутнім для забезпечення довгострокового й ефективного функціонування підприємства та його структурних підрозділів [3, с. 30]. На думку Й. І. Цигилика, система контролінгу має базуватися на формуванні в менеджерів нових поглядів і вимог до управління підприємством завдяки координації та інтеграції роботи всіх служб і підрозділів для досягнення стратегічних цілей підприємства [3, с. 30].

Проблематику систем управління інноваційним розвитком підприємства досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці. Так, значна кількість науковців та практиків зазначають на місці інформаційного забезпечення в управлінні інноваційним розвитком підприємства. Серед них С. М. Ілляшенко, [5] акцентуючи увагу на важливому місці інформаційного забезпечення, виділяє облікову інформацію, а також А. Я. Кузнєцова, О. Є. Кузьмін, Н. В. Тувакова, [6] розглядають особливості використання обліково-інформаційного ресурсу в інноваційній та інвестиційній діяльності. Системи управління виступають предметом дослідження в роботах В. С. Пономаренка [7], Р. Л. Акоффа [8] та багатьох інших. Незважаючи на широкий спектр досліджень із зазначених проблем, особливості контролінгу в системі управління розвитком досліджено не цілком. Це й зумовило вибір напряму дослідження. На меті було поставлено визначити специфічні якості системи контролінгу та обґрунтувати її місце не тільки в організаційній структурі, а й у системі управління інноваційним розвитком.

Система управління інноваційним розвитком підприємства, у рамках контуру управління його розвитком, має такий вигляд: на вході на об'єкт управління впливає управлінський сигнал щодо впровадження змін для досягнення цілей розвитку; на виході на основі розробленої системи оцінних показників оцінюють результати впровадження змін, тобто ефективність розвитку.

Критерії ефективності визначає суб'єкт управління. Суб'єкт управління чинить вплив на обраний об'єкт, виходячи з цілей інноваційного розвитку підприємства. При цьому автор наголошує на потребі узгоджувати цілі всієї сукупності для всіх сторін процесу розвитку підприємства, що зумовлено відмінностями в тлумаченні найкращого результату розвитку. Вплив суб'єкта управління інноваційним розвитком підприємства на об'єкт в системі управління відбувається через використання відповідних механізмів. Так, кожен механізм розвитку підприємства включає сукупність алгоритмів, схем, послідовностей впровадження змін. Серед основних механізмів управління розвитком підприємства можна виділити механізми на основі самоорганізації, механізми інноваційного, еволюційного і поступового розвитку, а також механізми управління внутрішніми перетвореннями.

Досягти бажаного результату розвитку через вплив на об'єкт управління не можливо без відповідного ресурсного забезпечення процесу розвитку. У системі управління інноваційним розвитком підприємства сукупність ресурсів включає матеріальні, фінансові, кадрово-кваліфікаційні, інформаційні, інтелектуальні, інноваційні та інші. Як було зазначено, кожна система управління в сучасних умовах має ряд обмежень, що впливають на можливість її функціонування. Так, серед основних обмежень пропонуємо виділити часові, ресурсні, ринкові умови діяльності, наявний потенціал підприємства.

Сучасний рівень економічних відносин запровадження потребує запровадити саме інноваційний шлях розвитку підприємства. Тому серед основних напрямів пропонуємо виділити внутрішні перетворення, продуктові інновації, технічні перетворення, технологічні інновації. Саме такий розподіл спирається на залежність від спрямованості дії управлінського впливу, обсягу витрачених ресурсів, зокрема фінансових, та часу, потрібного для втілення та впровадження змін. Отже, система управління інноваційним розвитком підприємства становить цілісну сукупність взаємопов'язаних елементів. Суб'єкт управління, виходячи з цілей розвитку, визначає механізм запровадження інноваційних перетворень, ураховуючи наявне забезпечення, а також накладені на систему управління інноваційним розвитком обмеження, і, використовуючи доступні методи, впливає на об'єкт управління.

Оскільки контролінг міститься на перетині обліку, інформаційного забезпечення та контролю, він об'єднує ці функції, інтегрує й координує їх, проте не здатний повністю замінити управління, а виступає лише як інновація в управлінській діяльності менеджерів.

Виходячи з цього, підприємство має можливість використовувати інструментарій контролінгу в системі управління інноваційним розвитком. До функцій контролінгу зараховують методичну, координувальну, акумулювальну, регульовальну та консультативну функції [1]. Так, методична функція, виходячи зі спрямування на кінцевий результат, передбачає пошук, моніторинг, аналіз, та добір оптимальних методів управлінського обліку, планування та аналізу [1]. Координувальна функція спрямована на взаємоузгодження організаційних, цільових, методичних елементів системи управління підприємством. Підготовку та ієрархічний розподіл інформації залежно від рангів користувачів покладено на акумулювальну функцію. Основним призначенням регульовальної функції стають виявлення суттєвих відхилень, визначення причин таких ситуацій та підготовка відповідного інформаційного базису. Консультативна функція своєю суттю переплітається з управлінським аналізом. У більшості випадків інтеграція функцій контролінгу відбувається завдяки створенню самостійної служби контролінгу як структурного підрозділу підприємства. Уведення в організаційну структуру вітчизняних підприємств служби фінансового контролінгу є новим явищем, від правильності втілення якого залежить ефективність і якість роботи цієї служби. Адекватна робота служби контролінгу сприяє оперативнішій підготовці інформаційної бази, під-

вищенню гнучкості у формуванні інформаційних потоків і підготовці відповідних звітів різного характеру.

Одним з ключових аспектів системи управління інноваційним розвитком підприємства є оцінювання результатів інноваційного розвитку. Відповідно, ступінь зміни стану підприємства після впровадження відповідних процесів, які характеризуються як інноваційні перетворення, дає можливість оцінити ступінь досягнення поставлених цілей, а отже, й результати розвитку підприємства. Поняття розвитку тлумачать як перехід від одного стану функціонування до іншого, з новими параметрами системи. Отже, під інноваційним розвитком розумітимемо незворотний перехід з одного стану в інший, який характеризується сукупністю змін, що зумовлені впровадженням інноваційних перетворень та приводять до формування нових властивостей системи, зміни її якісного стану, зростання здібностей, компетенцій, потенціалу та рівня ефективності її діяльності, до зміцнення системи, а також формування здатності опиратися руйнівним силам зовнішнього та внутрішнього середовища.

У свою чергу, стан функціонування підприємства визначається таким кортежем (1):

$$\Phi_i = \langle K_{mn}, PV, BP, M\Phi, TA, CA, PA, LA, OA \rangle, \quad (1)$$

де Φ_i – стан функціонування підприємства;

K_{mn} – сукупність показників, що характеризують ефективність використання активів підприємства;

PV – вартість приведенного грошового потоку;

BP – сукупність бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві;

$M\Phi$ – матеріально-фінансові активи;

TA – технологічні активи;

CA – стратегічні активи;

PA – репутаційні активи;

LA – людські активи;

OA – організаційні активи.

Під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища порушується стійкість системи. Об'єктивно

необхідні трансформаційні перетворення в процесі розвитку викликають формування нового стану підприємства, виводять його на якісно новий рівень з новими показниками ефективності діяльності. Коли підприємство переходить зі стану функціонування Φ_1 у стан функціонування Φ_2 і далі в Φ_n , відбуваються трансформаційні процеси – тобто процеси розвитку. Відповідно, зміна стану функціонування зумовлює зміну складових, що її наповнюють, зокрема сукупності активів ($M\Phi, TA, CA, PA, LA, OA$), а також якості та ефективності їхнього використання (k_{mn}).

У переважній більшості робіт [4; 5; 7; 8; 9] стан підприємства зіставляють з його фінансовим станом, і визначають через розрахунок показників фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності [9, с. 55]. У [5, с. 58] визначення фінансового становища спирається на показники, що описують капітал. Однак сучасні тенденції розвитку економіки призводять до зростання ролі певних видів активів, частину з яких просто не відображають у жодній з форм статистичної чи бухгалтерської звітності, але вони чинять значний вплив на формування цінностей для споживачів, вартості ресурсів для акціонерів та впливають на зміну вартості підприємства. Серед цих активів можна виділити такі (рис. 1.):

- технологічні активи, зокрема патенти на власні технології, авторські права, виробничі таємниці, спеціальні ноу-хау тощо;
- стратегічні активи, що обмежують конкуренцію, створюючи певні додаткові бар'єри у вигляді ліцензій, природних монополій та інших переваг;
- репутаційні активи, які становлять сукупність торгової марки, назви підприємства, репутації його продукції, послуг, стосунків зі споживачами, постачальниками, суспільством і державою;
- людський ресурс відображає наявний кваліфікаційний рівень, рівень інтелектуального потенціалу, вміння, навички і здібності робітників для ухвалення змін, адаптації до нових умов і вимог;

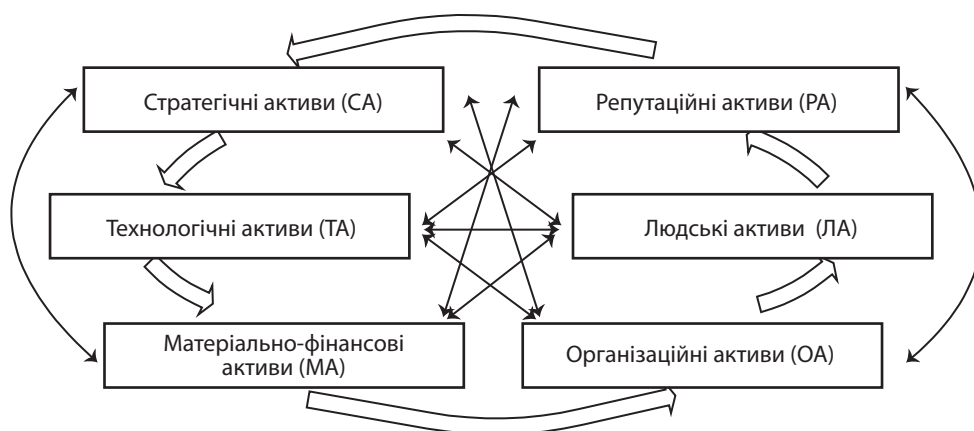


Рис. 1. Сукупність активів у системі управління інноваційним розвитком підприємства

- організаційні активи – це організаційна культура, соціальні норми, цінності, які узвичаєні на підприємстві та сприяють формуванню лояльності працівників.

Запровадження інструментарію контролінгу в системі управління інноваційним розвитком підприємства дасть змогу оцінювати такі специфічні види активів, своєчасно виявляти відхилення та формувати відповідну інформаційно-аналітичну базу.

Визначаючи матеріально-фінансові активи, збирати інформацію та накопичувати відповідну інформаційну базу не становить особливих труднощів, оскільки для розрахунку коефіцієнтів у фінансовій та статистичній звітності є потрібні показники і переважна більшість підприємств аналіз розраховує й аналізує показники матеріально-фінансового стану. Однак слід зауважити наявність негативних явищ на певних підприємствах, де аналіз показників виконують безсистемно, а виявлені динаміку й відхилення не завжди використовують для коригування управлінських рішень.

Наведені далі сукупності показників, що характеризують відповідно технологічні, стратегічні, організаційні, людські, репутаційні активи, потребують певних змін в організації управлінського обліку, які б дали змогу накопичувати інформацію за відповідними коефіцієнтами, досліджувати їхні зміни в динаміці, виявляючи фактори впливу та, по можливості, оперативно реагувати на виклики середовища щодо актуалізації тих чи інших напрямів. По суті, зазначені аспекти гармонійно поєднуються із завданням контролінгу, і можуть бути адекватно їм виконані.

Для визначення технологічних активів пропонуємо визначати коефіцієнти, серед яких можуть бути: частка інноваційних розробок в обсязі випуску продукції; частка власних розробок у загальному обсязі інноваційних розробок; наявність та обсяг патентів і авторських прав. Це дасть змогу відстежувати динаміку забезпеченості підприємства інноваційною складовою у вигляді ноу-хау, виробничих секретів тощо.

Визначення стратегічних активів пропонуємо виконувати, виявляючи фактори, що дають можливість визначити стратегічні переваги, частку ринку, конкурентні бар'єри, ступінь доступу до високотехнологічних розробок, ступінь універсальності інноваційного продукту, наявність державної підтримки, можливість швидко копіювати продукт з аналогічними властивостями тощо.

Репутаційні активи доречно виявляти через імідж, ступінь довіри до продукції, ступінь довіри до підприємства.

Однією з принципових особливостей об'єкта управління в інноваційному розвитку є той факт, що частина наведених активів, а саме: репутаційних, організаційних, стратегічних – мають якісний характер. Відповідно, виникають певні ускладнення щодо їхнього кількісного оцінювання. Брак формалізованих показників, що їх характеризують, визначають наявність, ступінь достатності та відсутність подання такої інформації в загальноприйнятих формах звітності. Усе це призводить до неврахування широкого спектру факторів під час оцінювання результативності впровадження інновацій та інноваційного розвитку.

Вважаємо, що в системі управління інноваційним розвитком підприємства неприпустимо нехтувати впливом зазначених активів, оскільки саме вони мають визначати інноваційність розвитку. Неврахування таких факторів, як імідж, торгова марка, репутація продукту чи фірми, ноу-хау, авторські права, винаходи, конкурентні переваги, інтелектуальний потенціал, готовність до змін та багато іншого – є неприпустимим у сучасних економічних умовах. Адже такі фактори сприяють формуванню та визначенню об'єктивного стану, а також впливають на якість управлінських рішень.

У роботі [10] наведено багаторівневу модель оцінювання результатів інноваційного розвитку, яка дає змогу виявити вплив інновацій, що були впроваджені на підприємстві в цілому та за окремими складовими активів, з визначенням зміни вартості кожного виду активу.

Система контролінгу дозволяє збирати інформацію кількісного та якісного характеру, виявляти відхилення показників, оперативно формувати не тільки звітно-інформаційні масиви даних, а й розробляти певні алгоритми та готувати базу для управлінських рішень.

Формуючи цілі розвитку та визначаючи відповідні завдання, треба зазначати сукупність індикаторів, які повинні реагувати на впровадження перетворень інноваційного характеру.

Відповідно до одного погляду на функціональне спрямування контролінгу, запропоновано сигнальну систему відхилень, яка повинна направити менеджерів на здійснення коригувальних заходів, щоб плановий курс досягнення мети дійсно було дотримано, наскільки це можливо.

Специфічною особливістю контролінгу є його здатність дати на основі аналітичного висновку рекомендацію, що спрямує менеджера на шлях досягнення мети. Отже, контролінг не відповідає за складання бюджетів і ведення обліку, його спрямовано на виявлення таких відхилень, які мають силу сигналу дії, що ініціює, на шляху до досягнення цільових показників [1]. На нашу думку, позитивним є те, що контролер може ідентифікувати критичні значення, давати оперативні рекомендації щодо виправлення ситуації.

Через систему контролінгової інформації вище керівництво ухвалює управлінські рішення щодо забезпечення стратегії розвитку підприємства. У формуванні системи контролінгу на підприємстві доцільно керуватися такими аспектами:

- потрібно забезпечити можливість індикативного вимірювання зміни показників за різними складовими активів підприємства;
- формування переліку показників має бути гнучким та адаптивним до динамічних змін умов функціонування підприємства;
- багато важить оперативна взаємодія з системою управління інноваційним розвитком підприємства.

Формування служб контролінгу на підприємстві передбачає, що система контролінгової інформації формується на основі системи показників, оцінок, даних згідно з об'єктами обліку та вимогами менеджменту, на базі

зведено-аналітичної інформації за об'єктами управлінського обліку. Система, яка збирає контролінгову інформацію, спирається на наявну систему інформаційних потоків на підприємстві за його функціональними сферами діяльності.

Можна виділити ряд переваг впровадження такої системи. До них у [11] зараховують: формування інтегрованої системи інформаційно-аналітичної й методичної підтримки керівництва й персоналу в процесі ухвалення управлінських рішень; створення нової ключової концепції, в основі якої лежить спосіб мислення керівництва, орієнтований на ефективне фінансове управління; можливість вибору й реалізації нових методів, способів і інструментів, здатних запобігати кризовій ситуації, передбачати й долати її; розвиток постійних і послідовних інновацій; формування комунікаційних мереж і створення умов успішного функціонування комунікацій.

Запровадження контролінгу в системі управління інноваційним розвитком підприємства забезпечує інформаційно-аналітичний супровід ухвалення управлінських рішень щодо впровадження інновацій та підвищення результативності діяльності. Адже контролінг не тільки збирає та передає інформацію, а й систематизує весь масив даних, аналізує отримані сукупності та надає інтерпретовані результати.

Висновки. Отже, контролінг становить інтегровану систему інформаційно-аналітичної та методичної підтримки управління, яка орієнтована на досягнення поставлених цілей. Знаходячись на стику обліку, інформаційного забезпечення, контролю й координації, контролінг посідає особливе місце в управлінні підприємством. Він інтегрує, координує, згруповує всі функції, при цьому не дублюючи управління підприємством, і переводить останнє на якісно новий рівень. Запровадження контролінгу в систему управління інноваційним розвитком підприємств сприяє підвищенню оперативності формування якісних інформаційних потоків, а також виступає індикативним інструментом для визначення стану активів різних видів. Це дасть змогу підвищити швидкість реакції щодо своєчасності управлінського впливу.

Література

1. Уляшева Ж. Контроллинг в компании: методические проблемы / Ж. Уляшева // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 8. – С. 67–72.
2. Пилипенко А. А., Отенко І. П. Організація обліку і контролю : підручник / А. А. Пилипенко, І. П. Отенко. – Х. : ІНЖЕК, 2005 – 424 с.
3. Аксентюк М. М. Концептуалізація контролінгу як елементу інноваційних процесів у менеджменті агропромислових формувань / М. М. Аксентюк // Проблеми науки. – 2009. – № 12. – С. 30–34.
4. Маргосова В. Г., Роговий Р. Г., Виговська В. В. Організаційно-інформаційне забезпечення фінансового контролінгу системи управління оборотним капіталом / В. Г. Маргосова, Р. Г. Роговий, В. В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №2 (92). – С. 167–175.
5. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємства у транзитивній економіці : монографія / С. М. Ілляшенко, О. В. Прокопенко, Л. Г. Мельник, за заг. ред. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с.
6. Інвестиційна та інноваційна діяльність : монографія / Національний ун-т «Львівська політехніка» ; Національний банк України ; Львівський банківський ін-т ; О. Є. Кузьмін, Н. В. Тувакова, А. Я. Кузнєцова та ін. – Львів : ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с.
7. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. – Х. : Основа, 1999. – 620 с.
8. Акофф Р. Л. Акофф о менеджменте / Р. Л. Акофф ; пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.
9. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 559 с.
10. Иванов Ю. Б., Писарчук О. В. Моделирование оценивания инновационного развития предприятия при помощи методов нечеткой логики / Ю. Б. Иванов, О. В. Писарчук // Управление инновациями – 2008 : материалы международной научно-практической конференции. – М. : Доброе слово, 2008. – С. 78–82.
11. Никитина Н. Стратегический контроллинг как эффективный механизм системы антикризисного финансового управления / Н. Никитина // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 2. – С. 53–60.

