



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ

ВІСНИК

№2(18)2012



**КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ**
04078, м. Київ,
вул. Білицька, 41/43
(044) 430 15 77, 353 42 42
info@kibit.edu.ua

РЕКТОР: ЯКОВЛЕВА Олена В'ячеславівна
— кандидат філософських наук, професор
РІК ЗАСНУВАННЯ — 1961
КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ РІВЕНЬ:
бакалавр, спеціаліст, магістр
РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ — III, IV

ШКОЛА БІЗНЕСУ КІБІТ

Відкрита у 2004 році.
Надає повний обсяг
послуг з бізнес-освіти.
Діють короткострокові
програми PDS, MBA.

www.kibit.edu.ua

Ліцензія АД № 034560
від 04.05.2012 р.

ФІЛІЇ КІБІТ:

БІЛОЦЕРКІВСЬКА ФІЛІЯ
09100, вул. Логінова, 39/2,
тел.: 8 (0446) 333 108;
8 (04463) 512 77
e-mail: info_bc@kibit.edu.ua

ВІННИЦЬКА ФІЛІЯ
21022, вул. Тарногородського, 46
тел.: 8 (0432) 69 32 62;
8 (0432) 63 06 77
e-mail: info_vn@kibit.edu.ua

ЖИТОМИРСЬКА ФІЛІЯ
10029, вул. Комерційна, 2а
тел.: 8 (0412) 44 84 07;
8 (0412) 48-24-50
e-mail: info_gt@kibit.edu.ua

ЗАПОРІЗЬКА ФІЛІЯ
69123, вул. 14 Жовтня, 15
тел.: 8 (061) 270 60 87;
8 (061) 277 00 81
e-mail: info_zp@kibit.edu.ua

ЛУГАНСЬКА ФІЛІЯ
91006, кв. Южний, СШ № 51
тел.: 8 (0642) 711 706;
8 (0642) 710 798
e-mail: info_lg@kibit.edu.ua

НІЖИНСЬКА ФІЛІЯ
16604, вул. Незалежності, 42
тел.: 8 (04631) 9 03 51/52;
8 (04631) 7 51 41
e-mail: info_ng@kibit.edu.ua

УМАНСЬКА ФІЛІЯ
20300, пров. К. Цеткін, 2
тел.: 8 (04744) 4 28 20;
8 (04744) 3 50 44
e-mail: info_ym@kibit.edu.ua

ФАКУЛЬТЕТИ:

■ МЕНЕДЖМЕНТУ ■ ЕКОНОМІКИ ■ ПСИХОЛОГІЇ

0306

МЕНЕДЖМЕНТ І АДМІНІСТРУВАННЯ:

менеджмент туристичної індустрії
менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
менеджмент підприємницької діяльності
менеджмент промислових підприємств
менеджмент охорони праці

0305

ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО:

фінанси
облік і аудит

0301

СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ НАУКИ:

психологія праці та управління
педагогічна психологія
клінічна психологія

ДРУГА ВИЩА ОСВІТА

за всіма напрямками

МАГІСТРАТУРА

за спеціальністю «фінанси»

МАТЕРІАЛЬНО- ТЕХНІЧНА БАЗА:

власні навчальні приміщення,
комп'ютерні класи, доступ до Інтернет,
бібліотека, читальний зал,
власна поліграфічна база

ПРОФЕСОРСЬКО- ВИКЛАДАЦЬКИЙ СКЛАД:

висококваліфіковані фахівці
(професори, доценти,
спеціалісти-практики)

ФОРМИ НАВЧАННЯ:

денна, заочна

Диплом бакалавра, спеціаліста, магістра державного зразка. Студенти проходять практику у державних та комерційних установах. Працює служба працевлаштування студентів. Здійснюються мовні та фахові стажування студентів за кордоном. На запрошення Інституту лекції читають професори з провідних Університетів Західної Європи. Ведеться підготовка до незалежного зовнішнього тестування з математики, української мови та літератури, історії України.

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

В І С Н И К

Випуск № 2 (18)

Київ
Видавництво КІБіТ
2012

*Висловлюємо подяку президенту Київського інституту бізнесу та технологій
Яковлевій Ірині Іванівні за підтримку видання*

Наукові статі присвячені актуальним проблемам економіки, управління, інформаційних технологій, економічного аналізу сучасного стану України.

Вісник розрахований на наукових працівників та фахівців, які займаються питанням розвитку економіки України.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

ПАСТУХОВА В.В., *д-р. екон.наук – голова редколегії*
ЯКОВЛЕВА О.В., *канд. філос.наук, ректор КІБІТ*
ЯЗИНІНА Р.О., *д-р. географ. наук – відповідальний секретар*
ВЕТЧИНОВ І.А., *д-р. екон. наук*
МИХАЙЛОВ В.С., *д-р. екон.наук*
ШИНКАРУК Л.В., *д-р. екон.наук, чл.-кор НАН України*
ГЕРАСИМОВИЧ А.М. *д-р. екон.наук*
КОНЧИН В.І., *канд. екон. наук*
СВЕРДАН М.М., *канд. екон.наук*
ЄНА О.В., *канд. екон. наук*
КОРОСТЕЛЬОВ В.А., *канд. екон. наук*

Збірник входить до переліку періодичних наукових фахових видань, в якому можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукового ступеня доктора та кандидата з економічних наук, затвердженого постановою президії ВАК України від 10.11.2010 р. № 1-05/7 //Бюлетень ВАК України. – 2010. – №12

Відповідальний за випуск – **ЯЗИНІНА Р. О.**, *д-р географ. наук*

Вісник Київського інституту бізнесу та технологій
№2 (18) 2012

Видається з 2004 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
В Держкомітеті телебачення і радіомовлення
серія КВ № 880 від 01.06.2004

Засновник: ПВНЗ “КІБІТ” ТОВ

Затверджено до друку Вченою Радою
Київського інституту Бізнесу та технологій
Протокол №10 від 30 травня 2012 року

Тираж 500

Адреса редакції:
04078, м.Київ, Білицька 41/43
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64

Видавець – ПВНЗ “Київський інститут
бізнесу та технологій” ТОВ
04078, м.Київ, Білицька 41/43
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64
e-mail: vestnik@kibit.edu.ua

За достовірність інформації в публікаціях
відповідальність несуть автори статей,
студенти та їх наукові керівники

УДК 229.138

ГОРОДЕЦЬКА М.О., .к.е.н

М. Ніжин

АНАЛІЗ МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА: МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ ТА МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД

Анотація. У статті аналізується модель поведінки споживача з мікроекономічної та з маркетингової точок зору, виділяється ряд факторів поведінки споживача та визначається їх вплив на його купівельне рішення.

Аннотация. В статье анализируется модель поведения потребителя с микроэкономической и маркетинговой точек зрения, выделяется ряд факторов поведения потребителя и определяется их влияние на его покупательское решение.

Ключові слова. Споживач, поведінка, мікроекономічний аналіз, маркетинговий аналіз, модель.

Ключевые слова. Потребитель, поведение, микроэкономический анализ, маркетинговый анализ, модель.

Abstract. The paper analyzes a model of consumer behavior from a microeconomic and marketing point of view. The factors of consumer behavior are highlighted and their impact on consumer's buying decision is assessed.

Keywords: consumer, behavior, microeconomic analysis, marketing analysis, model.

Постановка проблеми. Фундаментальний аналіз поведінки людини як споживача зацікавив учених лише у другій половині XIX століття, про що свідчило розгортання маржиналістської революції в економічній теорії. До цього доходи більшої частини населення були такі низькі, що їх ледве вистачало на придбання товарів першої необхідності, пропозиція залишалася скудною, а попит на товари видавався очевидним і незмінним.

Подальші дослідження представників першої хвилі маржиналізму В. Джевонса, К. Менгера, Л. Вальраса виявилися у кардиналістській (кількісній) версії поведінки споживача, яка започаткувала принципово новий підхід до аналізу цінності благ: цінність розглядалася як функція корисності, що визначається суб'єктивними оцінками споживачів та запасом благ. Своєрідним продовженням і доповненням з точки зору подолання певної аналітичної недосконалості кардиналістської версії стала ординалістська (порядкова) модель, за якою раціональний споживач знає, чого він бажає, може порівнювати набори благ, його поведінка несуперечлива, він послідовний у своєму виборі і обирає набір, якому віддає найбільшу перевагу. Тобто, йдеться про модель виявлених переваг або споживачьких уподобань, розробка якої була здійснена Ф. Еджвортом, В. Парето, Дж. Хіксом, Є. Слуцьким.

Представники маржиналізму обґрунтували принципів положення, які стали фундаментальними в сучасній економічній теорії, а саме: принцип раціональності поведінки споживача і його здатності адекватно оцінювати варіанти, запропоновані ринком; принцип обмеженості ресурсів; психологічний підхід стосовно дослідження мотивів економічної діяльності суб'єктів ринкової економіки, потреб окремої людини.

Мікроекономічний аналіз основ поведінки людини як споживача більше, ніж за 100 років науково-теоретичних і практичних пошуків та надбань, дав змогу створити сучасну структуровану поведінкову модель споживача, одним із елементів якої є маркетингова складова.