УДК 338.47

СТРАТЕГИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ ТРАНСПОРТНОГО ХОЛДИНГА

ПОПОВА Надежда Васильевна

кандидат экономических наук, доцент

Внедрение в практику работы предприятий клиентоориентированного подхода является в условиях ры-

ночной экономики важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности предприятий транспорта. Это становится возможным за счет широко внедрения маркетинговых исследований потребностей и поведения клиентов транспортных компаний, предложения услуг, которые удовлетворяют современным требованиям рынка. Использование инструментов маркетинга позволяет выстраивать взаимоотношения с потребителями таким образом, чтобы сформировать большую группу лояльных потребителей и тем самым перейти к маркетингу взаимоотношений. Стратегическая важность такого подхода в условиях, когда предприятие борется не за долю рынка, а за рост числа постоянных клиентов, очевидна, поэтому

разработка стратегических направлений маркетинговой деятельности транспортно-логистического комплекса является актуальной.

Вопросам разработки маркетинга транспортных услуг посвящены работы А. А. Бачурина [1], В. Г. Галабурды [2] и др. авторов. В них рассматриваются общие вопросы маркетинга транспортных услуг, организации маркетинговой деятельности транспортно-экспедиционных предприятий, использования различных инструментов маркетинга применительно к специфике транспорта.

Однако вопросы маркетинга как основы клиентоориентированности транспортных компаний пока остаются раскрытыми не в достаточной мере. В частности, требуют разработки теоретические и практические подходы к вопросам комплексного обслуживания клиентов транспортно-логистическим холдингом и применения инструментов маркетинга для повышения его клиентоориентированности. Данная статья является логическим продолжением статьи, посвященной стратегии развития транспортно-логистической системы региона.

Целью данной статьи является разработка основ клиентоориентированности транспортного холдинга на основе маркетингового подхода.

Для того чтобы стать конкурентоспособной организацией, холдинг должен строить свою работу на принципах маркетинга. Это предполагает, что в основу всей работы должны быть положены интересы клиентов. Следовательно, весь комплекс услуг должен быть направлен на удовлетворение потребностей клиентов более эффективными способами, чем у конкурентов.

Например, организация удобных маршрутов для пассажиров в район торговых комплексов будет, в свою очередь, формировать спрос на товары, предлагаемые на территориях указанных комплексов. Таким образом, удовлетворение имеющегося и формируемого спроса даст значительный эффект в виде прироста прибыли как транспортного холдинга, так и торговых комплексов.

Схематически взаимодействие всех подразделений по обслуживанию клиентов по перевозке грузов и пассажиров должно выглядеть следующим образом (рис. 1, 2).

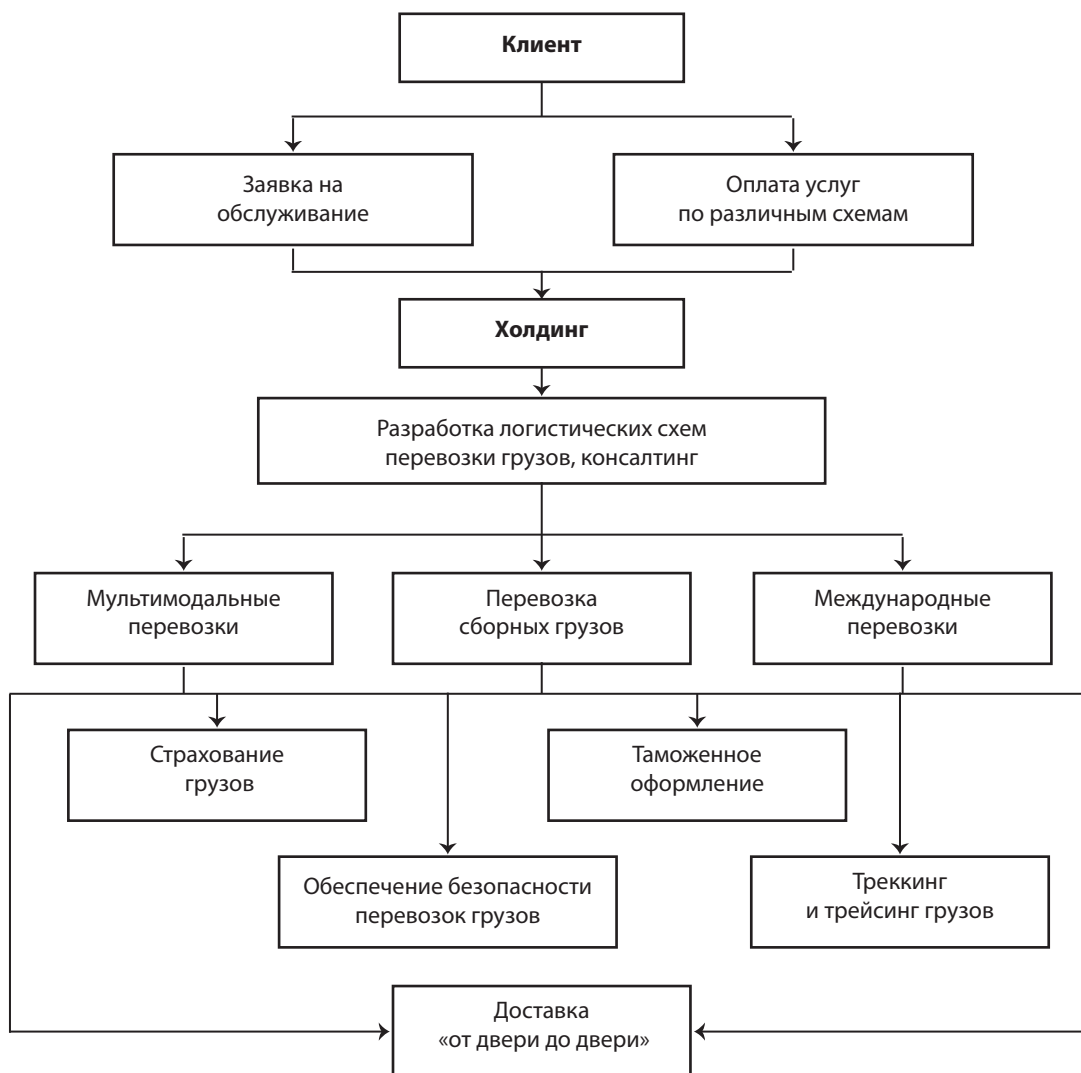


Рис. 1. Схема взаимодействия клиентов и холдинга по перевозке грузов

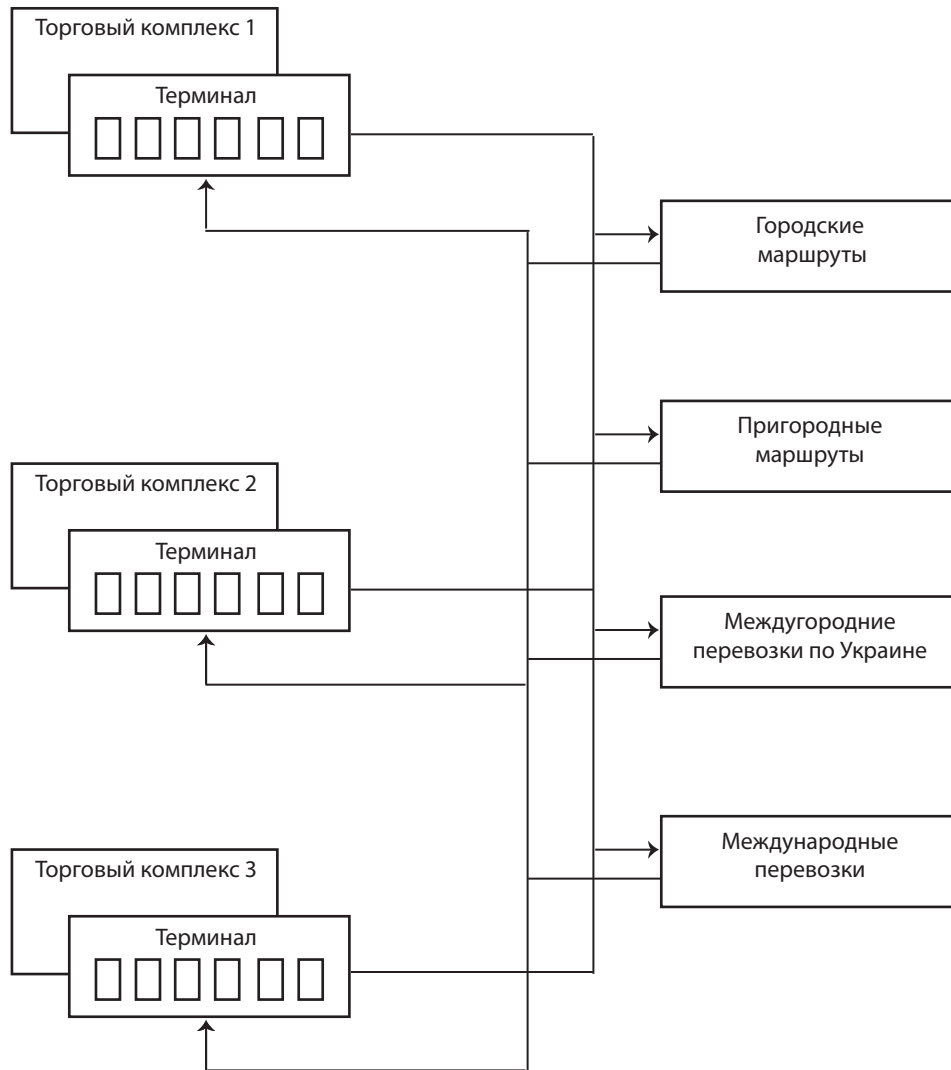


Рис. 2. Схема обслуживания пассажиров

Обеспечение удобства доставки пассажиров на территории торговых комплексов играет важную роль в их развитии и повышении конкурентоспособности. Поэтому создание сети маршрутов по Харькову и области, по городам Украины, странам СНГ и обслуживание пассажиров на них с целью доставки в торговые комплексы и обратно в удобное для пассажиров время и место, а также создание удобных терминалов на территориях этих комплексов, является актуальным вопросом.

Таким образом, можно выделить следующий перечень услуг холдинга: перевозка грузов в различные точки; мультимодальные перевозки; перевозка сборных грузов; международные перевозки; экспедирование грузов; разработка логистических схем доставки грузов; таможенное оформление; страхование; консалтинг.

Клиентоориентированность предполагает широкое использование инструментов маркетинга, которые будут способствовать занятию холдингом лидирующих позиций на рынке перевозок грузов и пассажиров г. Харькова и Украины. Это потребует решения ряда стратегических задач в среднесрочной и долгосрочной перспективе: соз-

дание и раскрутка бренда холдинга; разработка имиджевой политики холдинга; разработка гибкой ценовой политики; разработка системы стимулирования сбыта; разработка рекламной политики; планирование проведения маркетинговых исследований.

Создание и раскрутка бренда холдинга предполагает создание звучного, запоминающегося имени и разработку информационного потока, который сделает данное имя известным. Необходимым элементом бренда должно быть создание фирменного стиля. Он должен найти отражение на подвижном составе, в рекламной и сувенирной продукции, на фирменных бланках, конвертах, документах.

Для создания положительного имиджа холдинга необходима разработка PR-программы, которая будет включать создание информационных поводов, программу участия в жизни города и прочих мероприятий. Имидж холдинга также во многом будет зависеть от создания современной оперативной системы обслуживания клиентов, в том числе и через Интернет. Поэтому важной задачей является создание Интернет-сайта, посредством которого клиенты могут сделать заказ на обслуживание и проследить его исполнение.

Разработка гибкой ценовой политики – важный элемент маркетинга, который позволит сделать цену конкурентной и оперативно реагировать на спрос. С разработкой ценовой политика связана и система стимулирования сбыта, которая позволит стимулировать определенные группы клиентов.

Внедрение холдинга на рынок перевозок и закрепление лидирующих позиций на нем невозможно без эффективно построенной рекламной кампании, которая позволит сократить время внедрения и расширить деятельность холдинга на территории Украины и зарубежных стран. Поэтому создание видео- и аудиороликов, разработка оригинал-макетов, размещение их в средствах массовой информации является приоритетной задачей, особенно на этапе внедрения на рынок перевозок.

Для того чтобы внедриться на рынок с наибольшим эффектом и постоянно поддерживать конкурентоспособность, а также завоевать лидирующие позиции, необходимо правильно проводить информационную политику, которая зависит как от постоянно действующей системы накопления информации в самом холдинге, так и от проведения маркетинговых исследований по различным направлениям с целью получения информации для более глубокого анализа. Это могут быть исследования по клиентам, уровню и структуре их спроса, конкурентной среде, ценовой политике, коммуникационной политике.

Элементы стратегии маркетинга представлены выше на рис. 3.

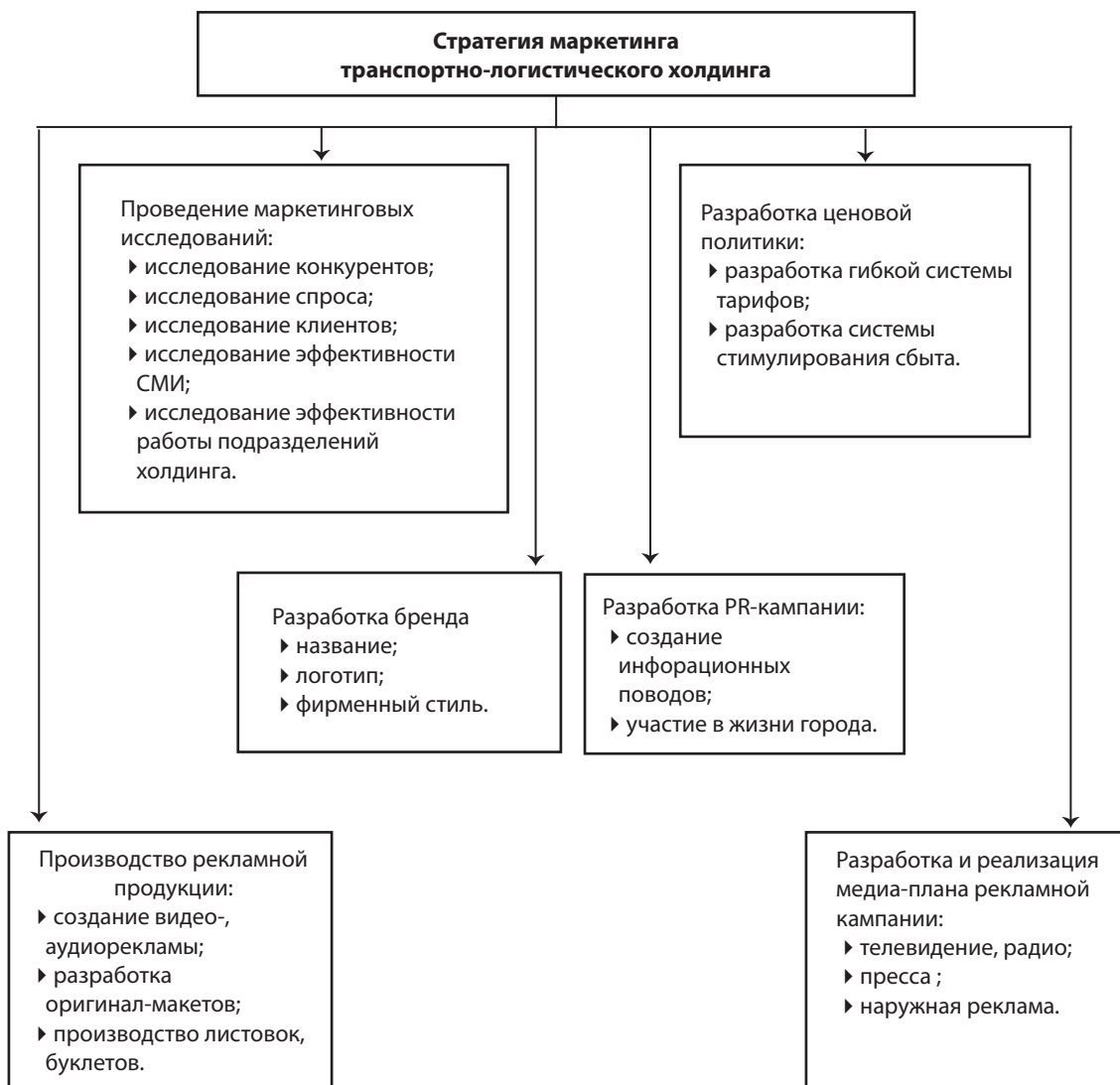


Рис. 3. Элементы программы маркетинга транспортного холдинга

Выводы. Таким образом, для обеспечения клиенто-ориентированности транспортно-логистического холдинга, а также повышения его конкурентоспособности необходимо применение маркетингового подхода, который предполагает создание условий для комплексного обслуживания клиентов, предложение услуг, которые соответствуют современным требованиям рынка, а также создание программы маркетинга, реализация которой повлияет на конкурентоспособность предприятия.

Литература

1. Бачурин А. А. Маркетинг на автомобильном транспорте: учебное пособие / А.А. Бачурин. – М. : Академия, 2005. – 208 с.
2. Галабурда В. Г. Транспортный маркетинг / Галабурда В. Г. Учебник для вузов. – М. : Маршрут, 2006. – 455 с.
3. Попова Н. В. Маркетинг транспортных услуг: учебное пособие / Н. В. Попова. – Х. : ХНАДУ, 2002. – 223 с.

УДК 338.3

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, МОДЕЛІ, ОЦІНКА

МАТЮШЕНКО Ольга Іванівна

аспірантка

Концепція життєвого циклу винила в кінці XIX ст. як комплекс ідей, що включали в себе ідеї спадковості та розвитку на рівні індивідуумів та організмів, а також адаптації, виживання та вимирання на рівні окремих видів та цілих популяцій живих організмів [1]. Модель циклу в той час становила нелінійний процес змін, яких зазнає організм в процесі свого розвитку від ранніх стадій існування до наступних поколінь. Варто зазначити, що основними характеристиками життєвого циклу вважалися успішні форми (стадії), незворотний розвиток (дорослішання або старіння) та відтворення форм (зміна поколінь) [1]. Пізніше концепцію життєвого циклу було застосовано як метафору (спрощену модель) в ряді суміжних з біологією і навіть далеких від неї наук, таких як психологія, соціологія та економічна теорія.

Варто зазначити, що застосування концепції життєвого циклу в сучасних економічних умовах набуває особливого значення. Це зумовлено рядом причин, таких як спад виробництва, інфляція, соціальна напруга, що є наслідком світової економічної кризи, яка супроводжується стратегічною невизначеністю, нестабільністю організаційного середовища, збільшенням інтенсивності змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, уповільненням темпів росту та обмеженістю ресурсів [2]. Усе це, безумовно, підсилює інтерес до концепції життєвого циклу та її інтерпретації в контексті сучасної управлінської та організаційної науки.

Існує декілька концепцій життєвого циклу в теорії управління з погляду об'єкта дослідження. Об'єкти дослідження умовно можна подати як трирівневу систему: перший рівень – надорганізаційний (об'єкт дослідження – галузь); другий рівень – організаційний (об'єкт дослідження – організація (підприємство)); третій рівень – внутрішньоорганізаційний (об'єкт дослідження – товар, бренд, знання тощо) [2] (рис. 1).



Рис. 1. Трирівнева система об'єктів життєвого циклу в теорії управління

Пропонуємо детальніше розглянути кожний із запропонованих рівнів концепції життєвого циклу в теорії управління.

Життєвий цикл галузі. До проблематики життєвого циклу на рівні галузі зверталось чимало дослідників та науковців, зокрема М. Портер, К. Саймонс, Дж. Мур, Дж. Крістенс та ін.

Однак у цілому концепцію життєвого циклу галузі можна розглянути в розрізі двох основних ідей, що їх запропонували М. Портер та Дж. Мур. Так, М. Портер підійшов до аналізу життєвого циклу галузі з погляду конкурентної динаміки. Модель життєвого циклу, яку він запропонував, включала чотири стадії розвитку галузі:

- створена галузь;
- галузь, що росте;
- зріла галузь;
- галузь у стані спаду або кризи.

Важливою характеристикою стадії життєвого циклу галузі в межах цієї моделі є бар'єри входу та виходу, а також бар'єри мобільності, які притаманні галузі. З погляду стратегій, що їх застосовують організації на різних стадіях життєвого циклу галузі, М. Портер виділяє чотири можливі стратегії в галузях на стадії кризи: стратегія виходу з бізнесу та швидкого вилучення капіталу; стратегія «збору врожаю»; захоплення та утримання лідерства; зайняття ніш. На інших стадіях життєвого циклу галузі можливе використання будь-яких інших стратегій [1].

На відміну від М. Портера, Дж. Мур розглядає різні етапи життєвого циклу галузі з погляду споживачів. Модель, яку він запропонував, включає три стадії розвитку галузі:

1. Фаза функціональності, що характеризується споживачами, для яких вирішальне значення має функціональність товару, так звані «ранні прибічники».
2. Фаза надійності, що характеризується сконцентрованою споживачів на надійності товару. Таких споживачів Дж. Мур назвав «ранньою більшістю».
3. Фаза зручності, що характеризується зміщенням інновації та конкуренції до зручності. На цій стадії на ринку з'являється «пізня більшість» споживачів.

У цілому зазначена модель базується на тому, що вдосконалення технологій може досягти рівня, коли потреби ринку в якості якогось з показників будуть задоволені [1].

Життєвий цикл товару. Засновником теорії життєвого циклу товару вважається Т. Левітт, який запропонував розглядати стадії життєвого циклу товару з огляду на той вплив, який вони чинять на продаж товару на ринку. Т. Левітт розробив традиційну чотирьохетапну модель:

1. Стадія впровадження, на якій новий продукт виходить на ринок, при цьому фактичний попит практично відсутній, а темпи росту продаж низькі. Головне завдання – створення впізнаваності продукту.
2. Стадія зростання, на якій відбувається активне прискорення темпів збільшення продажів, розмірів ринку, посилення конкуренції. Головне завдання – збільшення збуту та розширення асортименту, щоб отримати максимальний прибуток.
3. Стадія зрілості, на якій рівень продажів стабілізується, а затрати на дослідження та розробки обмежуються витратами на модифікацію та покращення продукту. Головне завдання – утримання ринкової

частки та підтримка лояльності споживачів, а також упровадження політики стимулювання збуту.

4. Стадія занепаду, на якій продукт втрачає свою привабливість для споживача, продажі падають, зменшуються розміри ринку. Головне завдання – ухвалення рішення про скорочення витрат та виведення товару з ринку [1].

Інші автори, наприклад, Х. Фокс, Дж. Вассон, розширили свої моделі до п'яти стадій. Так, у Х. Фокса з'являється стадія, що передує комерціалізації, а Дж. Вассон додає стадію насичення [1].

Однак, попри різний ступень деталізації життєвого циклу товару, кожна його стадія характеризується маркетинговими цілями та відповідно різною ефективністю конкретних маркетингових інструментів, тому в першу чергу концепція життєвого циклу товару розглядається як основа для інтеграції методів та інструментів фінансової та маркетингової політики [1].

У межах цього дослідження пропонуємо детальніше розглянути концепцію життєвого циклу підприємства (організації) – ЖЦП.

Проблематику життєвого циклу підприємства вивчали чимало науковців, а саме: Д. Ліппіт та В. Шмідт, І. Адізес, Л. Грейнер, Д. Міллер та П. Фрізен, Д. Кац та Р. Канн, Б. Мільнер, С. Корягіна, Г. Широкова, Г. Козаченко, О. Шацька та ін. Варто зазначити, що кожен автор, який досліджував чи досліджує теорію життєвого циклу підприємства дещо по-своєму трактує об'єкт дослідження. Тому для означення поняття життєвого циклу підприємства та конкретизації розуміння зазначеної категорії було узагальнено підходи різних авторів до визначення сутності поняття «життєвий цикл підприємства (організації)» (табл. 1)

Таблиця 1

Означення сутності поняття «життєвий цикл підприємства» (організації)

Автор	Означення
А. М. Штангрет, О. І. Копилук [3] Л. О. Лігоненко [4]	Життєвий цикл – сукупність стадій, які проходить підприємство в перебігу своєї життєдіяльності від створення до ліквідації, кожна з яких характеризується певною системою стратегічних цілей та завдань, особливостями формування ресурсного потенціалу, досягнутими результатами функціонування
І. А. Бланк [5]	Життєвий цикл – загальний період часу від початку діяльності підприємства до природного припинення його існування або відродження на новій основі (з новим складом власників і менеджерів, з принципово новою продукцією, технологією тощо)
І. І. Мазур, В. Д. Шапіро, Н. Г. Ольдерогге [6]	Життєвий цикл – об'єктивна реальність, але відродження організації потребує суб'єктивних дій управлінського персоналу
Н. В. Родіонова [7]	Життєвий цикл – певні закономірності в розвитку будь-якого підприємства, які можуть відрізнятися швидкістю перебігу та амплітудою рівня розвитку
Г. О. Козаченко [8]	Життєвий цикл – сукупність етапів діяльності системи, що послідовно змінюють один одного, і кожний з яких характеризується певною метою діяльності і станом як великої виробничо-фінансової системи в цілому, так і її структурних одиниць, особливою формою організаційного механізму, що реалізує досягнення стратегічних та оперативних цілей діяльності системи
Б. З. Мільнер [9]	Життєвий цикл – передбачувані зміни з визначеною протягом часу послідовністю станів
С. В. Корягіна [10]	Життєвий цикл – сукупність стадій, що створюють закінчене коло розвитку протягом певного проміжку еволюції підприємства, після якого його цінності й напрями діяльності можуть принципово змінюватися

Під час аналізу даних табл. 1 було виділено основні характеристики життєвого циклу, на яких базуються означення, що їх запропонували автори. Отже, життєвий цикл підприємства характеризується:

- послідовністю змін стадій життєвого циклу підприємства;
- унікальною метою та відповідно фінансово-господарськими й організаційними характеристиками на різних стадіях життєвого циклу;
- визначеною в часі послідовністю змін стадій життєвого циклу;
- тотожністю закінченому колу розвитку підприємства.

Проте деякі з зазначених характеристик є доволі суперечливими. Наприклад, твердження про те, що стадії (або фази) життєвого циклу підприємства послідовні в часі (Б. Мільнер, Г. Козаченко), є некоректним, адже емпіричні дослідження, які провели іноземні фахівці, довели, що стадії життєвого циклу підприємства в жодному разі не пов'язані один з одним у детермінованій послідовності [1]. Так, Д. Міллер та П. Фрізен зазначають, що стадія зрілості може передувати стадії занепаду, відродження або навіть зростання, коли за стадією зростання може йти стадія занепаду або смерті підприємства [1]. До того ж, як підкреслено в роботі Хенкса, занепад підприємства може фактично відбутися на будь-яких стадіях життєвого циклу [1].

Також у своєму означенні Б. Мільнер зазначає, що життєвий цикл – це «передбачувані зміни з визначеною протягом часу послідовністю станів» [9], тобто кожна зі стадій має визначену в часі тривалість. Однак таке твердження, на нашу думку, не відповідає дійсності, а стосується більше опису «ідеальної» моделі життєвого циклу підприємства. Підприємства у специфічних умовах зовнішнього середовища та з унікальними характеристиками мікросередовища не можуть мати стандартні часові межі тієї чи іншої фази життєвого циклу. Так, дослідження Кімберлі, Камерона та Віттена довели, що організації можуть рухатися з різною швидкістю по стадіях життєвого циклу. До того ж, за даними Ліппіта та Шмідта, вік підприємства та стадії його життєвого циклу слабко взаємопов'язані [1].

На нашу думку, варто зупинитися на такій характеристиці життєвого циклу підприємства, як завершеність. Деякі науковці [3; 4] вважають, що життєвий цикл підприємства починається зі стадії народження та обов'язково закінчується стадією ліквідації або смерті. Однак у теорії життєвого циклу існує думка про те, що кінцевою стадією життєвого циклу підприємства не обов'язково має бути смерть, це може бути стадія оновлення, коли підприємство кардинально змінює свої організаційні засади, стратегічні наміри тощо. У такому разі організація переживає кризу стадії занепаду та перенароджується. Це свідчить про можливість існування декількох життєвих циклів у житті підприємства.

Отже, з огляду на проведений аналіз означень поняття життєвого циклу підприємства, у межах цього дослідження під життєвим циклом підприємства ми розуміємо сукупність стадій, що створюють закінчене коло розвитку протя-

гом певного проміжку еволюції підприємства, кожна з яких характеризується певною системою стратегічних цілей та завдань, особливостями формування ресурсного потенціалу та досягнутими результатами функціонування.

Варто зауважити, що в літературі запропоновано чимало моделей життєвого циклу підприємства, що відрізняються кількістю, змістовністю та послідовністю стадій. У табл. 2 наведено результати порівняльного аналізу базових моделей життєвого циклу підприємства та відповідність стадій, які запропонував кожен з авторів, стадіям «штучної» моделі, в основу якої було покладено стандартизовані етапи життєвого циклу підприємства, а саме: народження, зростання, стабільність, занепад, банкрутство.

У табл. 2 представлено дев'ять моделей, що їх розробили різні автори в різні проміжки часу. Однак кожна із запропонованих стадій або групу стадій у межах тієї чи іншої моделі можливо стандартизувати та розглянути через призму «штучної» моделі. Отже, з огляду на завершеність та повноту моделі ЖЦП, лише в моделях І. Адізеса та А. М. Штангрета й О. І. Корилюка підприємство народжується, розвивається та в кінцевому результаті вмирає. Зазначені моделі становлять лише 22% вибірки, тоді коли інші моделі передбачають наявність окремих криз на різних стадіях ЖЦП, здолавши які підприємство може розпочати новий життєвий цикл. Наприклад, модель Міллера та Фрізена передбачає фазу відродження, коли підприємство намагається впровадити заходи з підвищення рівня інновацій, диверсифікації продуктів та послуг, зміни структури організації, спрямовані на подолання кризи зрілості. Модель Фламхольца також включає стадії (диверсифікація та інтеграція), що передбачають диверсифікацію ринків та продуктів, інтеграцію окремих бізнес-структур, якісну зміну культури компанії тощо, у результаті чого підприємство має перейти на новий якісний рівень та продовжити своє існування. Інші моделі (модель Грейнера, Ліппіта та Шмідта, Кімберлі та Каца і Канна) взагалі обмежуються стадією стабілізації (зрілості). Отже, проведений аналіз підтверджує наведену вище тезу про сумнівність твердження, що життєвий цикл – це закінчене коло розвитку підприємства, що обов'язково має закінчитися смертю організації.

Також з табл. 2 видно, що фази життєвого циклу підприємства не обов'язково мають послідовно змінювати одна одну. Найбільш яскраво непослідовність стадій ЖЦП можна спостерігати в моделі Фламхольца, Міллера та Фрізена, а також Лігоненко. Так, модель Фламхольца передбачає сім стадій організаційного розвитку, для кожної з яких характерні певні критичні проблеми. Основну увагу автор приділяє «хворобам зростання», з якими пов'язаний перехід від підприємницького рівня управління до професійного менеджменту. Перша стадія (створення нового підприємства) передбачає вирішення двох основних завдань – визначення ринків та розвиток продуктів. На другій стадії (експансії) компанія має перейти від підприємництва до професійного менеджменту та вийти на новий рівень розвитку, побудувавши нову систему управління. Для наступної стадії (капіталізації) критичним завданням є управління

Порівняльний аналіз моделей життєвого циклу підприємства

Автор	Модель	Зміст стадії	Стандартизовані стадії	
1	2	3	4	
Л. Грейнер	5 стадій:			
	Креативність	Акцент на виробництві продукції; неформальна структура та комунікації	Народження	
	Директивне керівництво	Функціональна структура; формалізовані правила та політики	Зростання	
	Делегування	Децентралізація структури; делегування повноважень	Стабільність	
	Координація	Довгострокове планування; формування продуктивних груп		
	Співпраця	Матрична структура,; командна праця; самодисципліна; проектне керування		
І. Адізес	10 стадій:			
	Доглядання	Зародження ідеї	Народження	
	Дитинство	Орієнтація на дії; брак системи; одноосібне ухвалення рішень		
	Давай-давай	Зростання продажів; ринковий успіх; брак регулярного менеджменту	Зростання	
	Юність	Делегування повноважень; зміна керівництва; переорієнтація цілей	Стабільність	
	Розквіт	Зростання продажів та прибутку; креативність, що розвивається та контролюється		
	Пізній розквіт	Втрата креативності		
	Аристократизм	Зниження інтересу до завойовування нових ринків; акцент на минулих здобутках	Занепад	
	Салем Сіті	Внутрішні конфлікти; криза менеджменту		
	Бюрократизація	Наявність великої кількості процедур та правил; відсутність почуття контролю у керівництва		
Смерть	Відсутність ресурсів для винагородження членів команди	Ліквідація		
Д. Ліппіт, В. Шмідт	3 стадії:			
	Народження	Особистий контроль; влада сконцентрована в руках однієї особи	Народження	
	Юність	Командне ухвалення рішень; постановка завдань і цілей; акцент на досягненні стабільності	Зростання	
	Зрілість	Акцент на адаптації; подальше зростання	Стабільність	
Д. Міллер, П. Фрізен	5 стадій:			
	Народження	Створення продуктово-ринкової стратегії; високий рівень централізації; інвестиції	Народження	
	Зростання	Функціональна структура; зниження централізації; швидке зростання; сегментація ринку	Зростання	
	Зрілість	Консерватизм в ухваленні рішень; зниження інновацій	Стабільність	
	Відродження	Дивізійна організаційна структура; зростання інновацій; диверсифікація товарів та послуг	Зростання	
	Занепад	Консервативність в ухваленні рішень; зниження інновацій; зниження прибутку	Занепад	
Д. Кац, Р. Канн	3 стадії:			
	Простій системи	Спроби кооперації, що базуються на загальних очікуваннях команди	Народження	
	Стабільна організація	Координація та формалізація; створення структури; створення правил	Зростання	
	Удосконалення структури	Формується система адаптації та інституалізації взаємовідносин	Стабільність	

1	2	3	4
Фламхольц	7 стадій:		
	Нове підприємство	Визначення ринків та продуктів	Народження
	Експансія	Швидке зростання прибутку; пошук ресурсів; розвиток операційної системи	Зростання
	Професіоналізм	Перехід від підприємницького до професійного менеджменту; розвиток системи управління	Стабільність
	Консолідація	Розвиток корпоративної структури; інституалізація процесів; формалізація структури	
	Диверсифікація	Розвиток нових ринків та продуктів; диверсифікація	Зростання
	Інтеграція	Розвиток нової інфраструктури; розробка нової структури; розвиток операційної та управлінської системи	
	Занепад та оновлення	Оновлення організації на всіх рівнях організаційного розвитку	Занепад
Кімберлі	4 стадії:		
	Перша стадія	Упорядкованість ресурсів; формування ідеології	Народження
	Друга стадія	Наймання співробітників; здобуття підтримки від стратегічних клієнтів; дискретні рішення	Зростання
	Третя стадія	Формування організаційної ідентичності; висока особиста співучасть; дотримання організаційної місії	
	Четверта стадія	Формалізація структури; установлення правил та політики; стабільні відносини із зовнішнім середовищем	Стабільність
А. М.. Штан-грет, О. І. Копилук	5 стадій:		
	Зародження	Зародження ідеї; дослідження ринку; формування первинної структури	Народження
	Становлення	Збільшення обсягу виробництва; розширення ринку збуту; нарощування потужностей; ускладнення організаційної структури	Зростання
	Призупинення темпів зростання	Зменшення темпів економічного зростання; невідповідність організаційної структури вимогам бізнес-середовища	Занепад
	Спад		
Банкрутство та ліквідація	Банкрутство	Ліквідація	
Л. Лігоненко	4 стадії:		
	Стадія підйому	Покращення кількісних та якісних ознак функціонування підприємства	Зростання
	Стадія гальмування розвитку	Відносна стабільність якісних та кількісних показників функціонування підприємства	Стабільність
	Стадія кризи	Погіршення кількісних та якісних показників функціонування підприємства	Занепад
	Стадія пожвавлення	Уповільнення падіння та поступове зростання показників	Зростання

корпоративною культурою. Заходи, впроваджені на стадії диверсифікації та інтеграції, мають на меті подолати кризу стабільності завдяки створенню нового рівня підприємницької активності та перенародження компанії [1]. Успіш-

на та своєчасна реалізація відповідних заходів (диверсифікація ринків та продуктів, інтеграція бізнес структур тощо) дасть змогу підприємству покращити показники діяльності та повернутися на стадію зростання.

Однак, на нашу думку, основна відмінність проаналізованих моделей полягає в тому, що автори застосували різні базові підходи до першопричин розвитку організації (табл. 3).