Аналіз останніх досліджень. Міждисциплінарні зв'язки між базовими курсами “Мікроекономіка”, “Маркетинг” та спеціальними маркетинговими дисциплінами висвітлюються у публікаціях таких зарубіжних і вітчизняних учених, як Роджер А. Керін, Ерік Н. Берковіц, Стівен В. Хартлі, В. Руделіус, К. Пшибиловський, О.М. Азарян, Н.О. Бабенко, С.В. Борзенкова, І.О. Бучацька, О.А. Виноградова, Т.В. Гавриленко, Ю.Л. Грінченко, В.А. Євтушенко, В.В. Котусенко, Н.О. Криковцева, В.І. Матвійчук, Л.А. Мороз, М.А. Окландер, В.В. Ортинська, Л.В. Пан, Л.А. Радкевич, Ю.В. Робул, С.Ф. Смерічевський, С.А. Шмелюва, Л.М. Шульгіна.

Метою статті є аналіз процесу прийняття споживачем рішення про купівлю як з мікроекономічної, так і з маркетингової точки зору, виокремлення психологічних та соціокультурних факторів поведінки споживача та визначення їх впливу на його купівельне рішення.

Основний матеріал. Мікроекономічний аналіз поведінки споживача передбачає виділення трьох основних елементів: мети, обмеження, вибору. Мета споживача полягає в отриманні якомога більшого задоволення від споживання певного блага або сукупності благ, тобто в максимізації корисності. Обмеження – це всі обставини, які не дозволяють споживачу отримати все, що забажається, найважливішими з них є ціни благ та доход споживача. Вибір полягає у прийнятті та реалізації рішення щодо обсягу і структури

споживчого набору за даних бюджетних обмежень, який дозволив би максимізувати задоволення потреб.

Отже, будь-яка людина як споживач, намагаючись задовольнити свої потреби, насамперед (на кожний даний момент часу) виокремлює ту з них, яка є найбільш нагальною або першочерговою. Усвідомлення бажання штовхає людину на пошук блага, яке задовольнить дану потребу. Якщо в процесі пошуку споживач знаходить більше, ніж одне благо для задоволення своєї потреби, то він має здійснити вибір: яке ж із благ обрати. При цьому споживач враховує вплив трьох основних факторів: 1) споживчих переваг, які формуються на основі смаків та уподобань споживача, 2) цін благ та 3) доходів.

Оскільки модель поведінки споживача будується за загальними правилами мікроекономічного моделювання, то спрощення аналізу на основі виділення в досліджуваному явищі головних та другорядних фактів і тимчасовому відокремленні від останніх, дозволяє, в першу чергу, дослідити, як споживацькі переваги впливають на вибір людини за умови абстрагування від впливу цін благ і доходів споживача. Такий вплив виявляється у задоволенні, яке отримує людина від споживання блага, тобто у корисності.

Корисність – психологічно-суб'єктивна оцінка задоволення. Для різних людей оцінка корисності одного й того ж блага буде різною. Навіть для однієї людини корисність одного й того самого блага може розрізнятися в залежності від інтенсивності потреби, ступеня її насиченості, запасу блага, періоду часу та ін. Кардиналістська та ординалістська точки зору щодо виміру корисності дозволили формалізувати "модель бажаного" за допомогою функції корисності та карти кривих байдужості. При чому кардиналістський підхід до аналізу поведінки споживача ґрунтувався на тому, що споживач здатний кількісно визначати корисність та з'являється на ринку з набором вже відомих йому оцінок граничних корисностей благ. Цей підхід значно спрощує розуміння психології споживача, мотивації його поведінки. Крім того, його можна застосовувати до аналізу споживчого вибору серед набору благ – двох, трьох і більшої кількості товарів, що в інших моделях зробити важко. За ординалістським підходом споживач віддає перевагу певному набору благ. У даному випадку не потрібно знати, наскільки один кошик корисніший за інший, досить того, що якомусь із них надається перевага або вказується на їх еквівалентність з точки зору конкретної людини. За умови надання переваги певному кошику споживач визначає їх порядкову корисність, або ранжирує їх, виходячи з власних смаків та уподобань.

Наступний крок мікроекономічного аналізу поведінки споживача передбачає дослідження впливу двох інших факторів, а саме цін благ та доходів споживача, які об'єднуються в загальну категорію "бюджет", на його вибір за умови абстрагування від впливу на цей вибір споживацьких переваг. Криві байдужості фор-

малізують індивідуальні уподобання споживача і дозволяють визначити, чого бажає споживач, які набори товарів і послуг він хотів би придбати. Потреби людини практично безмежні, але можливості щодо їх задоволення обмежені наявною кількістю і якістю ресурсів. Для того, щоб визначити, який набір благ споживач може купити реально, необхідно сумістити його бажання з його ж можливостями.

"Модель можливого" формалізується за допомогою рівняння бюджетного обмеження і бюджетної лінії, які визначають множину наборів благ, доступних споживачу з точки зору його фінансових можливостей.

Подальший аналіз поведінки споживача з мікроекономічної точки зору передбачає поєднання впливу всіх трьох факторів (споживчих переваг, цін благ, доходів споживача) на його вибір. При цьому відбувається взаємодія двох складових моделі поведінки споживача – мети ("моделі бажаного") і обмежень ("моделі можливого"), в результаті якої він приймає рішення про вибір конкретного кошика, який задовольнить його потреби оптимально.

Оптимізація вибору або аналіз рівноваги споживача буде комплексним за умови поєднання як кардиналістського, так і ординалістського підходів. Перший полягає у порівнянні співвідношень між граничними корисностями і цінами благ: споживач віддаватиме перевагу тому благу, яке додає на кожну грошову одиницю більше корисності; порівнюючи граничні корисності кожної одиниці блага з розрахунку на грошову одиницю, він послідовно переключає свій вибір з одного блага на інше, доки в межах свого бюджету вже не зможе збільшити сумарної корисності. Другий, ординалістський підхід передбачає ілюстрацію оптимального вибору за допомогою графічної моделі поведінки споживача, яка поєднує "модель бажаного" і "модель можливого". Таке поєднання можна отримати, сумістивши графік карти кривих байдужості з графіком лінії бюджетних обмежень. Оптимальний кошик, або точка рівноваги споживача, буде знаходитись на кривій байдужості найвищого рівня корисності і мати спільні точки з множиною досяжних наборів. Якщо точніше, – то відповідатиме точці дотику бюджетної лінії та кривої байдужості, в якій їх нахил є однаковим.

Така модель відображає психологію споживача, який на ринку щоразу вирішує: чи використати дохід на купівлю даного товару, чи залишити його на придбання інших благ. Проте, це відображення було б неповним, якщо б мікроекономічна складова структурованої поведінкової моделі споживача не була доповнена сучасною маркетинговою складовою.

Якщо мікроекономічна складова поведінкової моделі споживача вбачає за мету задоволення потреб людини, то маркетингова – зосереджує свою увагу не на задоволенні потреби, а на створенні цінності. Хоча, як задоволення потреби, так і створення цінності в

основі своїй пов’язані з поняттям “блага”. З мікроекономічної точки зору благо приносить людині корисність або задоволення від споживання. З маркетингової точки зору благо перетворюється у споживчу цінність, під якою донедавна розуміли сприйняття потенційними покупцями продукту або послуги на основі поєднання якості та ціни. Нині – це значно ширше поняття, що має такі виміри, як зручність, вчасна доставка, сервіс.

Таким чином, маркетингова складова структурованої поведінкової моделі споживача має справу з цінністю, яку можна трактувати, як “благо” на вході”, а мікроекономічна – з корисністю, як “благом” на виході”, або задоволенням.

Маркетингова складова аналізу поведінки споживача зосереджена на всіх діях, які людина здійснює під час купівлі та використання товарів або послуг, включаючи інтелектуальні й соціальні процеси, що передують цим діям і йдуть за ними. Процес прийняття рішення про купівлю складається з п’яти етапів: 1) усвідомлення проблеми; 2) пошук інформації; 3) оцінка варіантів; 4) рішення про купівлю; 5) поведінка після купівлі.

Усвідомлення потреби – це визначення різниці між бажаною і реальною ситуацією. Відсутність необхідного товару викликає у людини відчуття дискомфорту або навіть погіршення іміджу, що встановлюється самостійно чи під впливом зовнішніх факторів. Цей етап передбачає з’ясування обставин, які спонукають людину до усвідомлення проблеми, а саме: які відчутні потреби або проблеми виникли і коли; що зумовило їх появу; чи можуть вони бути розв’язані за допомогою придбання товару.

Пошук інформації спочатку відбувається у власному досвіді людини (внутрішній), якщо ж цього замало, вона розпочинає зовнішній пошук, тобто з інших джерел інформації. Протягом життя людина накопичує певний досвід, яким послуговується у пошуку інформації стосовно прийняття рішення про купівлю товару. Якщо ризик хибного рішення дуже високий, то людина підключає до пошуку різноманітні джерела зовнішньої інформації: 1) особисті (родичі, друзі, знайомі, яким вона довіряє); 2) загальнодоступні (організації, що складають рейтинги товарів); 3) маркетингові (реклама, виставки, презентації продуктів у місцях продажу, продавці, веб-сайти компаній).

У процесі пошуку інформації споживач прояснює для себе проблему, оскільки: з’ясовує критерії, які можна використати, здійснюючи купівлю; стає більш обізнаним щодо марок, які можуть відповідати цим критеріям; розширює свої уявлення про споживчу цінність товару, або іншими словами формує власні оціночні критерії, якими й користується для порівняння товарів і марок. Такими оціночними критеріями є: об’єктивні (функціональні характеристики, ціна, дизайн) та суб’єктивні (престижність) властивості товару. Споживач сам визначає для себе відносно зна-

чуєність кожного критерію вибору, хоча рідко може сформулювати свій вибір у вигляді точної оцінки. Це підтверджують кардиналістська та ординалістська версії мікроекономічного аналізу поведінки споживача.

На етапі рішення про купівлю споживач вирішує дві проблеми: у кого і коли купувати. Їх розв’язання залежить від таких факторів, як умови продажу, попередній досвід купівлі в цього ж продавця, умови повернення придбаного товару, отримання додаткового сервісу, наявність у продажу, пропозиція знижки, атмосфера торгівельного закладу, переконливість продавця, брак часу у покупця, його фінансові обставини тощо.

Останній етап процесу прийняття рішення є надзвичайно важливим, адже саме на ньому споживач порівнює придбаний товар зі своїми сподіваннями. Поведінка споживача після купівлі може бути різною: якщо товар відповідає очікуванням, то споживач задоволений, якщо перевищує їх – щасливий, якщо далекий від сподіваного – розчарований. Причини такого стану справ теж різні: це можуть бути вади безпосередньо самого товару, або завищені сподівання споживача стосовно придбаного товару. Чутливість людини до досвіду споживання чи використання продукту відіграє значну роль у сприйнятті нею споживчої цінності.

Проте споживач не завжди проходить усі п’ять етапів процесу прийняття рішення про купівлю. В залежності від рівня зацікавленості, особистої, соціальної чи економічної значущості придбання він може пропустити один або кілька етапів. Якщо мова йде про рутинний варіант вирішення проблеми здійснення купівлі, який характерний для дешевих товарів повсякденного попиту, то особливостями процесу прийняття рішення про купівлю є: використання внутрішніх джерел інформації; відсутність етапів пошуку інформації й оцінки альтернатив; прийняття рішення про купівлю в основному за звичкою. Щодо обмеженого варіанту вирішення проблеми, характерного для товарів середньої вартості, то особливості процесу полягають у тому, що: зусилля і час на купівлю незначні; кількість критеріїв та варіантів вибору – середня; джерелом інформації зазвичай виступають друзі чи знайомі. У випадку розширеного варіанту, коли споживач обирає товари високої якості, він включається у наполегливий пошук інформації, витрачає значні зусилля і тривалий час для здійснення купівлі та проходить, таким чином, усі п’ять етапів процесу прийняття рішення про купівлю.

На прийняття споживачем рішення про купівлю впливають численні фактори, серед яких маркетингова складова структурованої поведінкової моделі споживача виділяє психологічні та соціокультурні. До психологічних відносяться: мотивація, тип особистості, сприйняття, навчання, цінності, переконання, ставлення, спосіб життя. В основі мотивації як процесу зна-

ходиться система мотивів – спонукальних причин дій і вчинків людини. З точки зору маркетингу вмотивовані дії і вчинки людини спрямовуються на задоволення певних потреб. Особистість – це сукупність психологічних характеристик людини (впевненість у собі, поступливість, агресивність, впливовість, комунікабельність тощо), яка обумовлює її відносно постійні та послідовні реакції на впливи факторів навколишнього середовища. Значущість такого психологічного фактору як сприйняття проявляється у тому, що воно представляє собою процес, за допомогою якого особа відбирає та інтерпретує інформацію для створення у своїй свідомості картини навколишнього світу на основі вибіркової уваги, осмислення і запам'ятовування. Ще одним важливим фактором, що впливає на прийняття споживачем рішення про купівлю, є навчання – поведінкові звички людини, спрямовані на збирання та засвоєння інформації. Основою навчання є повторюваний досвід і раціональне мислення. Цінності, переконання і ставлення відіграють ключову роль у прийнятті споживачем рішення. Ставлення – це засвоєна людиною схильність до стійкого вияву сприятливих або несприятливих реакцій на об'єкт чи клас об'єктів. Ставлення формується на основі цінностей і переконань людини стосовно властивості об'єктів. Переконання – це впевненість споживача у властивостях товару та власному виборі.

Соціокультурними факторами, що впливають на поведінку споживача, є: особистий вплив, референтні

групи, сім'я і соціальний клас, до якого належить споживач. Особистий вплив виявляється у двох видах: 1) думка лідерів; 2) думка, що передається "із вуст в уста". Специфічно впливають і референтні групи: вони визначають інформацію, ставлення і рівень сподівань, що сприяють вихованню споживача. Джерелами сімейного впливу на поведінку споживача виступають соціалізація споживача, етап життєвого циклу сім'ї і процес прийняття у ній рішень.

Висновок. Здійснений аналіз структурованої поведінкової моделі споживача базується на виокремленні мікроекономічної та маркетингової складових, послідовне дослідження яких дозволило розкрити сучасний системний підхід до формування та реалізації поведінки людини як споживача.

ЛІТЕРАТУРА

1. Блекуелл Р., Мініард П., Енджі Дж. Поведінка споживачів. – С-Пб.: Пітер, 2007. – 348 с.
2. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление. Принципы управленческих решений и российская практика. – М.: Эксмо, 2006. – 496 с.
3. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга, 9-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс, 2003. – 1200 с.
4. Соломон М.Р. Поведение потребителя. Искусство и наука побеждать на рынках: Пер. с англ. – С-Пб.: ООО ДиаСофт, 2003. – 784 с.
5. Статт Д. Психология потребителя. – С-Пб.: Питер, 2003. – 446 с.

УДК 65.014.614

ДМИТРУК О.В., к.е.н.

м. Житомир

МЕДИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Анотація: У статті надано тлумачення поняття “медичного менеджменту” з точки зору системного управління та медичної науки. Визначені основні проблеми, парадокси, розставлено акценти уваги та перспективи реалізації медичного менеджменту в Україні як специфічної діяльності у процесі медичного виробництва.

Ключові слова: система охорони здоров’я населення, лікувально-профілактичні заклади, медична допомога, медичне обслуговування, медичний менеджмент

Анотация: В статье дано толкование понятия “медицинского менеджмента” с точки зрения системного управления и медицинской науки. Определены основные проблемы, парадоксы, расставлены акценты внимания и перспективы реализации медицинского менеджмента в Украине как специфической деятельности в процессе медицинского производства.

Ключевые слова: система охраны здоровья населения, лечебно-профилактические учреждения, медицинская помощь, медицинское обслуживание, медицинский менеджмент.

Abstract. The article presents the interpretation of the concept of “medical management” in terms of system management and medical science. The main problems and paradoxes of medical management are revealed. Perspectives of medical management in Ukraine as a specific activity in the process of health production are emphasized.

Keywords: healthcare, medical institutions, medical care, medical service, medical management.

Постановка проблеми. Метою всіх економічних і соціальних реформ, що проводяться в Україні є поліпшення умов і рівня життя населення. Основні концептуальні напрями реформ увійшли до Програми економічних реформ на 2010-2014 рр. “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Як зазначено в блоці Програми “Реформа медичного обслуговування”, метою реформ в системі охорони здоров’я є приведення у відповідність до потреб населення якості і доступність медобслуговування [4, с.4]. Однак, реальні свідчать про те, що з переходом до ринкових умов господарювання система опинилась поміж двома різними філософіями побудови якості: орієнтованою на державу і орієнтованою на пацієнта, в ситуації, де суспільні кошти перестали виконувати соціальну функцію, а система стимулів щодо охорони здоров’я вступила в протиріччя з фундаментальними законами конкурентної боротьби. Проблема ускладнилася новою – майже цілковитою відсутністю в охороні здоров’я професійного менеджменту як системи організації колективної праці, ефективного використання ресурсів, концентрації зусиль на безперервному підвищенні якості роботи персоналу задля досягнення поставлених цілей. Крім того, поза увагою залишилося те, що суттєві відмінності в різних видах закладів впливають на суть і зміст процесу управління ними. Зокрема, свою специфіку в області управління мають і державні, і приватні, і некомерційні заклади. Принципові особливості криються безпосередньо у сфері діяльності окремих закладів [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в т.ч. [1; 3; 4; 7], свідчить про те, що окремі питання діяльності та управління закладами охорони здоров’я в Україні розглядаються у численних працях іноземних та вітчизняних науковців. Разом з тим, відсутність в них чіткого визначення, методичного обґрунтування проблем та перспектив використання функціональних видів менеджменту за видами діяльності закладів, а саме медичного, який формує основу “загального” або “професійного” менеджменту системи охорони здоров’я зумовлюють необхідність даного дослідження.

Метою статті є надання та дослідження тлумачення основних понять медичного менеджменту, обґрунтування проблем та перспектив його реалізації в системі загального менеджменту охорони здоров’я населення України.

Виклад основного матеріалу. Система охорони здоров’я населення в Україні як суспільне благо і як сфера послуг функціонує для здійснення всього комплексу соціальних та медичних заходів, які спрямовані на охорону та зміцнення здоров’я кожної людини і населення країни в цілому. З управлінських позицій – це багаторівнева, поліфункціональна керована система з багатьма складовими елементами, які взаємодіють між собою та зовнішнім оточенням. Як і всі інші соціально-економічні системи, вона складається з суб’єкта, об’єкта та технологій управління. Досягнення поставленої мети та ефективність системи в цілому має забезпечувати існуюча вертикаль загальнодержавного управління закладами охорони здоров’я

(Кабінет Міністрів України, Міністерство охорони здоров'я України, Рада міністрів АРК, місцеві державні адміністрації (управління охорони здоров'я обласних державних адміністрацій, відділи охорони здоров'я районних державних адміністрацій); органи місцевого самоврядування; суб'єкти управління самими закладами) [1].