Таблиця 3

Базові підходи до першопричин розвитку підприємства

«Рушійна сила» розвитку підприємства	Модель
Розвиток особистості	Модель Ліппіта та Шмідта
Еволюційні та революційні етапи розвитку підприємства	Модель Грейнера
Особисті характеристики засновника підприємства	Модель Кімберлі
Зростання та старіння (біологічні фази життя)	Модель Адізеса
Організаційна структура	Модель Міллера та Фрізена, модель Каца й Канна
Відповідність розміру підприємства його операційній системі	Модель Фламхольца

Отже, Г. Ліппіт та У. Шмідт у своїй праці «Управлінська участь» запропонували модель життєвого циклу підприємства, яка базувалася на теорії розвитку особистості [12]. Модель передбачає шість основних управлінських завдань, що змінюються за переходу від однієї стадії до іншої: створення системи та досягнення порогу виживання, стабільність та набуття репутації, досягнення унікальності та здатність відповідати на соціальні потреби.

Як і Г. Ліппіт та У. Шмідт, Дж. Кімберлі («Зовнішній соціальний контроль, структура праці та відносини із зовнішнім середовищем», 1979) вибудовував свою модель, базуючись на характеристиках особистості, зокрема особистості засновника компанії. [12]. Модель передбачає чотири стадії: перша – формування ідеї, друга – наймання співробітників, заручення підтримкою клієнтів, третя – формування організаційної ідентичності, почуття суспільності та причетності, четверта – формалізація структури [1].

У свою чергу Л. Грейнер («Проблеми лідерства на стадії еволюції та революції», 1972) вважав, що майбутнє організації більшою мірою визначене його організаційною історією, ніж зовнішніми силами. На його думку, життя підприємства полягає в русі компанії через стадії, де кожний еволюційний період створює свою власну революцію. Революція – бурхливий період в житті підприємства, що потребує серйозного перегляду методів управління [13].

І. Адізес («Теорія життєвих циклів організації», 1979) запропонував розглядати модель життєвого розвитку підприємства за аналогією до процесів розвитку біологічного організму. Організаційний розвиток становить процес природний, поетапний та запрограмований, такий, що передбачає неминуче та поетапне проходження підприємством обов'язкових фаз (стадій) у визначеному порядку. Умовно

фази життєвого циклу можна поділити на зростання та старіння [13].

Д. Кац та Р. Канн («Організаційна структура», 1978) та Д. Міллер і П. Фрізен в основу розроблених моделей поклали розробку та розвиток організаційної структури. Так, Д. Кац та Р. Канн запропонували три основні стадії – стадію простих систем, стійку стадію організації та стадію розроблення структур. Автори розглядають підприємство як «відкриту систему», яка характеризується відносинами із зовнішнім середовищем [13].

Фламхольц вважав: що більша невідповідність між розміром організації та розвитком її операційних систем, то більша вірогідність того, що підприємство зіткнеться з жорсткими нападами хвороби зростання. У свою чергу, для кожної стадії характерні свої критичні проблеми або хвороби зростання, які пов'язані з переходом від підприємницького управління до професійного менеджменту [1].

Отже, кожен з авторів в основу своєї моделі життєвого циклу поклав показник або групу показників, кількісна та якісна зміна яких веде до переходу підприємства від однієї стадії до іншої. Однак підприємство становить комплексну виробничу систему, що складається з декількох підсистем, тісно пов'язаних між собою, динаміка показників яких впливає та змінює стадії життєвого циклу підприємства (табл. 4). До підсистем підприємства належать:

1. Структура підприємства – логічне взаємовідношення рівнів управління та підсистем об'єкта управління, що побудовані у формі, яка дає змогу найефективніше досягати поставлених цілей. Відповідно до теорій менеджменту виділяють бюрократичні організаційні структури (характеризуються стійкістю, високим ступенем розподілу праці, розвиненою ієрархією управління, численними формальними правилами та нормами поведінки).
2. Економіка підприємства – одна з найважливіших галузей внутрішніх характеристик підприємства, адже ефективність діяльності підприємства відображається саме в економічних показниках: поточних показниках (прибуток, рентабельність продукції тощо); показниках перспективної доходності (чистий дисконтований дохід, внутрішня норма доходності) та вартості підприємства.
3. Персонал підприємства – підсистема підприємства, що описує основні людські характеристики в системі управління: поведінку окремих людей, поведінку людей в групах та поведінку керівників. Варто зазначити, що успішне управління людською складовою системи підприємства доволі ускладнено, адже поведінка людини в суспільстві та на роботі є наслідком складного поєднання індивідуальних характеристик особистості та зовнішнього середовища.
4. Технологія підприємства – поєднання кваліфікаційних навичок, обладнання, інфраструктури, інструментів та відповідних технічних знань, що є необхідними для здійснення потрібних перетворень у матеріалах, інформації та людях [14].

Отже, згідно з табл. 4 у запропонованих моделях життєвого циклу найбільш повно охарактеризовано зміни стадій життєвого циклу відповідно до зміни показників структури підприємства та персоналу, але майже не висвітлено

економічні показники та взагалі не описано вплив технічного та технологічного стану підприємства на зміну стадій життєвого циклу.

Таблиця 4

Взаємозв'язок підсистем підприємства та ситуаційних і структурних змінних моделей життєвого циклу

Автор \ Підсистема	Структура	Економіка	Персонал	Технологія
І. Адізес	Організаційна структура	Темпи зростання	Лідерські характеристики	
Д. Кац та Р. Канн	Організаційна структура			
Л. Грейнер	Організаційна структура; формалізація	Темпи зростання галузі	Стиль топ-менеджменту; система винагородження персоналу	
Г. Ліппіт та У. Шмідт	Організаційна структура; фокус управління; формалізація управління			
Фламхольц	Організаційна структура; формалізація контролю	Темпи зростання	Лідерство	
Д. Міллер та П. Фрізен	Централізація влади; формалізація контролю; стиль ухвалення рішень	Зростання продажів	Кількість співробітників	

Економічна література пропонує ряд методів, що дають змогу визначити, на якому етапі життєвого циклу перебуває підприємство, основуючись на економічних показниках його діяльності (табл. 5).

Отже, методи, описані в табл. 5, ґрунтуються на аналізі динаміки виторгу підприємства як базового фактора, що сигналізує про зміну стадії його життєвого циклу. Однак варто підкреслити, що зазначений показник не є однозначним критерієм, який пояснює поведінку та динаміку руху підприємства по кривій ЖЦП.

З позиції сучасної фінансової аналітики І. В. Івашковська та Д. О. Янгель пропонують розвиток підприємства протягом життєвого циклу розглядати в системі ключових фінансових координат:

- ліквідності;
- інвестиційного ризику;
- вартості підприємства [20].

На думку Ю. В. Іванова, життєвий цикл підприємства досить тісно пов'язаний з фінансовими потоками. На стадії виникнення підприємство потребує великих фінансових вкладень, які поступово починають перекриватися надходженнями від реалізації продукції, однак грошовий потік все ще має від'ємне значення. На стадії зростання підприємство має досягти нульового грошового потоку та забезпечити умови для його зростання; на стадії стабільності грошовий потік стабілізується; після проходження кризи стабільності грошові надходження починають зменшуватися, що призводить до занепаду, грошовий потік стає меншим за витрати на поточну діяльність і для подальшого існування підприємства потрібні додаткові грошові впливання, якщо вони відсутні – підприємство помирає [14].

Дещо більш розгорнутий погляд на зв'язок між ліквідністю підприємства та фазами його життєвого циклу подано в роботі І. В. Івашковської та Д. О. Янгеля [20], у якій пропонується розглядати чистий грошовий потік як важливий компонент фінансового аналізу підприємства на будь-якій стадії життєвого циклу. Чистий грошовий потік – сума грошового потоку від основної діяльності (фундамент стійкості підприємства), від інвестиційної діяльності (відображає пристосованість підприємства до конкурентних змін) та фінансового потоку (забезпечує фінансову гнучкість підприємства). Саме норми співвідношення операційного, інвестиційного та фінансового потоків характеризують ту чи іншу стадію життєвого циклу підприємства (рис. 2).

Отже, початкова стадія життєвого циклу підприємства характеризується відпливом грошових коштів каналами операційної діяльності, який мають перекрити надходження грошових коштів каналами фінансування, адже на початку своєї діяльності підприємство не в змозі генерувати достатньо коштів, аби фінансувати народжений бізнес, що пов'язано з браком економії на масштабі, вузьким обсягом збуту, невпевненими позиціями на ринку тощо. У свою чергу, інвестиційний грошовий потік, спричинений потребою структури та обсягів довгострокових активів, набуває від'ємного значення. І тільки надходження грошових

Методи визначення стадії життєвого циклу

Метод	Сутність методу
Метод побудови функції витрат	Метод передбачає виявлення характеру кореляційної залежності між виторгом від діяльності підприємства та витратами, яких воно зазнало. На основі отриманих залежностей будують криву, що демонструє перехід від однієї стадії до іншої: 1. Точка кривої, у якій виконується умова рівності першої та другої похідної нулю, сигналізує про перехід до стадії стабільності або старіння. 2. Точка кривої, у якій витрати дорівнюють доходам, сигналізує про початок інтенсивного розвитку підприємства (стадія зростання) [15]
Метод аналізу динаміки виторгу (Ю. С. Шембель)	Передбачає визначення стадії життєвого циклу підприємства на основі розрахунку таких показників: 1. Швидкість та прискорення зміни виторгу від діяльності підприємства. 2. Відношення фактичного виторгу до його максимального рівня та рівня в точці беззбитковості Зарахування підприємства до тієї чи іншої стадії відбувається на основі порівняння отриманих значень показників з характерними для кожної стадії співвідношеннями [16]
Метод дисперсійного аналізу (Т. Малаєва)	На основі даних про виторг підприємства формують дві вибірки: з перших п'яти значень та п'яти наступних. Розрахований за двома вибірками критерій Фішера, що дорівнює відношенню максимальної дисперсії до мінімальної, порівнюють з відповідними цьому поєднанню числа ступенями свободи та прийнятому рівню значущості табличної величини дисперсійного співвідношення. Якщо фактичне значення менше від табличного, то перша вибірка збільшується на одиницю та включає 1-ше – 6-те значення, а друга – 7-ме – 11-те. Про зміну стадій сигналізує переважання розрахованого значення над табличним [17]
Метод найменших квадратів (О. Міночкіна)	Для підприємства знаходять рівняння апроксимації, що виражає залежність між рентабельністю підприємства та часом. Моменти переходу від однієї стадії до іншої визначаються контрольними точками: 1. Рентабельність продажів дорівнює 0 (стадія зародження). 2. Визначення кореня рівняння, при якому перша похідна дорівнює 0 (перехід на стадію занепаду). 3. Друга похідна дорівнює 0 (початок стадії стабільності) [18]
Метод, оснований на розрахунку фінансових показників (Костіна, Башмаков)	1. Стадія зародження: якщо доходи підприємства менші за змінні витрати або дорівнюють їм. 2. Стадія зростання: виторг підприємства більший від змінних витрат але менший від першого порогу рентабельності. 3. Стадія зрілості: виторг перевищує перший поріг рентабельності. 4. Стадія занепаду: виторг дорівнює другому порогові рентабельності [19]

коштів від фінансування має додатне значення, і головним чином завдяки коштам власника бізнесу [20]. Варто відзначити, що проблеми з недостатністю операційного грошового потоку можуть виникнути й на стадії зростання, коли підприємство стикається з ситуацією збільшення потреби в оборотному капіталі з одного боку та неможливістю її задовольнити безвідсотковими зобов'язаннями – з другого. Одне з головних завдань на цьому етапі – забезпечити стійкий грошовий потік від операційної діяльності. З іншого боку, на стадії зростання виникає проблема фінансування стрімкого зростання підприємства, темпи якого мають перевищувати темпи зростання ринку, на якому воно працює. Зазначена проблема має два варіанти розв'язання: залучити нових учасників у капітал, а отже, і в процес ухвалення рішень, що означає для власника підвищення ризику втрати контролю над підприємством, або залучити довгострокові кредити, що в свою чергу породжує проблему погіршення структури капіталу через стрімке зростання частки позикового капіталу. Те чи інше рішення викличе зростання або фінансового грошового потоку, або інвестиційного.

Перехід підприємства на стадію стабільності означає його здатність подолати управлінські кризи попередніх стадій, сформувати дисперсну структуру власного капіталу та залишити фінансові кризи ліквідності, характерні для попередніх стадій, позаду. Саме у цей час підприємство стає так званою «дійною короною» [20]. Стадія занепаду характеризується погіршенням показників діяльності підприємства, що відбивається на негативній динаміці всіх грошових потоків підприємства, отже, без додаткових зовнішніх грошових надходжень (інвестиційних вливань), необхідних для якісних перебудов, підприємство вмирає.

Другий фінансовий вимір підприємства – інвестиційні ризики, які у свою чергу залежать від:

- ділових (операційних) ризиків;
- фінансових ризиків (або ризиків фінансування).

Рух підприємства по траєкторії життєвого циклу в фінансовій системі координат тісно пов'язаний зі зміною факторів інвестиційного ризику. У табл. 6 показано типові ризики, притаманні тій чи іншій стадії життєвого циклу підприємства.

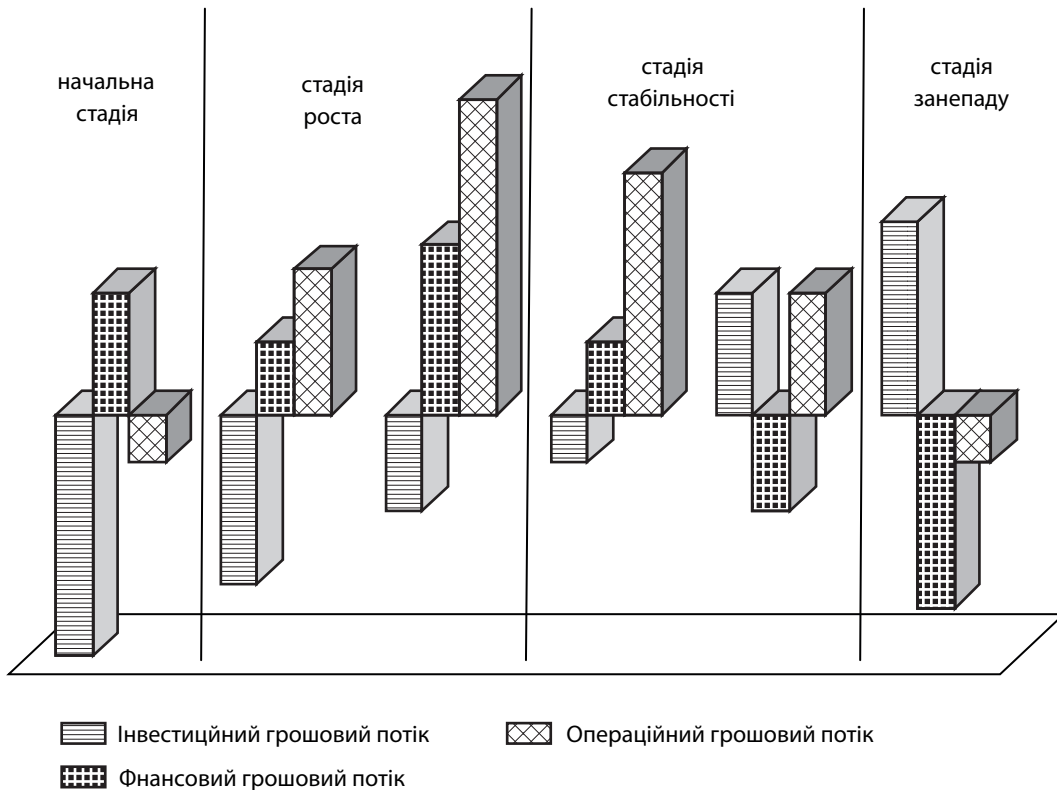


Рис. 2 Зміна потоків грошових коштів компанії на стадіях ЖЦП

Таблиця 6

Критичні ризики підприємства залежно від стадії його життєвого циклу [21]

Народження	Зростання	Стабільність	Занепад
Дефіцит оборотних коштів	Дефіцит ліквідних коштів	Неоптимальна організація бізнес-процесів	Зменшення попиту, скорочення обсягів продажу, доходів
Невисокий рівень професійних навичок та знань	Незадовільне співвідношення позикових та власних коштів	Неефективна організаційна та управлінська структура	Зниження рентабельності діяльності
Відсутність досвіду у власників підприємства	Ускладнений доступ до кредитів	Технічна недосконалість товарів	Втрата ринків збуту
Низький рівень фінансової стійкості	Ризик надмірної диверсифікації		Моральна та фізична зношеність перевищує критичні межі
Високий рівень залежності підприємства від вузького кола клієнтів, постачальників тощо	Ризик ключової фігури		Нестача фінансових ресурсів, складність у залученні фінансових ресурсів

Різноманітні комбінації операційних та фінансових факторів інвестиційного ризику є визначальними для формування бар'єрної доходності підприємства, яка залежить від того, як інвестори сприймають усі фактори ризику. Нормальний процес взаємодії факторів інвестиційного ризику, рухаючись траєкторією життєвого циклу, має створювати тренд зниження витрат на капітал, що виявляється в нарощуванні фінансової гнучкості підприємства. Передусім фінансова гнучкість підприємства передбачає зростання його інвестиційної стійкості, розширення інвестиційного діапазону завдяки зниженню інвестиційних ризиків та по-

силенню контролю над ними. Також фінансова гнучкість підприємства – це зростання стійкості фінансування за рахунок додатково залученого капіталу від інвесторів різного типу [20].

Третій фінансовий вимір підприємства – його вартість. Розраховуючи та аналізуючи вартість підприємства, фінансовий аналітик оцінює ефективність використання капіталу через призму двох параметрів: позитивні потоки вільних для власника грошових коштів та витрати на власний капітал, якими фінансується довгостроковий розвиток підприємства. Вартість як фінансовий вимір підприємства є дуже

важливою з різних поглядів. З підприємницького погляду вартість підприємства є інтегральним параметром, що виражає успіх, у якому матеріалізується підприємницька енергія. З погляду інвестора вартість підприємства важлива як умова виходу або входу у бізнес, адже без її оцінювання не можливо отримати частку в підприємстві або без втрат вивільнити капітал з конкретного бізнесу. З погляду власника, – це параметр для вираження власного багатства, приріст цієї форми багатства є критерієм ефективності інвестицій та формування інвестиційного портфеля [20].

Отже, визначаючи стадії життєвого циклу підприємства, важливо враховувати повний спектр параметрів з різних галузей його діяльності, які чинять суттєвий вплив на функціонування підприємства, а отже, визначають фазу життєвого циклу. Інтегральним показником, що акумулює в собі динаміку змін факторів ризику, грошових потоків, якісних змін у системі підприємства, може стати вартість підприємства.