Проте, сьогодні, система охорони здоров'я має незадовільну якість та доступність медобслуговування і визнана неефективною за низкою критеріїв та показників: за високим рівнем скорочення чисельності та старіння населення; за навантаженням на працездатне населення; за високими рівнями захворюваності; інвалідності; смертності; материнської та дитячої смертності; за поширенням серцево-судинних захворювань, туберкульозу та ВІЛ/СНІД. Основними причинами ситуації, що склалася, з одного боку, стали: відсутність мотивації здорового способу життя в самого населення, а з іншого – надмірність державних зобов'язань стосовно забезпечення безоплатною медичною допомогою і заміщення її платною, відсутність в системі внутрішніх економічних стимуляторів для радикальних перетворень. До загально-управлінських причин можна віднести: функціональну неузгодженість вертикальної влади; неефективну організаційну структуру системи; нераціональне використання кадрів; дефіцитне і спотворене фінансування; недосконалу систему управління структурною, технологічною та результативною якістю [7].

Використовуючи системний підхід і виходячи з того, що до сфери діяльності в охороні здоров'я відносять лікувально-профілактичні та санітарно-профілактичні заклади, аптеки, заклади санітарної просвіти та медико-соціального захисту, центри медичної статистики, бюро судово-медичної експертизи тощо [5], виділимо заклади цівників, і які виконують провідну функцію системи. За рекомендаціями ВООЗ, до функцій лікувально-профілактичних закладів (далі – ЛПЗ) належать:

- 1) лікувально-відновлювальні (діагностика, лікування, медико-соціальна реабілітація, невідкладна медична допомога);
- 2) профілактичні (профілактика інфекційних захворювань, запобігання переходу гострого стану у хронічний, зниження захворюваності з тимчасовою непрацездатністю, інвалідності);
- 3) навчальні (підготовка лікарів і середніх медичних працівників, підвищення їх кваліфікації);
- 4) науково-дослідні [3, с. 18].

Звідси, діяльність, що дає змогу максимально швидко й ефективно використовувати всі ресурси ЛПЗ для вирішення суто медичних проблем населення – це підсистема загального менеджменту охорони здоров'я – медичний менеджмент. Основний ланцюг його взаємовідносин – це "лікувально-профілактичний заклад – головний лікар – завідуючий відділенням – лікар-ординатор – пацієнт". Тоді об'єкт управління – ліку-

вально-діагностичний (або виробничий) процес та ресурси медичної установи.

В свою чергу, лікувально-діагностичний процес можна представити у вигляді функціонального та організаційного зрізів. Перший відображає технологічну (клінічну практику, яка забезпечує надання медичної допомоги), економічну (економічний механізм господарювання, який забезпечує оптимальне функціонування) та соціальну (медперсонал та елементи його розвитку) мінісистеми. Другий ділить процес на позалікарняну (амбулаторно-поліклінічну та швидку) і лікарняну (стаціонарну) медичну допомогу, які відображають форму і структуру функціональних міні-систем [3, с.28].

Функціональними підсистемами реалізації медичного менеджменту є: маркетинг, персонал, медичне виробництво, фінанси, інновації. Для кожної з них характерні способи управління, що відбивають їхню специфіку в постановці цілей для досягнення запланованих результатів та методи. Зокрема, в підсистемі "маркетинг" здійснюється діагностика положення медичної установи на ринку медичних послуг та аналіз її можливостей; виявлення потреб у нових видах медичних послуг та ринків їхнього збуту; розробка маркетингової концепції тощо. У підсистемі "персонал" формується система керування персоналом; здійснюється планування робочого середовища; організація праці та диференційованої оплати праці персоналу; управління діловою кар'єрою й ін. Медичне виробництво – підсистема, яка забезпечує надійність, контроль якості; застосовує факторний аналіз; функціональний аналіз; статистичний аналіз; експертні оцінки; контроль використання праці, матеріалів, устаткування; вивчення операцій: програмування, планування й контроль витрат тощо. Підсистема "фінанси" використовує: балансовий метод; аналіз джерел доходів; прогноз витрат та ефективності; показники ліквідності; способи розрахунку рентабельності тощо. Інновації – це, в першу чергу, використання результатів наукових досліджень та розробок для розширення й оновлення номенклатури та поліпшення якості медичних послуг, удосконалення технологій їх надання з наступним впровадженням та ефективною реалізацією.

Отже, "медичний менеджмент" – це наука, практика і мистецтво управління ресурсами медичного закладу, інтелектом і мотивами поведінки медичного персоналу з ціллю найбільш ефективної реалізації лікувально-діагностичного процесу. Слід зазначити, що це також і комплекс програм, які направлені на ефективне клінічне управління, управління об'ємами та структурою медичної допомоги з ціллю досягнення її високого рівня при мінімальних затратах.

При всіх позитивах, медичний менеджмент на рівні вітчизняних лікувально-профілактичних закладах практично не використовується, оскільки, керуючим

суб’єктом залишається головний лікар (часто без управлінської освіти), який не бажає упускати командно-адміністративні важелі керування персоналом. Замісники головного лікаря, завідувачі відділеннями, головні і старші сестри як діючі особи в системі медичного менеджменту не мають жодних фінансово-економічних важелів керування, як і відповідної управлінської підготовки також. Парадокс полягає у тому, що не головний лікар і ніхто інший, а тільки одна особа процесу – лікуючий лікар здійснює основний об’єм витрат і використовує велику кількість праці персоналу, приймаючи участь в підвищенні рівня здоров’я виконанням лише медичних технологій.

На нашу думку, визначальними першопричинами відсутності ефективного медичного менеджменту є підміна понять “медична допомога¹” та “медичне обслуговування”. Якщо перше означає мінімальний рівень лікування або рівень життєзабезпечення та збереження здоров’я населення, на яке держава виділяє свої кошти і лікарі вважають своєю роботою (працюють з хворобами, а не із здоров’ям людини), то друге – діяльність ЛПЗ та фізичних осіб-підприємців, які зареєстровані та одержали відповідну ліцензію в установленому законом порядку у сфері охорони здоров’я, що не обов’язково обмежується медичною допомогою [6]. Тобто в другому наголос ставитися на споживанні медичних послуг² або здобутті певних споживчих цінностей, які важливі і необхідні для споживача-пацієнта, а не “хворого”, як вважається і досі. І як ми доноситимемо до пацієнта ці цінності, так і визначатиметься якість медичного обслуговування в країні (вище зазначено, що це і є мета функціонування системи охорони здоров’я).

Зважаючи на це, сьогодні необхідно будувати якість, орієнтуючись на пацієнта, а не на державу, яка взяла на себе зобов’язання надавати медичну допомогу і нести відповідальність за здоров’я кожного пацієнта без взаємної зацікавленості між лікарями і громадянами держави. Результат загальновідомий: у медичних організаціях атрофувалися важливі функції, які стимулює ринкова діяльність. Наприклад, здатність нести відповідальність за якість роботи та уміння шукати способи до її поліпшення в конкурентній боротьбі за пацієнта, який виступає найкращим і найефективнішим експертом з якості. І навпаки, за умов реалізації

механізмів клінічного менеджменту лікувально-діагностичний процес може бути цивілізованим, соціально й економічно ефективним.

Висновки. Таким чином, медичний менеджмент як підсистема загального менеджменту охорони здоров’я населення відіграє визначальну роль у вирішенні поставлених перед системою завдань. Його ядром є медичні знання, які використовуються в розробленій конкретним лікарем технології, і які за допомогою ресурсів закладу перетворюються в ефект, що робить внесок у здоров’я пацієнта. У загальному розумінні – це специфічна діяльність певної категорії людей у процесі медичного виробництва, спрямована на оволодіння ринком медичних послуг, ефективне використання складових чинників виробництва. Це саме той перспективний вид діяльності, мета якого – ефективне управління якістю, обсягами й структурою медичної допомоги для забезпечення належного рівня медобслуговування населення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Басєва О.В. Основи менеджменту охорони здоров’я. / О.В. Басєва. – К. : МАУП, 2007. – 328 с.
2. Галузевий класифікатор “Довідник медичних процедур (послуг) та хірургічних операцій” [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.garvis.com.ua/dovidnyk/hsi/help/ru.html?print=1
3. Клинический менеджмент. / под ред. А.И. Вялкова, В.З. Кучеренко. – М. : “Медицина”, 2006. – 304 с.
4. Лехан В.М. Стратегія розвитку системи охорони здоров’я : Укр. вимір / В.М. Лехан, Г.О. Слабкий, М.В. Шевченко. – Укр. інститут стратегічних досліджень МОЗ України, 2009. – 34с.
5. Основи законодавства України про охорону здоров’я : Закон України : прийнятий 19 листоп. 1992 р. №2801-12 [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>
6. Про внесення змін до Основ законодавства України про охорону здоров’я щодо удосконалення надання медичної допомоги : Закон України : прийнятий 07.07.2011 № 3611-VI [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
7. Петренко О. Система охорони здоров’я України: реалії та перспективи [електронний ресурс] / О. Петренко // Режим доступу: <http://www.mediaschool.parlament.org.ua/uploads/content/Alumni/8a.-Petrenko.pdf>
8. Про захист прав споживачів : Закон України : прийнятий 12.05.1991 № 1023-XII [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

¹ Медична допомога – діяльність професійно підготовлених медичних працівників, спрямована на профілактику, діагностику, лікування та реабілітацію у зв’язку з хворобами, травмами, отруєннями і патологічними станами, а також у зв’язку з вагітністю та пологами [6].