Література

1. Широкова Г. В. Жизненный цикл организации: концепции и российская практика / Г. В. Широкова. – СПб.: Высшая школа менеджмента; Изд. дом СПб. гос.ун-та, 2008. – 480 с.
2. Шацкая Е. Ю. Применение концепции жизненного цикла для мониторинга развития социально-экономических систем / Е. Ю. Шацкая // Вестник Северо-Кавказского государственного университета. – 2010. – № 1 (22). – С. 27–32.
3. Штангрет А. М., Копилюк О. І. Антикризисное управління підприємством : навч. посібник / А. М. Штангрет, О. І. Копилюк. – К.: Знання, 2007. – 335 с.
4. Лігоненко Л. О. Антикризисное управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К.: КНЕУ, 2001 – 580 с.
5. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 720 с.
6. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. Эффективный менеджмент : учеб. пособие для вузов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге. – М.: Высш. шк., 2003. – 355 с.
7. Родионова Н. В. Антикризисный менеджмент : учеб. пособие для вузов / Н. В. Родионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 223 с.
8. Козаченко Г. О. Формування механізму стратегічного управління великими виробничо-фінансовими системами промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец 08.07.01 / Г. О. Козаченко; Ін-т економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 1998.
9. Мильнер Б. З. Теория организации : учебник / Б. З. Мильнер. – 3-е изд., перераб., доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 558 с.
10. Корягіна С. В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2004. – 21 с.
11. Мильнер Б. З. Теория организации : учебник / Б. З. Мильнер. – 2-е изд., перераб. и дополн. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 480 с.
12. Глухова Е. В. Концепция жизненных циклов: необходимо ли ее понимание и применение финансистами на российском рынке? / Е. В. Глухов // Корпоративные финансы. – 2007. – № 4. – С. 111–117.
13. Моргунов Е. Б. Модели жизненного цикла организации [Электронный ресурс] / Е. Б. Моргунов. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/198166.html>
14. Иванов Ю. В. Организация и экономика предприятия на разных этапах жизненного цикла / Ю. В. Иванов // Проблемы региональной экономики. – : Международный университет «Дубна», 2008 – Т. 1. – С. 3–18.
15. Любушин Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебн. пособие для вузов / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 471 с.
16. Шембель Ю. С. Оценка стадий жизненного цикла предприятий / Ю. С. Шембель // Економіка: проблеми теорії та практики : міжвузівський зб. наукових праць. – Вип. 96 – Дніпропетровськ : Наука і освіта. – 2001 – С. 39–44.
17. Малаева Т. Определение жизненного цикла предприятия / Т. Малаева // Бизнес-Информ. – 2002 – № 3–4. – С. 79–82
18. Міночкіна О. М. Методика створення статистичних моделей життєвих циклів підприємства / О. М. Міночкіна // Проблеми науки. – 2005. – № 4. – С. 23–27.
19. Костина Г. П., Башмакова М. М. Управление ассортиментом производимой продукции и его превентивное планирование с использованием методологии комплексного подхода и аналитического моделирования / Г. П. Костина, М. М. Башмакова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 6. – С. 39–50.
20. Ивашковская И. В., Янгель Д. О. Жизненный цикл организации и агрегированный показатель роста / И. В. Ивашковская, Д. О. Янгель // Корпоративные финансы. – 2007. – № 4. – С. 97–110.
21. Домбровський В. С., Пластун О. Л. Фаза життєвого циклу підприємства як важливе джерело інформації при попередженні криз [Електронний ресурс] / В. С. Домбровський, О. Л. Пластун. – Режим доступу: www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42556

УДК 330.341.1:65.011.8

ІНСТРУМЕНТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

КИРИЧЕНКО Дмитро Олександрович

здобувач

Однією з основних проблем, з якими зіштовхується сучасне підприємство, є пошук шляхів підвищити ефективність його діяльності. Пошук напрямів удосконалення й розвитку для будь-якого підприємства має бути безперервним – саме в цьому випадку підприємство залишатиметься ефективним у нинішніх умовах. Ефективність підприємства в сучасних умовах пов'язана, насамперед, із забезпеченням його конкурентоспроможності й пошуком конкурентних переваг.

На жаль, вітчизняні машинобудівні підприємства не можуть похвалитися ні новітніми технологічними розробками, ні принципово новими видами продукції. Тому інноваційний шлях пошуку конкурентних переваг, орієнтований на збільшення обсягів продажів нових продуктів для українських підприємств, перекрито.

Вітчизняні підприємства вимушені виживати в умовах різкого підвищення цін на сировину й енергію, наявності надлишків виробничих потужностей, високої питомої ваги незавершеного виробництва в структурі валової продукції, неефективного (застарілого) виробничого менеджменту та ін. Попри брак конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в галузі інноваційності та якості, рівень цін на вироблювану продукцію не набагато нижчий, ніж у закордонних підприємств-конкурентів. Багато підприємств установлюють ціни не з урахуванням своїх витрат, а за принципом «нижче, ніж у конкурентів» або «як домовилися», щоб бути конкурентоспроможними. Це призводить до того, що виторг не покриває витрати підприємств. Багато підприємств вітчизняного машинобудування збиткові протягом тривалих періодів. Тільки кардинальні перетворення всередині підприємства можуть змінити поточне становище.

Мета статті – проаналізувати наявні інструменти вдосконалення діяльності виробничих підприємств і на їхній основі сформулювати найбільш повну систему універсальних інструментів підвищення ефективності виробничих бізнес-процесів.

Розглянувши джерела [1; 2; 10], присвячені аналізу методів і шляхів удосконалення діяльності підприємства, можна виділити такі напрями цієї діяльності.

1. Удосконалення основного виробничого процесу: впровадження нових технологій, зниження трудомісткості виробництва; оптимізація розміру виробничої партії деталей; скорочення тривалості нетехнологічних операцій, тривалості перерв у виробничому процесі; вибір ефективного виду руху

оброблюваного предмета в процесі виробництва; впровадження потокового виробництва; підтримка розрахункового такту потокової лінії; оптимізація розмірів запасів; своєчасне забезпечення транспортних операцій; дотримання й оптимізація величини регламентованих перерв на відпочинок, освоєння робітниками суміжних професій і операцій на лінії; періодичне пересування робітників на операціях лінії та ін.

2. Удосконалення допоміжних виробничих процесів: централізація, концентрація, спеціалізація виготовлення інструмента; поширення досвіду відновлення інструмента; впровадження науково обґрунтованих норм видатку інструмента; організація обліку й зберігання оснащення; контроль за впровадженням; поліпшення організації системи постачання; аналіз ефективності використання оснащення й інструмента застосування прогресивних форм організації виробництва; розширення виробництва запасних частин; удосконалення економічного стимулювання ремонтних цехів; організація раціонального планування ремонтних робіт; облік особливостей підприємства у використанні ЕСППР і ТСТОП; спеціалізація й механізація ремонтних робіт; підвищення рівня організації праці на основі удосконалення технології ремонтного виробництва; подальша централізація енергопостачання підприємства; посилення кооперування між виробничими підрозділами підприємства; впровадження прогресивних форм організації й оплати праці в енергогосподарстві; підвищення ролі стимуляції й мотивації праці; впровадження раціональних технологічних процесів; зниження відсотка браку; виключення непродуктивних витрат; поліпшення режимів роботи устаткування; широке застосування технічно обґрунтованих норм і нормативів витрат енергії й енергоносіїв і ін.; скорочення витрат на ремонт устаткування; використання вторинних енергоресурсів; організація управління та обліку; удосконалення структури енергоспоживання; механізація й автоматизація транспортних операцій; впровадження прогресивної виробничо-транспортної технології; застосування уніфікованої тари; організація планування й обліку в транспортному господарстві; раціоналізація вантажно-розвантажувальних робіт; своєчасне виконання ремонтно-налагоджувальних робіт; розробка раціональних маршрутів і систем перевезень.

Випуск якісної й порівняно дешевої продукції може бути зумовлений впровадженням на підприємстві таких інструментів удосконалення, як системи кайдзен, «ощадливе виробництво» (lean production) і «шість сигм» [3; 4; 6; 9; 11].

Названі методи удосконалення мають спільні риси, принципи й інструменти. Доповнюючи один одного, вони можуть забезпечити різкий стрибок вгору ефективності виробничих процесів на підприємствах.

Упровадження інструментів і філософії систем «ощадливе виробництво» і «шість сигм», кайдзен та ін. ведуть до незмінного підвищення якості, зменшення витрат на виробництво й скорочення часу виконання замовлення, а це відтак забезпечує конкурентоспроможність компанії на ринку й збільшення обсягів збуту й відповідно приводить до підвищення ефективності виробництва.

Обравши сукупність систем кайдзен, «20 ключів», «тотальна оптимізація виробництва», «ощадливе виробництво» й «шість сигм», а також теорію оптимізації як базу для побудови цільової моделі розвитку підприємства, треба врахувати, що це комплексна система принципів організації бізнесу, інструментів, які забезпечують реалізацію цих принципів і ментальності співробітників, що гарантує найефективніше використання обмежених ресурсів. Тобто основна мета використання інструментів цих систем – дати змогу організації функціонувати з мінімальними вкладеннями ресурсів як в основні, так і в оборотні кошти, дотримуючись високого рівня якості вироблюваної продукції, ніколи не зупиняючись на досягнутому, а безупинно поліпшуючи свою діяльність.

Пропоновані заходи повинні забезпечити скорочення тривалості виробничого циклу продукції. У свою чергу скорочення часу виробничого циклу (його етапів, яким відповідають запаси матеріалів, НЗВ або готової продукції) дає змогу, по-перше, пропорційно скоротити потребу в оборотних активах, по-друге, знизити витрати на залучення позикового капіталу. Комплексне цілеспрямоване використання інструментів «ощадливого виробництва» й інших систем веде до значних результатів завдяки виявленню й використанню внутрішніх ресурсів підприємства.

В основі оптимізації тривалості циклу виробництва продукції лежить побудова карти потоку створення цінності, що дає змогу відбити взаємозалежність усіх етапів виробничого процесу, починаючи від виявлення укладання договору на виробництво й закінчуючи відвантаженням продукту замовникові. Використання цього інструменту забезпечує можливість наочно представити всі ланки виробничої системи та їхні параметри (тривалість окремих операцій, середній рівень запасів, спосіб передавання інформації та ін.), а також проблемні ділянки й пов'язані з роботою труднощі, наявність яких негативно позначається на діяльності всієї системи й призводить до збільшення виробничого циклу.

Аналізуючи окремі етапи поза зв'язком з конкретними продуктами. доцільно виконувати ABC-аналіз запасів, що дає змогу звузати перелік об'єктів для поліпшення.

Як показав аналіз, основними проблемами, що перешкоджають скороченню запасів на підприємстві, є такі:

- складність пошуку й ідентифікації матеріалів, що виникає через низький рівень організації місць зберігання, недостатню візуалізацію та брак будь-яких правил, що описують принципи зберігання;
- низька гнучкість виробництва, нездатність у короткий термін забезпечити постачання продукції, зумовлена нестабільністю роботи устаткування, що

потребує значних витрат часу на переналадження застосовуваної на підприємстві неефективної системи ОКП, низьким рівнем стандартизації робочих операцій;

- наявність у виробничому процесі «вузьких місць», потужність яких обмежує все підприємство;
- негнучке планування, виконуване звичайно щомісяця, засноване на системі «виштовхування» – виконанні роботи із завдань, видаваних дискретно окремим ділянкам єдиного потоку, не залежно від реальної потреби клієнта (як внутрішнього, так і зовнішнього).

Розв'язання наведених вище проблем і є одним із основних завдань інструментів кайдзен, «ощадливого виробництва» й системи «шість сигм».

Грунтуючись на принципах бенчмаркінгу, система «20 ключів» дає змогу оцінити діяльність підприємства за основними напрямками.

Але, треба відзначити, що будь-які зміни й удосконалення можуть викликати опір співробітників підприємства. Щоб усунути ці вади, пропонуємо на підприємстві реалізувати проект «Тотальна оптимізація». «Тотальна оптимізація виробництва» (Total Optimization of Production) – проект, спрямований на підвищення ефективності виробництва «знизу-нагору», тобто на підприємстві створюється управлінський механізм, що дає змогу висувати, оцінювати й реалізувати пропозиції з удосконалювання «знизу», минаючи адміністративні формальності. Отже, стаючи основною частиною вдосконалювання виробництва на підприємстві, працівники позитивно сприймають зміни, спрямовані на зростання ефективності діяльності, і самі сприяють їм. Можливі напрями програми: скорочення витрат, підвищення надійності постачань, підвищення якості (кількість браку і час простоїв меншають), утилізація відходів, усунення «вузьких місць» у виробництві.

Усунення «вузьких місць» у виробництві є основною метою реалізації теорії обмежень, що спрямована на виявлення обмежених ресурсів, пошук шляхів найбільш раціонального їхнього використання або збільшення їхньої кількості.

Застосування системи організації робочого простору (5S) не тільки може сприяти поліпшенню культури виробництва, але й уможливіє візуальний контроль запасів: їхнього розташування, кількості, строку зберігання, сприяє скороченню витрат у «вузьких місцях», збільшуючи їхню потужність. Стандартизація робочого простору сама по собі може привести до значного скорочення часу переналаджень.

Використання принципів швидкого переналадження (SMED) забезпечує, у першу чергу, збільшення доступного для виробництва продукції часу, крім того, сприяє підвищенню якості та підвищенню точності планування завдяки стандартизації.

Використання системи комплексного обслуговування устаткування (TPM) на вітчизняних підприємствах найчастіше ускладнюється його обтяжливим технічним

станом, поліпшення якого потребує значних видатків на капітальні ремонти й одночасно може стати одним із перших етапів впровадження автономного обслуговування. Упровадження регулярних процедур з контролю й обслуговування устаткування, яке виконують в автономному режимі виробничі працівники, проведення аналізу причин поломок, планове обслуговування на основі результатів оглядів дадуть змогу значно підвищити стабільність роботи устаткування й збільшити час на виробництво якісної продукції.

Стандартизація виробничих і допоміжних робіт, проведена з дотриманням принципу збирання даних «на місці», дозволяє домогтися результату – створити найефективніші стандартні процедури (тому що під час збирання даних для аналізу виявляється безліч втрат, які можна виключити зі стандартної процедури), а також стабілізувати описані процеси.

Отже, описані вище інструменти дають змогу досягнути базової умови керованості виробничого процесу – стабільності й надійності. Крім того, їхнє першочергове застосування у «вузких місцях» сприяє усуненню або підвищенню потужності останніх завдяки усуненню збитків без витрат на додаткове устаткування.

Організація системи оперативного управління виробництвом відповідно до принципу «витягування» видається можливою, тільки якщо досягнуто достатнього рівня стабільності процесів, забезпеченого впровадженням 5S, SMED, TPM і стандартизацією операцій. Коли виконано цю умову, «витягальне» управління ходом виробничого процесу дає змогу значно скоротити запаси в незавершеному виробництві й готовій продукції.

У результаті окремі інструменти кайдзен, «тотальної оптимізації», «20 ключів», «ощадливого виробництва», системи «шість сигм» і теорії обмежень, як елементи мозаїки, формують стабільну виробничу систему, що функціонує за менших витрат ресурсів і здатна швидко адаптуватися до вимог ринку. Як показав аналіз, деякі з інструментів, що їх застосовують аналізовані системи вдосконалювання виробничих процесів, є взаємодоповняльними, деякі мають аналогічний ефект і можуть бути взаємовиключними, деякі інструменти мають однаковий характер. Їхній спільний аналіз (табл. 1) дає змогу сформувати систему інструментів удосконалювання, що має комплексний і багатоаспектний характер.

Таблиця 1

Аналіз застосовуваних інструментів удосконалювання в різних системах підвищення ефективності діяльності підприємства

Інструменти вдосконалювання	Кайдзен	Ощадливе виробництво	6 сигм	Тотальна оптимізація виробництва	Теорія обмежень	20 ключів
1. Система раціоналізації робітника місця (5S-система або подібні)	+	+				+
2. Раціоналізація системи управління		+		+		+
3. Робота малих груп	+	+			+	+
4. Скорочення запасів	+	+			+	+
5. Впровадження системи з «витягуванням»	+	+	+	+		
6. Комплексне управління ремонтами (TPM)	+	+	+			+
7. Швидке переналагодження (SMED)	+	+	+			+
8. Вартісної аналіз виробничих операцій		+	+	+	+	+
9. Орієнтація на процес		+	+			+
10. Удосконалювання ланцюжка створення цінності (облік і розподіл робочого часу)	+	+	+	+	+	+
Система контролю якості: TQM; система пока-йока; система запобігання (мінімізації) дефектів; гуртки якості	+	+	+	+		+
12. Допомога постачальникам у підвищенні якості їхньої продукції		+				+
13. Усунення втрат	+	+	+	+	+	+
14. Відносини співробітництва	+	+	+			+
15. Навчання суміжним професіям і розвиток	+	+	+			+
16. Планування виробництва				+	+	+
17. Управління продуктивністю праці	+	+		+		+
18. Автоматизація виробництва	+				+	+
19. Удосконалювання технології виробництва	+	+		+	+	+
20. Орієнтація на споживача	+		+			
21. Заощадження енергії й матеріалів		+	+		+	+
22. Управління по обмеженнях				+	+	

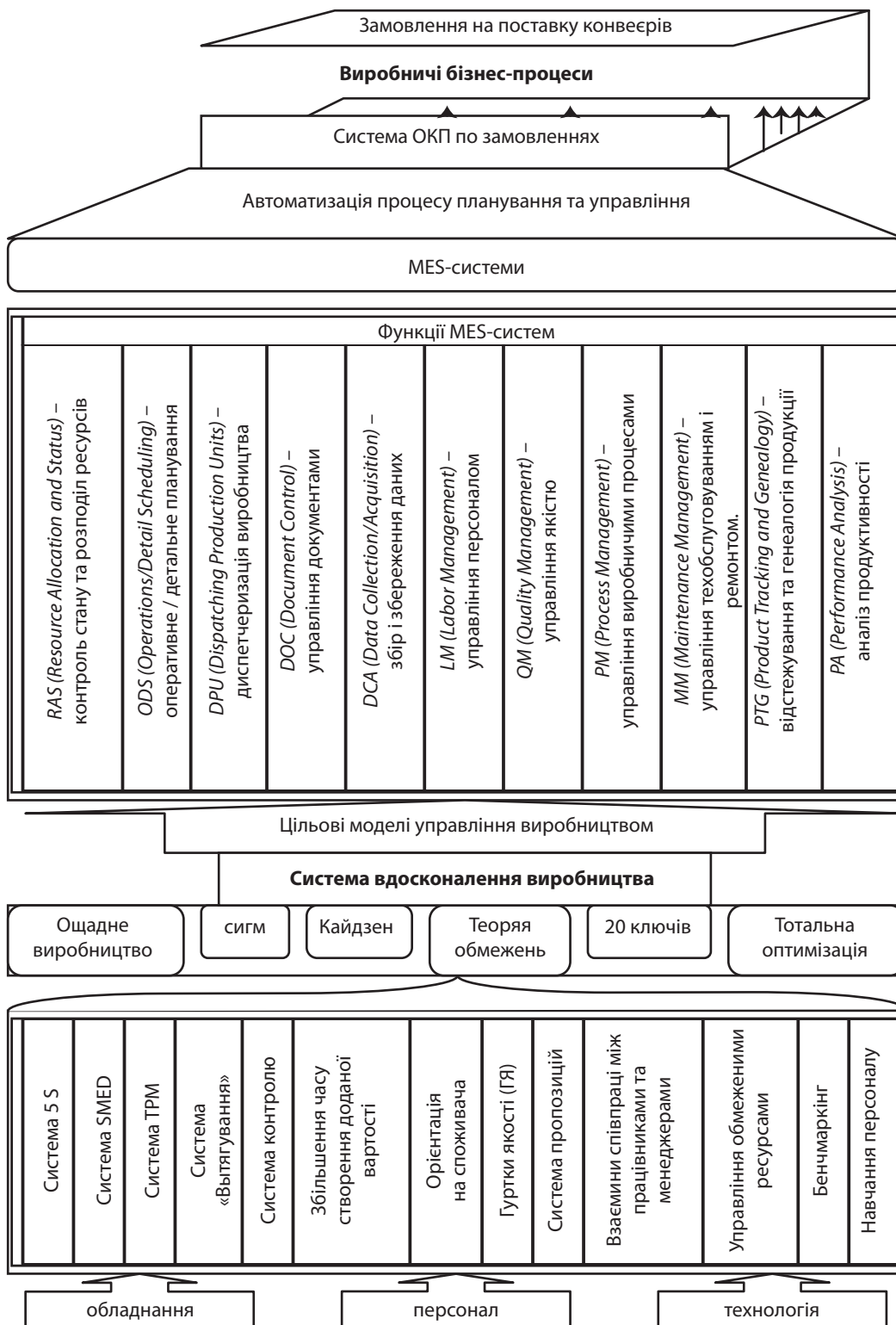


Рис. 1. Система заходів із вдосконалення виробничих бізнес-процесів машинобудівельного підприємства

У результаті аналізу виробничої діяльності конкретного підприємства та інструментів систем кайдзен, «тотальна оптимізація», «20 ключів», «ощадливе виробництво», «шість сигм» і теорії обмежень можна розробити адаптовану систему вдосконалювання виробничих бізнес-процесів виробництва (рис. 1). Єдиною умовою її впровадження є забезпечення безперервного навчання працівників і підтримка постійного інтересу до пошуку нових напрямів розвитку виробничого процесу. Оптимізація внутрішніх виробничих процесів дає змогу підприємству гнучкіше взаємодіяти з постачальниками й замовниками продукції на підприємстві: організувати ритмічну роботу з виробництва й постачання продукції, точніше планувати виробничий процес й управляти ним, підвищуючи його ефективність.

Забезпечити ефективне впровадження запропонованих заходів щодо поліпшення виробничих бізнес-процесів на підприємстві можна, тільки автоматизуючи процеси планування й управління виробничим процесом.

Розглядаючи сучасні інтегровані інформаційно-обчислювальні системи [5; 7; 8; 12] залежно від рівня управління на підприємстві (рис. 2), можна відзначити, що MES-системи охоплюють виробничі бізнес-процеси.

Як зазначає Міжнародна асоціація виробників і постачальників MES-рішень (MESA International) [12], MES (Manufacturing Execution Systems) – це інтегрована інфор-

маційно-обчислювальна система, що поєднує інструменти й методи управління виробництвом у режимі реального часу.

Використовуючи дані рівнів планування й контролю, MES-системи управляють поточною виробничою діяльністю відповідно до замовлень, що надійшли, вимог конструкторської й технологічної документації, актуального стану устаткування, маючи при цьому на меті максимальну ефективність і мінімальну вартість виконання виробничих процесів.

MES-системи, що працюють винятково з виробничою інформацією, дають змогу скоригувати або повністю перерахувати план протягом робочої зміни стільки разів, скільки це потрібно. MES-системи дозволяють оптимізувати виробництво й зробити його більш рентабельним завдяки швидкій реакції на події, що відбуваються, застосовуючи математичні методи компенсації відхилень від планових завдань.

Отже, можна сказати, що поєднання окремих інструментів систем кайдзен, «тотальна оптимізація», «20 ключів», «ощадливе виробництво», системи «шість сигм» і теорії обмежень має привести до зростання операційної ефективності й появи можливості не тільки одержати оперативну картину стану бізнес-процесів в організації, але й узятися за його поліпшення.

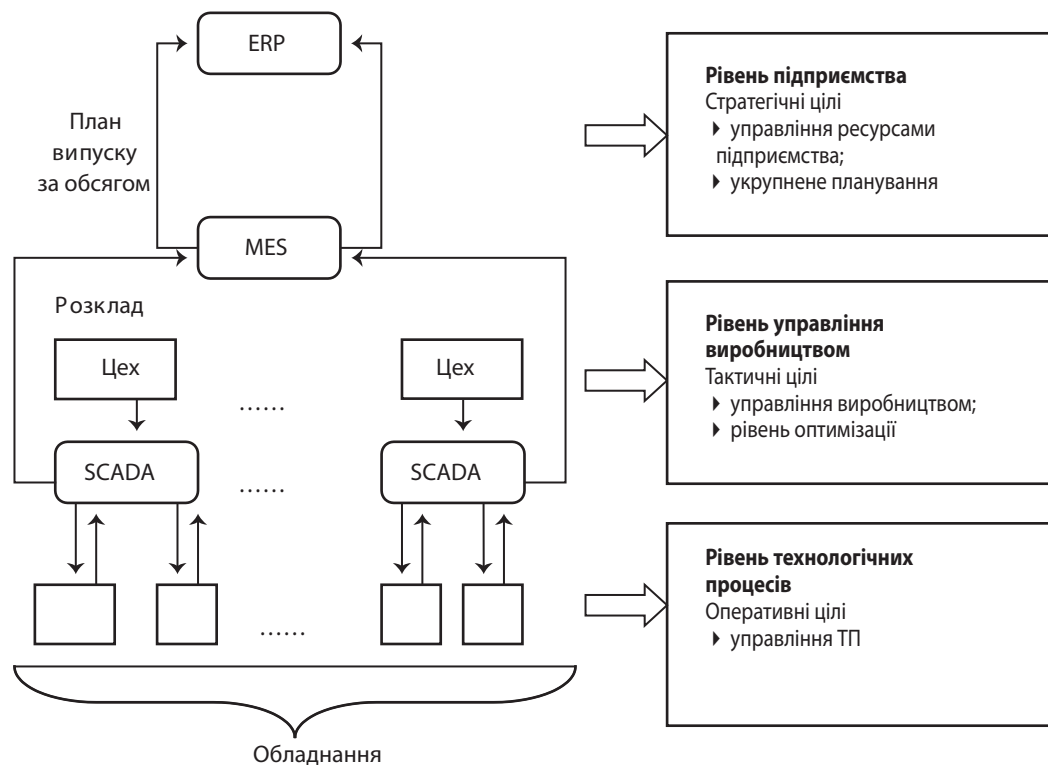


Рис. 2. Рівні управління виробничим підприємством

Література

1. Антонов А. Н. Основы современной организации производства : учебник / А. Н. Антонов, Л. С. Морозова. – М. : Дело и Сервис, 2004. – 432 с.
2. Белашов Л. А. Эффективность производства / Л. А. Белашов – К. : Высшая школа, 1989. – 256 с.
3. Бережливое производство + шесть сигм: достижение рекордных уровней прибыльности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/index.php> Вадан О. Кайдзен. Особенности применения [Электронный ресурс] / О. Вадан. – Режим доступа: <http://bizentropy.biz/articles/83-osobennosti-ispolzovaniya-kajdzen.html>
4. Ватсон Г. Методология «Шесть сигм» для лидеров, или Как достичь 3,4 дефекта на миллион возможностей / Г. Ватсон. – 2006. – 224 с.
5. Граванова Ю. Сколько стоит ERP построить [Электронный ресурс] / Ю. Граванова. – Режим доступа: <http://cnews.ru>
6. Джеймс П. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Вумек П. Джеймс, Джонс Т. Дэниел. – : Альпина Бизнес Букс, 2010 – 474 с.
7. Загидуллин Р. Р. Вопросы интеграции систем управления класса ERP в CALS-проектах на машиностроительных предприятиях / Р. Р. Загидуллин, В. Ц. Зориктуев. – М. : Мехатроника, Автоматизация, Управление, 2004. – 256 с.
8. Игнатов С. Сравняем ERP по ключевым характеристикам / С. Игнатов // Cnews. – 2005. – 30 мая. – 221 с.
9. Кайдзен : ключ к успеху японских компаний / Масааки Имаи ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 274 с.
10. Кизим М. О., Пилипенко А. А., Ялдин І. В. Управління створенням і розвитком видатної корпорації / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, І. В. Ялдин. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 208 с.
11. Монден Я. «Тоета»: методы эффективного управления / Я. Монден. – М. : Экономика, 1989. – 287 с.
12. <http://www.mesa.org/en/>

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.226.44(4)

ПОДАТКИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ РОЗВИНУТИХ КРАЇН

ТИЩЕНКО Олександр Миколайович

доктор економічних наук, професор

АНТОНЕНКО Сергій Вікторович

аспірант

Проблема охорони навколишнього середовища останнім часом набуває особливої актуальності, оскільки сучасна екологічна ситуація може негативно вплинути на прагнення людства до сталого розвитку. За останні 100 років середня температура поверхні Землі зросла на 0,6 °C, здебільшого через накопичення парникових газів в атмосфері [6]. Переважна частина негативних змін у довкіллі відбулася за останні 30–40 років. Усвідомлення небезпеки наявних нині загроз спонукало людство до розробки стратегій безпечного розвитку як на міжнародному рівні, так і на рівні окремих держав.

Думки екологів та економістів сходяться щодо визнання особливих регулювальних властивостей податків у сфері екології. Практику активного застосування податкових важелів у процесі державного регулювання охорони навколишнього середовища відзначали ще на початку 90-х рр. XX ст. Аналіз досвіду розвинутих країн у цій галузі є особливо актуальним у період розвитку екологічного оподаткування в Україні, оскільки це дасть змогу уникнути небажаних соціально-економічних наслідків.

Проведення екологічних податкових реформ, як правило, має малозначну підтримку з боку громадськості. Основна їх ідея полягала у зміщенні податкового тягаря від фактору «праця» до використання природних ресурсів та забруднення довкілля. Такі заходи дали змогу дістати подвійну вигоду: стимулювання заходів з охорони навколишнього середовища та зростання зайнятості. Процес зміни податків почався 1991 р. у Швеції. Реалізація відповідної програми передбачала зменшення податку на доходи громадян та збільшення податку на викиди сірчаних та вуглецевих сполук. Основною метою було обмеження обсягу використання паливних ресурсів, особливо з високим вмістом сірки. Такий напрям реформування було продовжено в Данії та Нідерландах, а наприкінці 90-х рр. минулого століття до них також приєдналися Великобританія, Італія, Німеччина та Франція. Популярність екологічних податкових реформ пояснюється привабливістю осно-

вної мети їх проведення – створення додаткових робочих місць. Це давало змогу послабити соціальну напруженість та вирішити проблему високого рівня безробіття в регіоні. До того ж, позитивні зрушення відбувалися не лише в результаті зменшення податкового тиску на оплату праці, але і як «побічний» соціально-економічний ефект. Перехід від використання первинної сировини у виробництві до вторинної переробки матеріалів, окрім зменшення негативного впливу на довкілля, сприяв зростанню зайнятості. Це пов'язано з тим, що вторинна переробка матеріалів є доволі трудомістким процесом. Перспектива отримання таких еколого-соціально-економічних результатів стала причиною затвердження чотирирічного плану зменшення податків на доходи та збільшення податкових ставок на використання енергоносіїв у Німеччині в 1999 р. [14].

За масштабами реструктуризації податкової системи в 90-ті рр. XX ст. Данія перевершила інші країни Європейського Союзу (ЄС). Уряд цієї країни запровадив податки на використання автомобільного пального, електроенергії, вугілля, а також на остаточне розміщення відходів та вилучення транспортними засобами. Податок, сплачений за придбання автомобіля, у цій країні перевищує вартість транспортного засобу. Упровадження екологічних податків у Нідерландах було спрямовано на скорочення викидів важких металів, що спричинено високим рівнем розвитку промисловості та його концентрації на невеликій території. Станом на 1995 р. реалізація цієї програми забезпечила скорочення викидів на 86% порівняно з 1976 р. [1, с. 299].

Протягом останнього десятиліття елементи реформ упровадили в багатьох європейських країнах, таких як Великобританія, Данія, Нідерланди, Німеччина, Фінляндія та Швеція. Багато країн, які вступили до ЄС, пішли за цим прикладом. Так, у Словенії з 1997 р. на всі енергетичні продукти накладено податок на діоксид вуглецю (CO₂) [16]. В Естонії збільшення акцизних зборів використовувалося для фінансування істотного скорочення прибуткового податку протягом останніх кількох років. Чеська Республіка у 2008 р. провела екологічну податкову реформу, яка передбачає поступове збільшення податкових ставок на більшість паливно-енергетичних продуктів до 2012 р. Додаткові податкові надходження використовують для підтримки державної політики зайнятості [5].

Екологічні податки, що застосовуються в ЄС, можна розділити на чотири основні категорії: енергетика, транспорт, забруднення навколишнього середовища, ресурси [17, с. 349].

Енергетичні податки включають податки на енергоносії для транспортних (бензин і дизельне паливо) і стаціонарних (рідке паливо, природний газ, вугілля та електроенергія) споживачів. Податок на двоокис вуглецю також віднесено до групи енергетичних податків.

Транспортні податки в основному включають податки, пов'язані з володінням і користуванням автотранспортними засобами. До цієї групи також зараховують податки, пов'язані з імпортом, реєстрацією, продажем та використанням транспортних засобів, включаючи літаки, човни.

Остання група, «податки за забруднення/податки за використання ресурсів», включає дві відповідні підгрупи. Першу становлять податки на визначені (розраховані) викиди в повітря та воду, зберігання (тимчасове розміщення) твердих відходів, шумове забруднення. До цієї групи не належить податок на двоокис вуглецю, оскільки його зачислено до групи енергетичних податків. Друга підгрупа включає в себе будь-які податки, пов'язані з добуванням або використанням природних ресурсів. При цьому податки на видобуток енергоносіїв (нафти, газу) класифіковано як податки за використання ресурсів (неенергетичні), а платежі, пов'язані з використанням джерела енергії, – як енергетичні податки. Фіскальна значимість окремих видів екологічних податків за країнами значно відрізняється від середніх показників у ЄС (рис. 1) [17, с. 117].

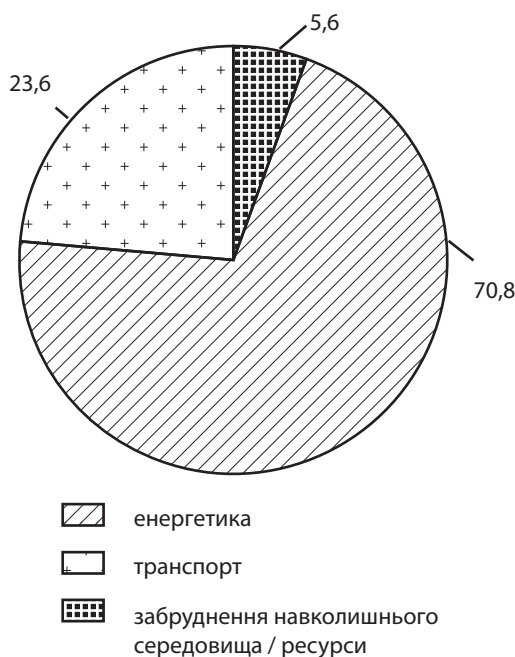


Рис. 1. Структура надходжень від екологічних податків у ЄС

Переважаючі енергетичні податки характерно для більшості держав, проте в деяких країнах частка транспортного податку є доволі великою. Наприклад, на Кіпрі, Мальті та Ірландії вони формують близько половини надходжень екологічних податків. У Данії транспортний податок акумулює майже таку саму суму доходів, як і енергетичний податок, але, на тлі високого рівня податку на забруднення навколишнього середовища та ресурсних податків, на нього припадає лише третина доходів.

Переважаючий податок на паливо є характерним для нових членів ЄС: у більшості цих країн його частка становить більш ніж 90% надходжень енергетичних податків. Винятками є Кіпр і Польща, для яких значення цього показ-

ника не перевищує 80%. Така однорідність стосовно переважання податку на паливо серед нових країн ЄС пояснюється тим, що вони використовують зменшені ставки для оподаткування інших видів енергоресурсів, таких як електроенергія та природний газ. Оскільки електроенергія та природний газ практично не підлягають оподаткуванню, обсяг надходжень від будь-якого енергоресурсу, крім нафти, є низьким. Виняток становить Польща, де ставка акцизного збору на електроенергію в 10 разів перевищує середній рівень нових членів ЄС. Тому 10% надходжень від енергетичних податків у Польщі забезпечується оподаткуванням електроенергії [18, с. 151].

Варто зазначити, що порівняння фіскальної ефективності оподаткування енергоносіїв між країнами тільки на основі показників обсягу надходжень не є коректним. Однакові обсяги податкових надходжень не завжди свідчать про рівність відповідних ставок оподаткування. Країни з більшою енергомісткістю ВВП та нижчими ставками оподаткування енергоносіїв можуть демонструвати обсяг акумульованих коштів, що відповідатиме рівню іншої країни зі значно меншою енергомісткістю і більшими ставками податків. Аналіз показника податкових надходжень на одиницю спожитої енергії свідчить про значні відмінності та поступове скорочення оподаткування енергоносіїв. У період з 1995 до 2000 рр., після різкого підвищення оподаткування, кінцеве споживання енергії зростало нижчими темпами, ніж економіка в цілому, що свідчить про підвищення ефективності використання енергії. У 2000 р. реальний податковий тягар на енергоносії почав скорочуватися і зростання енергоефективності сповільнилося. Це дає підстави вважати, що оподаткування відіграло значну роль у стимулюванні енергоощадження, разом з іншими структурними факторами [7].