² Послуга – діяльність виконавця з надання (передачі) споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб [8]. “Медична послуга” та “медична процедура” ототожнюються та означають послідовно визначені дії або комплекс дій медичного персоналу направлених на діагностику, лікування або профілактику захворювання, які мають самостійне закінчене значення і певну ціну [2].

УДК 338.242

ЗАГАРІЙ В.К., к.е.н,
МУСІЄНКО В.М.
м. Умань

ІНВЕСТИВАННЯ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація: В статті проведено аналіз тенденцій інвестиційної діяльності та інвестування в основний капітал в Україні та в Черкаському регіоні і запропоновані ефективні заходи щодо активізації інвестиційної діяльності підприємств.

Ключові слова: інвестиції, інвестування, основний капітал, іноземні інвестиції, інвестиційні програми.

Аннотация: В статье проведен анализ тенденций инвестиционной деятельности и инвестирования в основной капитал в Украине и в Черкасском регионе, а также предложены эффективные меры по активизации инвестиционной деятельности предприятий.

Ключевые слова: инвестиции, инвестирование, основной капитал, иностранные инвестиции, инвестиционные программы.

Abstract. The article analyzes trends in investment activity, particularly investment in fixed assets in Ukraine and Cherkassy region. The effective measures to intensify investment activity of enterprises are proposed.

Keywords: investment, investment activity, fixed assets, foreign investment, investment programs.

Постановка проблеми. В умовах розвитку економіки інвестиційна політика держави проводиться гнучким поєднанням адміністративних та економічних методів її регулювання. Тому, враховуючи стан економічного потенціалу й обмежені внутрішні інвестиційні можливості впродовж всього періоду трансформації економіки, українська держава намагається створити сприятливі ринкові умови для розвитку інвестиційної сфери. У макроекономічній політиці наголос робиться на створення передумов зростання інвестицій – послаблення інфляції, забезпечення оптимальних процентів за депозитами і вкладеннями, зниження відсоткових ставок за кредитами, скорочення заборгованості та зростання споживчого попиту населення. Вирішується низка завдань, що зумовлюють прискорення впровадження інвестиційних програм та проєктів в реальний сектор економіки. Проте обсяг інвестицій в основний капітал недостатній, щоб значно поліпшити економічний стан держави. Тому це питання потребує подальшого дослідження та розв'язання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема інвестування завжди знаходилася у центрі уваги українських та іноземних учених-економістів. Фундаментальний економіко-теоретичний аналіз інвестиційного процесу в умовах ринку проводиться у працях Р. Дорнбуша, С. Фішера, Р.Шмалензі, І.Форестера та інших. Питання вирішення проблеми ефективності інвестицій привертає увагу багатьох вітчизняних науковців: О. Бондаренко, Т. Воронкової, М.Герасимчук, Г. Климка, В. Ковалова, П. Ковалишина, І. Лукінова, А. Матвієнко, А. Музиченка, М. Недашківського, О. Солодової, В. Федоренко, М. Чумаченка та інших.

Аналіз наукових праць показав, що в основному дослідники торкаються питань фінансових інвестицій, хоча необхідність теоретико-методологічного осмислення проблем інвестування в реальний сектор економіки, без якого неможливо досягти стабілізації й подальшого стійкого розвитку економіки в цілому, має стати на першому місці. У наш час потребують уточнення та доповнення науково-методичні підходи щодо розробки стратегії і тактики інвестиційної діяльності підприємства, орієнтованої на залучення й ефективне використання реальних інвестицій. Причому цю проблему неможливо розглядати ізольовано від окремо взятого підприємства, а лише в контексті інвестиційної привабливості країни в цілому, конкретного сектору певного регіону тощо.

Метою статті є аналіз тенденцій інвестування в основний капітал в Україні та в Черкаському регіоні та вироблення ефективних заходів щодо активізації інвестиційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Аналіз інвестиційного процесу в Україні показав, що перехід до ринкових принципів господарювання зумовлює необхідність структурних перетворень в економіці на сучасній технологічній основі. Рішення цієї задачі багато в чому залежить від створення такого інвестиційного клімату, який сприяє притоку як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій.

Забезпечення високих темпів розвитку підприємства може бути досягнуте за рахунок добору високоприбуткових інвестиційних проєктів та прискорення реалізації інвестиційних програм, передбачених на тому чи іншому етапі її розвитку. Мінімізація інвестиційних

ризиків є одночасно найважливішою умовою забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності компанії у процесі здійснення інвестиційної діяльності. Виходячи з цього, серед розглянутих завдань інвестування в основний капітал пріоритетною є не максимізація доходу (прибутку) від інвестиційної діяльності, а забезпечення високих темпів економічного розвитку компаній, підприємств та економіки країни в цілому. До чинників, що забезпечують подолання або зниження ризиків для інвесторів в Україні, належать: рівень розвитку продуктивних сил та стан ринку інвестицій; правове поле держави (законодавча база); політична воля усіх гілок влади; стан фінансово-кредитної системи; статус іноземного інвестора; інвестиційна активність населення. За умов економічної кризи важливе значення має державна підтримка реалізації інвестиційних проектів розвитку пріоритетних виробництв, а також впровадження економічних регуляторів активізації внутрішньої інвестиційної активності.[2]

Інвестиції відіграють центральну роль в економічному процесі, вони визначають загальний ріст економіки. В результаті інвестування засобів в економіку збільшуються обсяги виробництва, росте національний дохід, розвиваються та достойно конкурують в ринковому середовищі сектори та окремі підприємства, що в найбільшій мірі задовольняють попит на ті чи інші товари та послуги. Отриманий приріст національного доходу частково знову накопичується, проходить подальше збільшення виробництва, процес повторюється безперервно. Таким чином, інвестиції, що утворюються за рахунок національного доходу в результаті його розподілу, самі обумовлюють його ріст та розширене відтворення. Причому, чим ефективніші інвестиції, тим більший ріст національного доходу, тим значніші абсолютні розміри накопичення, які можуть бути знову вкладеними в реальний сектор економіки. При достатньо високій ефективності інвестицій приріст національного доходу може забезпечити підвищення частки накопичення при абсолютному рості споживання.

Аналіз розвитку інвестиційної діяльності за останні роки показує її певну позитивну динаміку, розширення масштабів, видів і сфер. За даними Держкомстату в 2011 р. в Україну з усіх інвестицій найбільше було вкладено в грошові внески в основний капітал – 44,3 %. Фінансові інвестиції склали 33,4 %. Внески

в оборотні та необоротні матеріальні та нематеріальні активи та інші внески займають 10, 1% і 12, 2% відповідно [3].

В цілому за підсумком 2011 р. в усіх видах економічної діяльності спостерігалось зростання інвестицій в основний капітал за винятком виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, що є негативним фактором в розвитку підприємств та секторів економіки України (зменшення на 15, 1%).

Сьогодні в економіку України вкладено понад 48 млрд.\$ прямих іноземних інвестицій, що майже на 5 млрд.\$ більше порівняно з 2010 р. Водночас є зовсім мізерним обсяг іноземних капітальних вкладень – 6,8 млрд. грн. за рік . За даними НБУ, у минулих роках найбільш вагомими були капіталовкладення в українську економіку із Кіпру – 22,2% від загального обсягу інвестицій, Німеччини – 15,8%, Нідерландів – 10,5%, Росії – 7,6%. На частку Кіпру і Німеччини припадає більше третини прямих інвестицій в Україну, приблизно 10 % сукупного товарообігу України припадає на ці держави. Іноземні інвестиції вкладені в 5348 підприємств України, 4312 з яких – спільні. Спільні підприємства володіють двома третинами загальної суми інвестицій. Основна форма інвестицій це – рухоме і нерухоме майно (65 %), лише близько 20 % – грошові внески в основний капітал.

Проте, основним джерелом фінансування залишаються власні кошти підприємств і організацій, питома вага яких складає 71,4 відсотка загального обсягу капітальних вкладень. Зменшення інвестиційних можливостей бюджетів усіх рівнів, які становлять лише 12,7 відсотків загальних обсягів капіталовкладень, не забезпечили належну державну підтримку структурним зрушенням в економіці. Рівень введення в дію найважливіших виробничих потужностей, будівництво яких здійснювалось із залученням державних капітальних вкладень, складав понад 40 відсотків, а на сьогодні введені в дію лише окремі об’єкти. [4].

Як ми бачимо, на даний момент в Україні складна економічна ситуація щодо інвестицій в основний капітал. Щоб глибше ознайомитися з даною ситуацією, пропонуємо розглянути одну з областей нашої держави, а саме рух інвестицій в основний капітал Черкащини (табл.1).

Із таблиці видно, що найбільше виробничих інвестицій в підприємства Черкаського регіону було вкла-

Таблиця 1.

Інвестиції в основний капітал по містах Черкащини (тис.грн) [6]

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
м.Черкаси	151510	932346	1265552	1820763	2359808	788690	642855
м.Ватутіне	5447	16971	8004	24071	20492	9587	28779
м.Золотоноша	4259	38126	40406	101694	357060	67550	283421
м.Канів	2712	64148	125335	105439	204469	133872	128485
м.Сміла	10629	48816	94495	174761	141769	140768	194647
м.Умань	14015	100881	97065	116107	131721	65610	101076

дено в 2008 році. Проте із настанням економічної кризи інвестиції в основний капітал значно зменшились.

Загалом, в економіці України склалася непроста ситуація. Держава, що збідніла внаслідок гострої економічної кризи, втрачає надійні джерела необхідного інвестування. І тепер, прагнучи, хоча б з чималим запізненням, відродити й активізувати політику відтворення як основу стабілізації та оновлення національного товаровиробництва, наразилася на протидію певних політичних і економічних сил. Концентрація фінансового капіталу у сферах нових структур, тіньового обігу та банківської системи, які не прагнуть до виробничого інвестування, по суті, гальмує відтворювальні процеси, економічну стабілізацію і зростання.

У стратегії інвестиційної діяльності важливу роль відіграють науково-обґрунтоване визначення пріоритетних напрямів інвестування, їх відповідність державним інтересам, програмним цілям національного відродження України, швидкого подолання економічної кризи і досягнення стабілізації та зростання національної економіки. Саме на пріоритетні напрями науково-технічного прогресу слід максимально націлювати інвестиційну й інноваційну діяльність та ресурси. На розвиток сучасних і майбутніх високотехнологічних виробництв можуть претендувати тільки ті країни, які здатні забезпечувати високий рівень науки, техніки, освіти, культури, організації управління та трудової дисципліни.

Зміна філософії підприємництва, природно, змінила і вимоги до діяльності, що обумовлює розвиток підприємства – його інвестиційної діяльності. Виникла необхідність у виробленні системи правил і критеріїв прийняття рішень при оцінці проектів, що відбивала б нову концепцію поведінки підприємства, враховувала б також і соціально-етичну її сторону. На рішення саме цієї задачі спрямована розробка аналітичних інструментів оцінки привабливості інвестиційних проектів. На нашу думку, питання про оцінку саме привабливості інвестування для України є актуальним. Не врахування інтересів суспільства, ігнорування соціально-етичних принципів при вирішенні питання щодо інвестування можуть призвести до ще більшого розриву між верствами населення і викликати іще більшу соціальну напругу, що навряд чи можна віднести до факторів поліпшення підприємницького й інвестиційного клімату.

Поняття привабливості інвестування найчастіше пов'язують з його доцільністю, тобто враховують відповідність інвестиційної діяльності конкретним цілям і інтересам. У плановій економіці критерій ефективності капітальних вкладень був достатній для ухвалення рішення про інвестування. Причому традиційно використовувалися два методи оцінки економічної ефективності капітальних інвестицій – загальної, чи абсолютної, і порівняльної ефективності.

Загальна ефективність визначалася як відношення ефекту (у залежності від рівня його реалізації: по

народному господарству в цілому – як приріст національного доходу, по галузі – як приріст чистої продукції, по об'єднаннях і підприємствах – як приріст чистого прибутку, а для окремих видів техніки – як абсолютна величина прибутку) і необхідних для цього капітальних інвестицій. Розрахований за окремими заходами показник загальної ефективності порівнювався з нормативом, диференційованим за галузями (підгалузями), а також за напрямками капітальних інвестицій (нова техніка, охорона природи тощо), і зі звітними показниками попереднього періоду. Цей захід вважався ефективним, якщо розрахунковий показник виявлявся вище цих обмежень.

Порівняльна ефективність визначалася як відношення економії на зниженні поточних витрат (собівартості) при заміні базового заходу новим до додаткових капітальних інвестицій на заданий обсяг випуску продукції. Отриманий на основі такого співвідношення показник порівняльної ефективності порівнювався з нормативом ефективності додаткових капітальних інвестицій. Величина, зворотна розрахованому таким чином показнику порівняльної ефективності, одержала назву розрахункового "строку окупності" додаткових інвестицій. Тут уже було потрібно, щоб розрахунковий "строк окупності" не перевищував нормативного.

Сучасні світові економічні принципи і пануючий економічний устрій в Україні поставили перед господарюючими суб'єктами задачу оцінки привабливості інвестиційної діяльності, а не тільки її ефективності. Необхідність оцінки привабливості інвестиційних проектів проявляється у особливостях виявлення інтересів у процесі інвестиційної діяльності українським суспільством.

До специфічного протиріччя між інтересами, саме для України, варто віднести можливість відсторонення прямого інвестора від управління підприємством. На багатьох, у тому числі найбільших, підприємствах України існує так назване "тіньове" правління, а також досить розвинута боротьба за владу між різними угруповуваннями в керівництві підприємства. Найчастіше "не таланить" інвесторам, чий вкладення виявилися дійсно ефективними і прибутковими. Причому, в сучасних умовах навіть володіння контрольним пакетом акцій підприємства не гарантує інвестору право участі в управлінні підприємством. Багато в чому це пов'язано з тим, що поняття акції підприємства як сукупності прав, що включає в себе право на участь в управлінні підприємством, закріплене тільки в заново створеному законодавстві країни. Також це пов'язано і з тим, що на початковому етапі приватизації керівництво підприємств у масовому порядку скуповувало дуже недооцінені акції, не маючи ресурсів для інвестицій не тільки в розвиток підприємства, але і для підтримки активів у працездатному стані.

Потреба в ресурсах змусила керівництво підприємств до залучення інвестицій і, відповідно, зов-

нішнього інвестора. Після чого основною задачею керівництва залишається відсторонення інвестора від керування підприємством для можливості одноосібного розподілу прибутку від вкладеного інвестором капіталу. Ситуація ускладнюється ще і низькою кваліфікацією українського менеджменту, що спричиняє в багатьох випадках різке зниження ефективності інвестиційного проекту. У результаті можна говорити лише про тимчасову ефективність інвестиційного проекту.

Катастрофічно знижується ефективність у випадку відсторонення корпоративного інвестора. Найчастіше це буває пов’язано з перекриттям доступу підприємства до раніше освоєних ринків збуту, не говорячи вже про припинення поставок якісних комплектуючих для виробництва продукції. Наслідки відсторонення інвестора від управління підприємством збільшуються також і тим, що популярність подібного факту в середовищі прямих інвесторів робить неможливим протягом тривалого періоду часу в майбутньому залучити прямі інвестиції на дане підприємство, які б воно ефективні проекти не розробляло.

Найчастіше після відсторонення інвестора від управління на самому підприємстві починається боротьба за владу між різними угруповуваннями в керівництві підприємства, що не сприяє створенню іміджу підприємства як надійного позичальника кредитних ресурсів. Слід також особливо виокремити протиріччя, що виникає між інтересами бюджету і підприємством, яке виражається через приховування прибутку, що підлягає оподаткуванню. Даний конфлікт інтересів призводить до виникнення ризику “непрозорості” фінансових потоків підприємства. Серйозні наслідки при визначенні віддачі інвестицій містяться у недоврахуванні цілей і типів інвесторів, що може відбитися не тільки на привабливості інвестиційного проекту, але і взагалі на умовах діяльності підприємства.

Україна створила нову економічну систему, що формує досить структуровані умови і ризики у здійсненні інвестиційної діяльності, основними з яких є слабкість законодавства, що захищає права інвестора, зокрема права власника акцій на участь в управлінні підприємством, великий податковий тиск, що, звичайно, не може не позначитися на привабливості проекту для інвестора. Фактично права акціонера, відображені в статуті акціонерного товариства, не підкріплені відповідальністю за їхнє порушення в адміністративному, кримінальному і цивільному законодавстві країни, не говорячи вже про загальну невідповідність цього законодавства вимогам правового регулювання ринкової економіки.

Тому зниження податкового тиску на підприємства може створити умови для формування у них власних фінансових джерел інвестицій – амортизаційних фондів і реінвестованої частини прибутку. Крім того, використання доходів від продажу акцій підприємств

дасть змогу припинити спад виробництва і перейти від стагнації до економічного зростання. Однак таких ресурсів недостатньо для того, щоб зробити глибоку структурну перебудову економіки і забезпечити стабільне економічне зростання. Тому Україні потрібно залучати іноземні інвестиції, зокрема міжнародних інституційних інвесторів, таких як група Світового Банку (МБРР, СБРР, МФК). Кожна з цих організацій ставить перед потенційними інвесторами певні вимоги до оформлення передінвестиційної документації з зазначенням пріоритетних напрямів. Пріоритетними напрямками інвестиційної активності Світового банку є проекти в галузі сільського господарства, енергетики, промисловості, охорони здоров’я, розвитку міського господарства, водопостачання, зв’язку. Міжнародний банк реконструкції та розвитку надає позики тільки на виробничі цілі після ретельного аналізу можливостей їх погашення боржником та, як звичайно, під державні гарантії.[1]

Найістотношою перешкодою для діяльності іноземних інвесторів в Україні є недосконалість відповідного законодавства. Спроби вдосконалення нормативних актів згідно з цілями України, а також мотивації іноземних партнерів зумовили часті зміни в українському законодавстві. До останнього часу не запропоновано жодного законодавчого акта, який би був достатньо відпрацьованим, універсальним. Ускладнює ситуацію і практика коригування нормативних актів під час їх руху від верхніх рівнів управління до нижніх. Це пов’язано з тим, що закони і постанови мають нерідко декларативний характер. Тому органи управління нижчих рівнів трактують їх на свій розсуд.