Скорочення оподаткування праці завдяки збільшенню екологічних податків, яке передбачають «зелені реформи», насправді не завжди наявне, принаймні в практиці його реалізації в ЄС. Однак подібна тенденція простежується на рівні середнього показника. За період 2000–2007 рр. в окремих країнах податкове навантаження на працю було скорочено, а на енергію – збільшено. Подібні зміни відбулися в Естонії, Ірландії, Литві, Нідерландах, Німеччині, Словаччині та Швеції [17, с. 124].

Елементи екологічного податкового регулювання посіли значне місце в рамках програм щодо подолання фінансової кризи. Так, основу антикризових заходів у США становив затверджений сенатом пакет економічних стимулів Б. Обама, згідно з яким 100 млрд дол. спрямовано на підвищення енергоефективності та розвиток програм використання поновлюваних джерел енергії, у тому числі: 20 млрд – на покриття податкових пільг, 30 млрд – для інвестицій в інтелектуальні технології і 10 млрд – на підвищення енергоефективності будівель громадського сектору. В Американській асоціації сонячної енергетики прогнозують, що більш ніж чверть працівників США до 2030 р. зможе працювати в «зеленому секторі» [11].

У більшості країн-членів ЄС (Великобританія, Данія, Ірландія, Італія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди,

Німеччина, Румунія, Словенія, Угорщина, Фінляндія, Франція, Чехія, Швеція) у межах антикризових заходів також запроваджено нові фінансові інструменти: податки на екологічно шкідливу діяльність і податкові стимули для охорони навколишнього середовища. У деяких країнах вирішено встановити рівень оподаткування власників транспортних засобів, залежно від обсягу викидів CO₂ (Мальта, Німеччина). У Нідерландах, розраховуючи податок з власників транспортних засобів, окрім обсягу викидів враховують також вартість автомобіля. В Ірландії внесено зміни в систему оподаткування транспортних засобів, що мають сприяти підвищенню ефективності автомобільного парку, а також стимулювати перехід до передових гібридних та електричних транспортних засобів. У Люксембурзі скасовано вирахування сплаченого податку на автотранспортні

засоби із суми корпоративного податку. Однак не всі заходи, які вжили країни-члени ЄС в цій галузі, спрямовано на екологізацію економіки. Так, у лютому 2009 р. в Румунії було зменшено нещодавно підвищену ставку податку за забруднення навколишнього середовища автомобілями. У Греції тимчасово зменшено податок за реєстрацію автомобілів [13].

Екологічний напрям реформування податкових систем європейських країн було продовжено під час розроблення програм післякризового розвитку та стабілізації. Зміни позначилися на трьох категоріях екологічних податків: енергетика, транспорт, забруднення навколишнього середовища. Особливості реформування системи податкових важелів зумовлено набором чинних податків та прераференцій, уведених у рамках антикризових заходів (табл. 1).

Таблиця 1

Заходи податкового регулювання природоохоронного спрямування європейських країн у посткризовий період [18, с. 30–48]

Категорія податків	Країна	Дата впровадження	Сутність змін
1	2	3	4
Енергетика	Болгарія	2010 р.	Підвищення акцизу на електроенергію (для промислових потреб) та вугілля
	Греція	2009 р.	Збільшення податків на паливо
		2010 р.	Запровадження акцизів на електроенергію
		2011 р.	Упровадження «зеленого податку» на викиди CO ₂
	Данія	2010 р.	Підвищення податків на енергоносії, за винятком бензину й дизельного пального, на 15% для підприємств та домашніх господарств
	Естонія	2009 р.	Підвищення акцизу на паливо на 10–127%
		2010 р.	Підвищення акцизу на паливо на 5–64% Підвищення акцизу на електроенергію на 40%
	Ісландія	2009 р.	Підвищення акцизів на паливо на 12,5%
		2010 р.	Підвищення акцизів на паливо на 3–12%
	Латвія	2010 р.	Запровадження акцизу на природний газ, що використовується для опалення та заправки автомобілів
	Литва	2009 р.	Підвищення акцизів на бензин Зниження акцизів на дизельне пальне з 1 серпня 2009 р. до 2011 р.
	Румунія	2009 р.	Підвищення акцизу на паливо
	Словаччина	2010 р.	Зниження акцизів на дизельне пальне
	Словенія	2009 р.	Збільшення акцизів на бензин та мастило
Угорщина	1 липня 2009 р.	Підвищення акцизу на бензин – 5,3%, на дизельне пальне – 6,5%	
	1 січня 2010 р.	Додаткове збільшення акцизів: бензин – 10%, дизельне пальне – 7,6%. Ставка енергетичного податку зросла на 17%	
Транспорт	Греція	2009 р.	Збільшення податку з власників транспортних засобів (до 300 євро). Розрахунок здійснюється на основі даних про об'єм двигуна і вплив на навколишнє середовище. Упроваджено додатковий податок на дороги в розмірі від 150 до 650 євро. Платниками цього податку є власники автомобілів і мотоциклів з великим робочим об'ємом двигуна
	Нідерланди	2009 р.	Базою для розрахунку величини транспортного податку стає не ринкова ціна, а обсяг викидів CO ₂ . Скасовано податок на авіаквитки

1	2	3	4
Забруднення	Ірландія	9 грудня 2009 р.	Упроваджено податок на викиди вуглецю (Carbon Tax) у розмірі 15 євро за т бензинового та дизельного пального
		1 травня 2010 р.	Оподаткуванню вуглецевим податком підлягають газ, зріджений газ, мазут та природний газ
	Ісландія	2010 р.	Уведено тимчасовий податок на викиди вуглецю
	Румунія	2009 р.	Зменшення податку на забруднення для транспортних засобів.

Упровадження екологічних податків є одним з найбільш ефективних та поширених напрямів податкового регулювання охорони навколишнього середовища. Дія таких податків здебільшого спрямована на зменшення обсягу забруднення шляхом дестимуляції відповідних видів діяльності та споживчого попиту на продукцію, виробництво та споживання якої шкодить довкіллю. Тобто екологічні податки стримують розвиток небезпечних та стимулюють перехід до альтернативних, більш прогресивних виробничих процесів.

Досвід податкового регулювання охорони навколишнього середовища розвинутих країн свідчить про можливість комплексного стимулювання природоохоронної діяльності. Окрім упровадження додаткових податків, у конструкцію вже наявних податків, найбільш відчутних для платника, вводять спеціальні пільги. До них належать пільги з податку на прибуток корпорацій, податку на додану вартість, транспортного податку та податку з доходів фізичних осіб (табл. 2).

Найбільшого розповсюдження набули пільги з податку на прибуток корпорацій, такі як податкова знижка, податковий кредит, прискорена амортизація інвестицій капітального характеру та звільнення від оподаткування окремої категорії платників, що відповідають встановленим критеріям. Зазначені пільги стосуються витрат природоохоронного призначення.

Не менш важливим напрямом податкового регулювання, який здатен забезпечити мінімізацію антропогенного впливу на довкілля, є стимулювання ощадливого використання вичерпних ресурсів з подальшим переходом до невичерпних видів. У першу чергу це стосується паливно-енергетичних ресурсів. Вирішується це завдання завдяки введенню спеціальних ресурсних податків, як правило, з прогресивною шкалою, та встановленню пільг, щоб додатково простимулювати ощадливе використання ресурсів.

Прикладом ефективного ресурсного оподаткування може бути впровадження податку на воду в Португалії. Перевищення неоподаткованого мінімуму (місячний обсяг споживання води на рівні 25 куб. м) призводить до виникнення податкового зобов'язання. Його розмір збільшується втричі щоразу, коли місячний обсяг споживання перевищує відповідний показник за попередній період [1, с. 299].

Щоб простимулювати використання поновлюваних джерел енергії, на Мальті було запроваджено податкові пільги для виробників фотоелементів. У Франції для цих цілей уряд офіційно схвалив податкові пільги для юридич-

них осіб. Від 1 січня 2005 р. для них діє податковий кредит за енергоощадження та використання поновлюваних джерел енергії. Ставка податкового кредиту зросла з 40 до 50% на обладнання з виробництва енергії від поновлюваного джерела, а також на деякі види теплових насосів, у результаті чого обсяги продажу такого обладнання різко зросли [2]. Усі компанії, що зареєстровані у Франції, сплачують податок на прибуток у розмірі 37%. Новостворені компанії, що мають сумарний річний оборот коштів менше 10 млн євро мають право сплачувати прибутковий податок за ставкою 19%, якщо вона не є панівною в групі компанії. Підприємства, що діють у сфері, або обслуговують сферу енергоощадних технологій, узагалі звільняють від сплати корпоративного прибуткового податку [3]. Прискорена амортизація, що передбачає 100%-ве списання протягом перших 12 місяців, доступна для програмного забезпечення, встановленого обладнання для запобігання повітряного й водного забруднення та енергоощадного обладнання [12, с. 673].

Прискорену амортизація як засіб податкового стимулювання впровадження енергоощадних технологій використовують і у Великобританії, але з відчутним обмеженням. Річну ставку амортизації у 100% застосовують лише для того енергоощадного обладнання, яке раніше не використовували [12, с. 206]. Натомість у Болгарії норма амортизації в 50% застосовується до будь-якого типу енергоощадного обладнання [18, с. 166].

На сьогодні екологічне оподаткування охоплює більшість деструктивних видів діяльності. Залежно від регіональних особливостей та масштабу локальних екологічних проблем, уряд кожної країни визначає специфіку та обсяг оподаткування. Елементи екологічних реформ у різній мірі впровадили всі члени ЄС. Динаміка й структура надходжень від застосування екологічних податків свідчить про можливість варіювати подібні методи регулювання відповідно до стратегії та рівня розвитку країни. Глобальна фінансова криза та поширення економічного спаду призвели до появи сумнівів стосовно можливості створити екологічно безпечну економіку. З одного боку, економічний спад може надовго зупинити екологічний напрям в економіці разом з податковими заходами щодо його стимулювання. До того ж, пошук шляхів виходу з фінансової кризи відвернув увагу від розвитку екологічно чистої енергетики та масштабних інвестицій у мінімізацію впливу економічної діяльності на клімат. З іншого боку, реформування глобальних ринків створює унікальні можливості для розвитку екологічного

Таблиця 2

Основні напрями податкового стимулювання природоохоронних заходів у розвинутих країнах

Сфера	Суб'єкт	Стимулювання фізичних осіб	Стимулювання юридичних осіб
Будівництво та ремонт житла		Італія: з 2010 р. до 2012 р. діє податкова знижка для власників будинків, які відповідають встановленим екологічним стандартам. Максимальний обсяг – 36 тис. євро на кожен будинок [18, с. 214]	Австралія: з 1 липня 2011 р. починає діяти податкова знижка для підприємств, які інвестують кошти в будівництво «зелених будинків». Величина податкової знижки – 50% інвестованих коштів або вартості будівництва. Вартість проекту для держави близько 1 млрд дол США. Очікуване скорочення викидів парникових газів – 10% [10]
		США: податковий кредит з федерального податку на доходи фізичних осіб у розмірі 30% витрат на обладнання екологічно безпечного приміщення, що розташоване на території США і використовується як житло цього платника. У разі, коли федеральний податковий кредит перевищує податкові зобов'язання платника, суму перевищення можна перенести на наступний рік (до 2016 р. включно) [8]	США: з 2006 р. до 2008 р. діяла податкова знижка (1,8 дол США за квадратний фут уведених в експлуатацію будівель). База – площа будівель, які давали змогу скорочувати обсяг викидів принаймні на 50% [9]
Транспорт		Бельгія: податковий кредит у розмірі: 15% вартості транспортного засобу, якщо обсяг викидів не перевищує 105 г CO ₂ на 1 км шляху (максимальний розмір – 4 270 євро); 3% вартості – якщо обсяг викидів міститься в межах 105–115 г CO ₂ на 1 км шляху. (максимальний розмір – 800 євро) [18, с. 166]	Бельгія: податкова знижка у розмірі 120% вартості транспортних засобів, які мають нульовий обсяг шкідливих викидів в атмосферу. Можливість зменшення об'єкта оподаткування на вартість пального для автомобілів, яке використовується у виробничих цілях, обмежено зі 100 до 75%, а для автомобілів з високим рівнем викидів – до 50% [18, с. 167]
		Канада: з 2006 р. діє податковий кредит з податку на доходи фізичних осіб, до складу якого дозволено зарахувати всі витрати на проїзд у громадському транспорті (автобуси, метро, приміські поїзди та пороми). Зазначені витрати не підлягають відшкодуванню, а можуть бути використані лише для зменшення податкового зобов'язання фізичної особи у поточному році [4].	
		Нідерланди: з 2010 р. діє податкова знижка (750 євро) для покупців нових екологічно безпечних автомобілів з податку, який сплачується за придбання автомобіля [18, с. 41]	
		США: податковий кредит з федерального податку на доходи фізичних осіб, який становить від 2 500 дол до 7 500 дол США, залежно від ємності електричної батареї, яку встановлюють на транспортний засіб. Поширюється винятково на нові транспортні засоби, придбані в період з 31.12.2009 р. до 31.12.2011 р., маса яких не перевищує 14 000 фунтів, які мають чотири або більше коліс та електричну батарею ємністю не менше ніж 4 кВт-години, що заряджається від зовнішнього джерела електроенергії. Очікується можливість підвищення ефективності використання палива в міському режимі експлуатації на 50%, а в комбінованому – на 25% [19]	

оподаткування у світових масштабах, наслідком чого може стати поступовий перехід до більш надійних та безпечних виробничих процесів.

Масштаб сучасних екологічних загроз, у поєднанні з постійним зростанням популярності податкових засобів їхнього вирішення, дають підстави вважати, що вже найближчим часом варто очікувати підвищення частки екологічних податків у загальній сумі податкових надходжень. При цьому скорочення абсолютних показників надходжень від екологічного оподаткування може виявитися позитивною динамікою. У деяких випадках це може бути свідченням зменшення об'єкта оподаткування (обсягу забруднення, масштабу руйнівного впливу на довкілля), а відповідно й дієвості податкових важелів державного регулювання охорони навколишнього природного середовища.

Серед недоліків змін, які провели європейські країни щодо оподаткування екологічно шкідливих видів діяльності, варто виділити те, що їх дію передусім оцінюють на основі фіскальної ефективності, а не зменшення негативного впливу на довкілля. Ураховуючи збільшення кількості екологічних податків та їхньої питомої ваги в загальній сумі податкових надходжень, з'являється можливість збільшити обсяг фінансування природоохоронних заходів. Натомість більшу частину акумульованих коштів доволі часто використовують для подолання інших соціально-економічних проблем (особливо під час кризи). Такі висновки підтверджує низький рівень упевненості керівників підприємств у цільовому використанні сплачених коштів [15]. З іншого боку, це є додатковим стимулом для збільшення обсягу інвестицій у безпечні для навколишнього середовища технології, що дає право принаймні частково компенсувати ці витрати зменшенням податкового зобов'язання. Позитивний ефект мали дії урядів стосовно стимулювання екобезпечної поведінки фізичних осіб. Завдяки цьому поступово формується суспільна позиція: усвідомлення небезпеки й негативне ставлення до використання матеріалів та продукції, що можуть зашкодити довкіллю. Найбільшого поширення набули податкові стимули в транспортній та будівельній галузях. Подібні заходи заслуговують особливої уваги стосовно можливості та потреби їхнього використання в Україні.

Адаптація досвіду зарубіжних країн у сфері податкового регулювання охорони довкілля має відбуватися з урахуванням як позитивних, так і негативних наслідків використання різних інструментів, з дотриманням основної ідеї «зелених» податкових реформ – перенесення податкового навантаження на екологічно деструктивні процеси. Водночас, екологічне оподаткування не має перетворюватися на джерело покриття непередбачених витрат. Навпаки, екологічні податки повинні стати формою співпраці держави та платників для скорочення антропогенного навантаження на навколишнє середовище. Кошти підприємств при цьому дають змогу компенсувати недостатній обсяг державного фінансування природоохоронних витрат. Економічно виправданими такі витрати стають для підприємства не лише завдяки скороченню об'єкта оподаткування екологічним податком, але й завдяки заохочувальному скоро-

ченню податкового зобов'язання з інших податків на суму завданих витрат, або її частину. Цей процес є взаємовигідним лише за умови стабільності та послідовності дій обох сторін. Держава також має взяти на себе обов'язок фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, у той час як підприємство, упроваджуючи цю технологію, частково компенсуватиме вартість таких розробок. Це має вплинути на інвестиційну привабливість екологічно безпечних проектів завдяки скороченню терміну їхньої реалізації. Екологізація податкової системи України повинна набути комплексний характер, що забезпечить досягнення намічених цілей соціально-економічного розвитку.

Література

1. Браун Л. Экономика : как создать экономику, оберегающую планету / Л. Браун ; [пер. с англ.] – М. : Весь мир, 2003. – 392 с.
2. В отличие от предыдущих лет, кондиционерная кампания 2008 года в Японии началась еще зимой 2007 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.c-o-k.com.ua/content/view/1240/53>
3. Опис юрисдикції – Франція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wenzel.ru/registr_ec_france_inf.html
4. About the federal tax credit for public transit passes [Electronic resource]. – Access mode: http://www.transitpass.ca/about_e.asp
5. Botman D. Tax and pension reform in the Czech Republic – Implications for growth and debt sustainability [Electronic resource] / D. Botman, A. Tuladhar. – Access mode: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08125.pdf>
6. Climate Change and Biodiversity. Technical Paper V / [H. Gitay, A. Suárez, R. Watson, D. Dokken eds.]. – Geneva, Switzerland : IPCC, 2002. – 86 p.
7. Energy for a sustainable future. The secretary-general's advisory group on energy and climate change: summary report and recommendations. 28 April 2010. New York [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.un.org/wcm/webdav/site/climatechange/shared/Documents/AGECC%20summary%20report%5B1%5D.pdf>
8. Federal tax credits for consumer energy efficiency [Electronic resource]. – Access mode: http://www.energystar.gov/index.cfm?c=tax_credits.tx_index
9. Federal tax credits for energy efficiency [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.business.gov/manage/green-business/energy-efficiency/get-started/tax-credits.html>
10. Gillard J. Tax breaks for green buildings [Electronic resource] / J. Gillard. – Access mode: <http://www.scribd.com/doc/34817384/Tax-Breaks-for-Green-Buildings>.
11. Jackson R. Is the Green economy coming? / R. Jackson The Association of Chartered Certified Accountants. – 2009. – February [Electronic resource]. – Access mode: http://www.accaglobal.com/pubs/general/activities/library/sus_pubs/tech-tp-gec.pdf.
12. Kesti J. Editor L.L.M. European Tax Handbook / J. Kesti. – Amsterdam : IBFD Publikations BV, 2003. – 720 p.
13. Non-paper «green elements from member states' recovery plans» [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/environment/integration/pdf/recovery_plans.pdf
14. Roodman D. M. Environmental Shifts Multiplying / D. M. Roodman. – New York : W. W. Norton & Company, 2000. – P. 138–139.