Залученню іноземних інвестицій перешкоджають нерозвинутість комунікаційних засобів, незабезпеченість повною, надійною нормативно-правовою та комерційною інформацією. Тому для стимулювання залучення інвестицій та усунення негативних тенденцій в економіці України доцільно здійснити низку заходів, спираючись на принципи: стабільності основних законодавчих актів щодо умов іноземного інвестування; диференційованого підходу до податкових та інших пільг для іноземних інвесторів – з урахуванням обсягів і форм інвестування, а також пріоритетів у розвитку економіки України; надійності, доступності та оперативності організаційного та інформаційного забезпечення залучення іноземних інвестицій [2].

Україні також потрібно визначитися з вибором моделі розвитку своєї фінансової системи. З двох відомих у світі моделей – американської, яка передбачає переважання в структурі джерел фінансування коштів приватних інвесторів, і німецької, яка передбачає використання коштів власних фінансових груп, – перша, більшою мірою орієнтована на залучення іноземних інвестицій, припускає лібералізацію фінансового ринку і диверсифікацію власності, а друга орієнтована на накопичення банківського капіталу і встановлення

банківського контролю за виробництвом [5, с. 73]. В Україні світова фінансова криза 2008 року створює можливості для використання першої моделі, бо внутрішніх фінансових ресурсів недостатньо, а банківська система не може упоратися з обов'язками трансформування заощаджень населення в інвестиції.

Говорячи про іноземні інвестиції, треба враховувати світовий досвід, який показує, що найбільших успіхів у залученні іноземних інвестицій досягають ті країни, які, по-перше, ставлять таку мету, як пріоритетну в своїй економіці, по-друге, використовують при цьому можливо більший набір заходів, а саме: створення привабливого інвестиційного клімату; створення міжнародного образу країни як такої, що надає інвестору кращі, ніж інші країни, можливості. Залучаючи до країни іноземний капітал, не слід забувати, що з нинішньої кризи Україну виведуть лише власні зусилля. Не варто надавати підприємствам з іноземними інвестиціями податкові пільги, яких не мають українські, зайняті у тій же сфері діяльності. Як показав досвід, такий захід майже не впливає на інвестиційну активність іноземного капіталу, але призводить до виникнення на місці колишніх вітчизняних виробництв підприємств з формальною іноземною участю, які претендують на пільгове оподаткування.

Висновки. Підводячи підсумок, необхідно сказати, що загалом інвестиційно-підприємницький клімат України, хоча і покращився в 2011 році, все ж залишається складним. Аналіз інвестиційного потенціалу в Україні свідчить, що для активізації інвестиційної діяльності необхідно: удосконалити законодавство, визначитися з вибором моделі розвитку своєї фінансової системи, створити умови для залучення як внутрішніх, так і іноземних інвестицій, знизити податковий тиск на підприємства. Це обумовлює необхідність розробки стійкої інвестиційної політики, спрямованої на формування ефективного механізму, який забезпечував би інвестиційну привабливість в економіці України.

ЛІТЕРАТУРА

1. О.Бондаренко. Оптимізація інвестиційного забезпечення інновацій. // Банківська справа.- 2003.- №4.- С.13-17.
2. М.Герасимчук. Джерела і структура капітальних вкладень. //Економіка України.- 2004.- №12.- С.23-24.
3. Державний комітет статистики <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Державне агентство України з інвестицій та розвитку <http://in.ukrproject.gov.ua>
5. Малютін О. К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О. К. Малютін //Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 64–74.
6. Регіональний розвиток Черкаської області. Статистичний збірник.// Головне управління статистики у Черкаській області – 2011. – С.173-177.

УДК 336.226

КОЛОТУХА С.М., к. е. н.,
ВРАЧИНСЬКА О.В.,
м. Умань

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Анотація. В статті розглянуто проблеми банківського кредитування сільськогосподарських підприємств в Україні та запропоновано напрями його вдосконалення.

Ключові слова: банківське кредитування, сільськогосподарські підприємства, аграрний сектор.

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы банковского кредитования сельскохозяйственных предприятий в Украине и предложены направления его совершенствования.

Ключевые слова: банковское кредитование, сельскохозяйственные предприятия, аграрный сектор.

Abstract. In the article the problems of the bank crediting of agricultural enterprises in Ukraine are considered and directions of its improvement are proposed.

Keywords: bank crediting, agricultural enterprises, agricultural sector.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання підвищується потреба сільськогосподарських підприємств у зовнішніх джерелах фінансування своєї діяльності. При цьому дуже важливим є дотримання оптимальної структури капіталу підприємства, адже від цього значною мірою залежить його фінансова стійкість та кредитоспроможність. Значній частині сільськогос-

подарських підприємств у процесі ведення фінансової господарської діяльності доводиться використовувати позичковий капітал, зокрема, кредити комерційних банків, що сьогодні є проблематичним. Разом з тим, залучені кредити, всупереч досить поширеній думці, не завжди можуть приносити додатковий прибуток, тобто використовуватися ефективно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В силу об’єктивних обставин проблеми кредитування формувань агросфери в Україні досліджено недостатньо. Не дивлячись на вагомий внесок у вирішення проблем кредитування сільськогосподарських формувань, насамперед, з боку зарубіжних дослідників Г. Асхауера, Д. Джонсона, Лівінгстона Г. Дугласа, М. Левіна, Джона Ф. Маршалла, Випула К. Бансала, Л. Міхаела, Дж. Шермана, М. Шнайдермана, Р. Страйка, Дж. Фрідмана, Н. Ордуей та відомих українських і російських дослідників О. Свтуха, С. Кручка, В. Кудрявцева, Н. Косаревої, враховуючи, що в Україні кредитування агроформувань (в тому числі і пільгове) в останні роки з об’єктивних причин було частково призупинене, його проблематика потребує подальших наукових пошуків, що й було мотивом проведення даного дослідження.

Враховуючи вищесказане, розробка теоретичних і прикладних аспектів удосконалення процесу залучення та використання банківських кредитів сільськогосподарськими підприємствами набуває особливої актуальності.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження сучасного стану та перспектив вдосконалення механізму кредитування організованих аграрних агроформувань.

Виклад основного матеріалу. Особливості механізму кредитного забезпечення підприємницької діяльності в аграрному секторі нами схематично зображено на рис. 1.

Серед багатьох причин складного фінансового клімату аграріїв є несприятлива економічна ситуація, в якій знаходяться сільськогосподарські товаровиробники та відсутність відпрацьованої системи їх кредитного забезпечення, яка б враховувала специфіку розвитку аграрного сектору.

Все це привело до важкого фінансового стану аграрних підприємств. Фінансовий стан підприємства є найважливішою характеристикою його господарської діяльності. Він визначає конкурентоздатність підприємства і його потенціал у діловій співпраці, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів всіх учасників фінансових відносин – як самого підприємства, так і його партнерів. Враховуючи нестабільний фінансовий стан аграрних підприємств їм досить важко налагодити стабільні економічні і фінансові відносини із суб’єктами підприємницької діяльності.

Про залежність сільськогосподарських підприємств від залучених коштів свідчать дані табл.1.

З даних табл.1 можна зробити висновок, що процес кредитування сільгоспвиробників не набув стабільності і носить циклічний характер. Кредитним закладам країни необхідно відпрацювати єдиний критерій визначення об’ємів кредитування аграрної галузі.

У більшості країн світу 70% кредитного забезпечення сільськогосподарського виробництва припадає на банківські кредити. За цих умов обсяг банківського кредитного забезпечення для аграрного сектору України має бути в межах 10-12 млрд. грн. [1].

Проте не існує єдиної думки щодо оптимального об’єму кредитних ресурсів до об’єму валової продукції сільського господарства. Для цього необхідно визначити мінімальну (хоча це не досить суттєво) та максимальну межу надання кредитів, що безпосередньо впливає на рівень кредитоспроможності підприємств. На нашу думку, розмір кредитів, залучених сільгосппідприємствами, не повинен перевищувати 40% об’єму валової продукції сільського господарства. Перевищення цієї граничної межі може привести до порушення циклу процесу відтворення [2].

За підрахунками вчених, для того щоб АПК став на шлях інноваційного розвитку, він щороку має одержувати не менше 100 млрд. грн. кредитних ресурсів. Проте в найсприятливіший для аграріїв 2008 р. вони змогли позичити в банках лише 21 млрд. грн., а в 2011 р. – лише 7 млрд. грн. Унаслідок цього більшість господарств вимушені користуватися застарілою технікою, кожен гектар ріллі недоодержує мінеральних та органічних добрив, засобів захисту тощо понад 2 тисячі гривень. Через це, урожайність зернових в Україні у 2-2,5 рази, а продуктивність тваринництва удвічі нижчі, ніж у країнах ЄС [3, с. 35].