15. Schofeld M. Appetite for change. Global business perspectives on tax and regulation for a low carbon economy [Electronic resource] / M. Schofeld. – Access mode: <http://www.greenbiz.com/business/research/report/2010/06/02/appetite-change>.
 16. Speck S. Energy taxation and green tax reform in Central and Eastern Europe [Electronic resource] / S. Speck, J. McNicholas, N. Jackson. – Access mode: <http://www.mzp.cz/www/zamest.nsf/0/004cac35?OpenDocument>
 17. Taxation trends in the European Union – Data for the EU Member States and Norway / European Commission. – Luxembourg : Publications office of the European Union, 2009 – 384 p.
 18. Taxation trends in the European Union – Data for the EU Member States, Iceland and Norway / European Commission. – Luxembourg : Publications office of the European Union, 2010 – 430 p.
 19. Timken M. New tax incentives and benefits make hybrid cars more appealing than ever [Electronic resource] / M. Timken. – Access mode: <http://environment.about.com/od/greenlivingdesign/a/hybridcars.html>
-

УДК 336.77

БЮРО КРЕДИТНИХ ІСТОРІЙ: ЕВОЛЮЦІЯ, СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК МОЖЛИВОСТЕЙ

Прокопенко Валерія Юрївна

кандидат економічних наук, доцент

Оптимізація та мінімізація кредитних ризиків на ринку кредитних послуг є доволі актуальним питанням і сьогодні. Одним із варіантів розв'язання порушеної проблеми є робота фінансових установ з бюро кредитних історій (БКИ).

Для започаткування культури кредитних відносин та для зменшення кредитних ризиків з'явилися на українському фінансовому просторі такі фінансові інституції, як бюро кредитних історій, або кредитні бюро, як ще їх називають.

Проблеми мінімізації кредитних ризиків у своїх працях розглядали такі вчені, як В. Гець, Л. Примостка, О. Васюренко, М. Савлук, О. Яременко. Проблемам банківського сектора присвятили роботи М. Алексеєнко, О. Барановський, А. Даниленко, О. Лаврушин, В. Лагутін, А. Семенов, Н. Шелудько та інші.

Бюро кредитних історій в Україні працюють відносно недавно, на відміну від інших країн світу. Розглянемо коротко еволюцію становлення бюро кредитних історій у розвинутих країнах світу.

Кредитні бюро почали свою діяльність ще в XIX ст. Перше таке приватне бюро виникло у 1860 р. в Австрії. Потім, у 1890 р., кредитні бюро з'явилися в США та Швеції, а згодом – у Фінляндії (1900), ПАР (1901), Канаді (1919) і Німеччині (1927). Значного поширення кредитні бюро набули в післявоєнний період, коли вони почали діяти і в багатьох інших країнах: в Аргентині й Уругваї (1950), Великобританії (як агенції – у 1960), Ірландії (1963), Нідерландах і Японії (1965), Швейцарії (1968), Данії (1971), Південній Кореї (1985), Бельгії й Норвегії (1987), Італії (1990), Іспанії (1994).

Кредитні бюро створювали для забезпечення надійного функціонування кредитного ринку та стабільності банківської системи.

У Сполучених Штатах Америки законодавче регулювання діяльності кредитних бюро забезпечено Federal Fair Credit Reporting (FCRA). Два урядові органи ділять відповідальність за точність даних кредитного бюро: Федеральна торгова комісія (FTC), яка здійснює нагляд за бюро споживчого кредиту, та офіс Контролера валюти (OCC), що регулює й контролює всі національні банки щодо повідомлень кредитним бюро. Найбільше інформації щодо кредитування зібрано і зберігається в чотирьох національних кредитних агентствах: Experian, Equifax, TransUnion і Innovis, які є приватними підприємствами, що отримують прибуток від надання кредиторам інформаційних послуг [5].

У Великобританії функціонують три кредитних агенції: Experian, Equifax і Callcredit. Банки співпрацюють з однією чи більше агенціями, щоб гарантувати якість даних. Діяльність кредитних агентств регулює закон Consumer Credit Act, ухвалений 1974 р.

У багатьох європейських країнах, а також у Японії кредитні бюро створено як приватні компанії, що належать консорціуму кредиторів. Але це зовсім не означає, що така практика характерна для всіх. У Фінляндії та Бельгії вони керовані або ліцензовані урядовими агентствами. У Німеччині найбільшим бюро кредитних історій є Schufa, що об'єднує вісім регіональних самостійних товариств. Їхніми власниками й одночасно партнерами є банківські, лізингові, будівельні, торгові структури, що надають фізичним особам грошові або товарні кредити споживчого характеру. У Російській Федерації регулювання і контроль за діяльністю бюро кредитних історій здійснює Федеральна служба з фінансових ринків, яка також веде реєстр таких бюро, що на 01.02.2008 р. налічує 30 бюро кредитних історій [5].

Як важливий елемент системи управління ризиками кредитні бюро діють достатньо результативно. Так, у Німеччині, за оцінкою представника компанії Infoskor Маркуса Лемника, система бюро кредитних історій економить банкам близько 1 млрд євро на списанні неповоротних кредитів.

Аналіз міжнародного досвіду свідчить, що для ефективного функціонування кредитного ринку діяльність такого інфраструктурного інституту, як кредитне бюро, у край потрїбна [9].

Організація і функціонування кредитних бюро має ґрунтуватися на сучасній інформаційній системі, що забез-

печує збирання, оброблення і поширювання інформаційних даних про юридичних і фізичних осіб – одержувачів кредитів. Ця робота, зазвичай, здійснюється таким чином:

- кожного місяця всі кредитні установи подають до кредитного бюро дані про стан кредитних рахунків своїх клієнтів;
- у базу даних кредитного бюро вводять всі легальні повідомлення про банкрутства, судові процеси, податкові пільги й іншу потенційно корисну інформацію; схожу інформацію збирають або саме бюро, або підрядники;
- програмне забезпечення, що використовується в кредитних бюро, дає змогу зіставляти кожну нову інформацію про клієнта з уже наявною в базі даних і вносити потрібні зміни;
- кредитне бюро на кожного позичальника формує спеціальну картотеку і гарантує максимальну безпеку інформації, допуск до якої отримують тільки особи, що мають на те спеціальний дозвіл; при цьому кожен допуск до бази даних обов'язково реєструють.

Найважливішим для кредитних бюро є захист інформації, адже не є таємницею, що від викрадення, пошкодження та викривлення інформації про кредитні історії фінансові установи і позичальники зазнають істотних збитків. Так, 28.10.2003 р. Федеральні органи США оголосили про те, що в Experian було викрадено 43 000 кредитних історій. Викрав дані колишній працівник ІТ-компанії, яка розробляла програмне забезпечення для кредитних бюро. Загалом збитки внаслідок викрадення становили 10 млн дол США.

Розповсюдження інформації бюро здійснюють за певну плату на запити кредитних установ, які дуже швидко отримують відповідь з інформацією про потенційного клієнта. Зміст інформації про фізичних і юридичних осіб – потенційних позичальників, надаваний кредитній установі, залежить від:

- країни їхнього мешкання;
- даних про рахунки, які надають кредитні установи;
- можливості доступу до офіційної інформації тощо.

Практично в усіх країнах діяльність кредитних бюро має відповідати вимогам інформаційної безпеки. Її будують так, щоб робота бюро відповідала законодавству про банківську таємницю і не порушувала особистих прав і свобод громадян [5].

Суспільно-правові відносини, що виникають у сфері збирання, зберігання, захисту та використання інформації про виконання особами грошових зобов'язань, регулює Закон «Про організацію формування та обігу кредитних історій», ухвалений 23 червня 2005 р. за № 2704-IV і чинний від 29 січня 2006 р. Цей закон визначає правові та організаційні засади формування і ведення кредитних історій, права суб'єктів кредитних історій та користувачів бюро кредитних історій, вимоги до захисту інформації, що становить кредитну історію, порядок утворення, діяльності та ліквідації бюро кредитних історій [1]. У законі діє більшість

норм, реалізованих у США в 1996 р. в Законі «Про надання достовірної кредитної інформації» – Fair Credit Reporting Act.

Порівнюючи вимоги до достовірності інформації в Україні та США, експерти зазначають, що в Україні поки що не реалізовано цілої низки норм, які містяться в FCRA.

1. Українські кредитори не зобов'язані повідомляти споживачам про несприятливі дії, здійснені після отримання кредитного звіту, зокрема про відмову у видачі кредиту, погіршення умов кредитування, терміну, суми, відсоткової ставки. Це саме стосується неінформування кредитором позичальника про інші законні права споживача, включаючи право на звернення в бюро за одержанням безкоштовної копії звіту, щоб перевірити його достовірність чи повноту даних у ньому, а також, у разі потреби, право на спростування інформації.
2. Закон не забороняє кредиторам, постачальникам інформації далі надавати її в бюро, якщо їхні звіти є недостовірними.
3. Закон не зобов'язує постачальників в автоматичному режимі повідомляти кредитне бюро про факти ідентифікаційного шахрайства з рахунком клієнта. Отже, коригування інформації в кредитному файлі може запобігти на невизначено тривалий термін від моменту їхнього виявлення зловживанням, що їх чинять треті особи над кредитними коштами і добрим ім'ям клієнта.
4. У Законі немає вимоги до бюро стосовно розроблення й використання «стандартної» форми кредитного звіту, що зробило б його максимально інформативним, зрозумілим, стандартизованим і зручним клієнтові для розуміння.

Кредитним бюро заборонено збирати та зберігати в кредитних історіях інформацію про фізичних осіб щодо їхньої національності, расового та етнічного походження, політичних поглядів, релігійних і філософських переконань, стану здоров'я, членства в партіях та інших громадських організаціях.

Кредитні бюро надають інформацію з кредитних історій у формі кредитних звітів. Кредитний звіт є одним із найважливіших інформаційних джерел про кредити позичальника та інші історичні дані. Кредитний звіт є підсумковою інформацією, яка характеризує фінансовий стан позичальника, кредитоспроможність і платіжну дисципліну.

Схема роботи бюро кредитних історій така. Кредитори постачають бюро даними про своїх клієнтів. Кредитне бюро зіставляє їх з інформацією, одержаною з інших джерел (суду, державних реєстраційних та податкових органів і т. ін.), і формує картотеку на кожного позичальника, причому всю інформацію, що надходить у кредитну історію, бюро зводить до певного бала, що визначає, з якою імовірністю позичальник виплатить наданий йому кредит. Створення такої бази даних є дуже важливим. Це одна з головних систем, яка примусить позичальників турбуватися про свою репутацію. Тому українським громадянам та підприємствам слід уже тепер узятися до формування своїх

кредитних історій, адже їм не вдасться залишитися осторонь цього процесу.

Але ж не всім позичальникам до вподоби існування кредитних бюро. Багато кого турбує те, наскільки буде захищено інформацію, яка зберігається в кредитних історіях. Тому стимулом для громадян можуть бути 100%-ві гарантії відсутності витоку даних, легальності і якості інформації, яка надається.

Користувачами бюро можуть бути не тільки банки, небанківські фінансові установи, а й інші суб'єкти господарської діяльності, які надають послуги з відстроченням платежу або надають майно в кредит. Зокрема, послугами БКІ уже цікавляться мобільні оператори, які планують давати позики на користування мобільним зв'язком. Щоб отримати інформацію, треба укласти з БКІ договір і сплатити вартість послуги. За попередніми даними, одне звернення до бази даних коштуватиме від 2 до 10 гривень. Ціна залежить від обсягу інформації в запиті користувача.

У кредитному бюро можна запитати кредитний звіт лише в разі, коли є запит на кредит. Банк перевіряє вашу кредитну історію, коли ви звертаєтесь до нього з проханням про отримання кредиту.

Згідно із Законом України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» інформація про те, як позичальник виплачує кредит, потраплятиме в бюро автоматично за умови наявності договору про співпрацю між бюро і банком. Щодо Закону «Про інформацію», який забороняє збирати відомості про громадянина і надавати їх третім особам без його згоди, то перед оформленням кредиту банки беруть у позичальників письмову згоду про надсилання даних у бюро кредитних історій.

У той самий час чинне законодавство в рамках Закону України «Про банки і банківську діяльність» дозволяє банкам обмінюватися загальною інформацією про позичальників, потрібною для ухвалення рішень про надання третім особам кредитів і банківських гарантій без будь-яких дозволів позичальника. Клієнт зможе одержати кредит і в разі відмови надати дозвіл на доступ до його кредитної історії. Але в такій ситуації банк має право відповідним чином врахувати можливі ризики, що, швидше за все, вплине на розміри процентної ставки.

Згідно із Законом України «Про організацію формування та обігу кредитних історій», банк зобов'язаний повідомити клієнта, у яке саме бюро «пішла» інформація про нього.

Також залишається питання про порядність самих фінансових організацій. Не «порозумівшись» із якимось банком, клієнт ризикує набути такий компромат у кредитній історії, що жоден банк не схоче з ним працювати. Тому варто контролювати свої кредитні історії на предмет випадкової або «свідомої помилки».

Утім, потрапити в «чорний» список ненадійних клієнтів може й добросовісний позичальник. Відбутися це може внаслідок помилки банківських службовців. Запобігти цьому допомагає звичка проглядати власну кредитну історію, щоб упевнитися, чи все гаразд. Згідно з чинним законодавством, кожен позичальник може безкоштовно раз на

рік або за відмови у видачі кредиту ознайомитися зі своєю кредитною історією як у банку, так і в бюро. Якщо він помітить помилку в кредитній історії, то її завжди можна виправити. Для цього потрібно написати заяву в Бюро кредитних історій із вказівкою невідповідностей. У банк, який надав хибну інформацію, буде направлено запит для її перевірки. Визнавши свою неправоту, бюро зобов'язані помилку виправити. Іноді бувають випадки, коли клієнт і банк мають різні думки з приводу однієї й тієї самої ситуації, тобто одну й ту саму ситуацію банк і клієнт трактують по-своєму. Останній має право додати до кредитної історії свій коментар або навіть подати до суду на банк за розповсюдження хибних відомостей.

Незважаючи на те, що дані в дос'є на позичальника зберігатимуть до 10 років, банкірів якнайбільше цікавлять останні 24 місяці кредитної історії потенційного клієнта. Цей період найбільш яскраво відображає його матеріальне становище. Непоганим доказом того, що позичальник став на шлях виправлення, можуть стати витяги за останні 24 місяці про своєчасну сплату рахунків. Наприклад, за комунальні послуги, мобільний зв'язок, користування кредитною картою і т. ін. Одержавши довідки про погашені рахунки і розглянувши відомості про рівень нинішнього добробуту клієнта, банк може амністувати клієнта, що завинив, і задовольнити його прохання про новий кредит [3].

Отже, щоб уникнути неприємностей у майбутньому, краще наперед дізнатися про те, чим загрожує позичальнику передача даних у бюро кредитних історій, а також про те, як контролювати ситуацію й захищати свої права.

Сьогодні, за даними Міністерства юстиції України, зареєстровано п'ять кредитних бюро: ТЗОВ «Міжнародне бюро кредитних історій (МБКІ)», яке створили фінансова група «ТАС», ісландська компанія Creditinfo Group і Національна асоціація кредитних спілок; ЗАТ «Перше всеукраїнське бюро кредитних історій (ПВБКІ)», що його заснували Асоціація українських банків, 30 банків і дві страхові компанії; ТЗОВ «Українське бюро кредитних історій (УБКІ)», яке створили «Приватбанк» і компанія BigOptima; ТЗОВ «Бюро кредитних історій «Російський стандарт»; кредитне бюро «Дата Майнінг груп», [2; 3]. Особливі сподівання засновники бюро кредитних історій покладають на співпрацю один з одним: що активніше відбуватиметься обмін інформацією, то вигідніше це буде всім учасникам ринку. Але сьогодні існує проблема обміну інформацією між кредитними бюро. В основному наші кредитні бюро орієнтовані на закритість своєї інформації і доступність її тільки для власників цього бюро. Хоча є окремі спроби перепродажу такого типу інформації між кредитними бюро.

Приватні кредитні бюро є важливим інструментом для зростання підприємств приватного сектора в країнах, ринки яких формуються. Згідно з емпіричним дослідженням, які провів Світовий банк на основі опитування 5 000 підприємств з усього світу, у країнах, де функціонують приватні кредитні бюро, банківським кредитуванням скористалися 40% малих і середніх підприємств, у той час як у країнах, де кредитних бюро немає, за фінансуванням до банків звертались лише 28% підприємств.

Українські банки лише торік через проблемні кредити не дорахувалися понад 1 млрд грн, переклавши свої ризики на плечі чесних позичальників [5].

Сьогодні в Україні діє 175 банків, а за інформацією, яку розміщено на веб-сайтах кредитних бюро в мережі Інтернет, загальна кількість банків, які є партнерами кредитних бюро, становить приблизно 80. Отже, велика кількість фінансових установ в Україні ще не користується послугами кредитних бюро.

У розвинутих країнах зіпсувати кредитну історію – однаково що зіпсувати репутацію. Кредитне бюро збирає дані не тільки про платежі щодо кредитів, але й про платежі за послуги зв'язку, паркування, комунальні послуги і т. ін. В Україні ж на сьогодні такої масштабної системи збирання і зберігання інформації не існує.

Отже, в Україні створено умови для функціонування кредитних бюро. Але є певні прогалини в законодавчому забезпеченні цієї сфери діяльності, а саме: не врегульовано питання контролю за повнотою інформації про позичальника, яку надала фінансова установа; не врегульовано питання і щодо меж прав фінансової установи та меж прав позичальника, інформацію про якого можуть надати й інші установи.

Потрібно узгодити національне законодавство з міжнародними стандартами.

Сьогодні кредитні бюро є потрібним і природним учасником фінансового ринку. На жаль, в Україні поки що звернення за послугами кредитних бюро фінансових установ не набуло обсягів міжнародної практики, але на те є об'єктивна потреба і в цього ринку послуг є великий потенціал.

Література

1. Закон України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» від 23 червня 2005 р. № 2704-IV.
2. Перелік бюро кредитних історій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/0/8840>
3. Бюро кредитных историй: «большой брат» следит за тобой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://banker.ua/articles/mortgage/2007/08/08/1180425993>
4. <http://www.leasing.org.ua/ua/news/?pid=676>
5. В Україні відбулася Міжнародна конференція з питань діяльності бюро кредитних історій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uabanker.net/daily/2006/09/092906-1320/shtml>
6. Кугаткін Ю. Бюро кредитних історій. Забезпечення конституційних прав і свобод фізичних осіб при організації формування та обігу кредитних історій / Ю. Кугаткін // Юридичний журнал. – 2008. – № 6.