На заваді розвитку банківського кредитування аграрного сектору стала фінансова криза, яка розпочалася у 2008 році. В цих умовах відбулося подорожчання банківських кредитів (процентні ставки за кредитами зросли з 18 до 27%), більш жорсткими стали умови до кредитоспроможності позичальників, до застави, а також зменшилися пропозиції щодо кредитних продуктів, особливо довгострокового характеру, через проблеми ліквідності в банках. Як наслідок, різке падіння обсягів залучених кредитів підприємствами АПК з 20,1 млрд. грн. до 6,8 млрд. грн. (майже втричі). Також такому скороченню сприяло зменшення виплат із бюджету на фінансову підтримку підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення коротко – та довгострокових кредитів. Так, у бюджеті на 2008 рік на виплату часткової компенсації було передбачено 1650 млн. грн., а в 2009 р. – тільки 300 млн. грн. Загалом пільгові кредити були ключовою складовою заборгованості підприємств АПК перед банками. Протягом 2000–2010 рр. їх питома вага в структурі кредитів, наданих підприємствам АПК, коливалась у межах від 38 до 81%.

Зміни у структурі джерел утворення господарських засобів сільськогосподарських підприємств у 2010 р. характеризуються зростанням частки зобов’язання, з яких 10,5% складають короткострокові кредити та 22,9% – довгострокові кредити. Спостерігається збільшення обсягів виробництва валової продукції сільського виробництва у 2010 р. в порівнянні з 2000 р. на 29,1%. Незважаючи на зростання загального фінансового результату діяльності сільськогосподарських підприємств, 30,7% з них у 2010 р. були збитковими, а отже, мали обмежені можливості вчасно розрахову-

ватися з кредиторами. Незважаючи на поступове нарощування обсягів залучених банківських кредитів у 2010 р., їх розмір лише у 2013 – 2014 рр. досягне рівня передкризового 2008 р., про що свідчать результати оцінки, проведеної за допомогою аналізу рядів динаміки. Низькою залишається частка банківських кредитів, залучених сільськогосподарськими підприємствами, у загальному обсязі кредитів, залучених сільськогосподарськими підприємствами, у загальному обсязі кредитів, наданих суб'єктами господарювання, що у 2010 р. складала лише 5,3%. Впродовж 2000-2010 рр. рівень середньозважених відсоткових ставок за кредитами для сільськогосподарських підприємств був вищим, ніж за іншими видами економічної діяльності. Водночас він, як правило, перевищував рівень рентабельності сільськогосподарської продукції, тому для багатьох підприємств залучення банківських кредитів було малоефективним.

Ситуація щодо кредитування підприємств АПК певним чином покращилася в 2011 р. – обсяги кредитування зросли на 48,5%, в тому числі пільгові кредити зросли на 38,5% за рахунок збільшення фінансування з бюджету на 62%, але не досягли обсягів 2008 р. Попри підвищення обсягів кредитування в 2010 р. процентні ставки залишалися високими. Так, у 2009 р. вони коливались в межах 16-39%, в 2010 р. – 15-36%. Позитивні зрушення у цьому напрямі відбулися в 2001 р. – діапазон їх коливання становив 9,5–25% (в середньому 19%, дані Мінагропрому станом на 17 травня 2011 р.). Виходячи з того, що середній розмір компенсації становить 15,5%, то кредити аграріям нинішнього року обійдуться під 3,5% річних, що є позитивним наслідком низької рентабельності аграрного сектору [4; 5, с. 27].

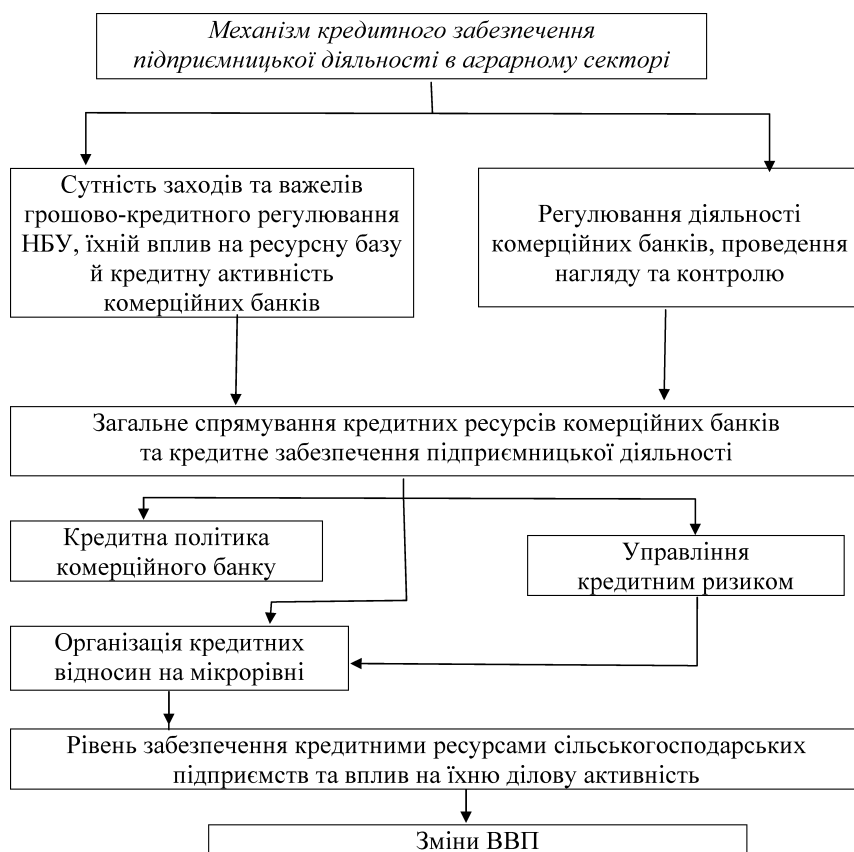


Рис. 1. Орієнтована схема практичної реалізації механізму кредитного забезпечення підприємницької діяльності аграрної галузі*

*Узагальнено авторами.

Таблиця 1

Відношення обсягів кредитів, залучених сільгосппідприємствами, до валової продукції сільського господарства*

Показники	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Залучено банківських кредитів сільськогосподарськими підприємствами, млрд. грн.	1,9	4,4	5,6	6,8	7,5	10,5	12,8	16,8	18,2	5,4	9,6
Валова продукція сільського господарства (у порівняльних цінах 2005 р.), млрд. грн.	77,9	85,8	86,8	77,3	92,5	92,6	94,9	88,8	104,0	102,1	100,5
Частка кредитів банків у валовій продукції сільського господарства, %	2,4	5,1	6,4	8,8	8,1	11,3	13,4	18,8	17,5	5,2	9,5

*Джерело: Олійник О. Аналіз ринку кредитних послуг / О. Олійник // Агробізнес сьогодні, № 18(217), 2011 – С. 50.

Законом України “Про Державний бюджет України на 2011 рік” Мінагрополітики було передбачено видатки на підтримку підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредиторів за рахунок загального фонду в обсязі 531,4 млн. грн., що становить лише 29% потреби (оцінюється в понад 1,8 млрд. грн).

З метою поліпшення фінансування аграріїв, зокрема в період збиральних робіт, Мінагрополітики звернулося до Національного банку з пропозицією:

- сприяти рефінансуванню банків із метою активізації надання ними дешевих кредитів підприємствам агропромислового комплексу в потрібних обсягах та у пролонгації кредитів, які залучалися аграріями у минулі роки;
- продовжувати дію постанови Правління Національного банку, відповідно до якої під час кредитування сільськогосподарських товаровиробників вартість забезпечення приймалася за сприятливими для аграріїв коефіцієнтами.

Крім того, перспективним для вітчизняного аграрного сектору є запровадження в практику кредитних відносин такого кредитного механізму як складські свідоцтва.

Складськими свідоцтвами в США користуються понад 80 років. Останнім часом систему складських свідоцтв впроваджують у Польщі, Болгарії, Туреччині, Казахстані, Росії, Словенії, Угорщині, Хорватії, Кенії. Та й в Україні за часів НЕПу в обігу вже були складські розписки. Так що досвід функціонування даного кредитного механізму вже є, його необхідно детально вивчити, вдосконалити та запровадити в Україні [6, с. 14].

Поштовхом до цієї роботи стало підписання Меморандуму про взаєморозуміння між Європейським банком реконструкції та розвитку й Українським урядом із впровадження в Україні системи складських документів на зерно.

Стаття 37 Закону України “Про зерно та ринок зерна в Україні” визначає три види складських документів, які зернові склади видаватимуть власникам збіжжя на підтвердження прийняття його на зберігання. Це подвійне складське свідоцтво, просте складське свідоцтво та складська квитанція. Всі три документи підтверджують права власності на здане на зберігання зерно, зазначають його кількість, якість, термін і спосіб зберігання, плату за надані послуги та зобов’язання повернути зерно власникові [7, с. 35].

Одержуючи складське свідоцтво, власник, бажаючи розпоряджатися зерном протягом терміну зберігання, може на власний вибір одержати просте або подвійне складське свідоцтво на визначену ним частину зерна, що зберігається на складі. В обмін віддає складську квитанцію на цю частину зерна. При цьому складу не дозволяється видавати більше одного складського документа на одну і ту ж саму частину збіжжя. Просте складське свідоцтво надає можливість його власникові протягом терміну зберігання зерна

продати, обміняти його або подарувати. При цьому на підтвердження переходу права власності складають Акт прийому-передачі складського свідоцтва новому власникові. А він, в свою чергу, у встановленому порядку має повідомити зерновий склад, де зберігається зерно, на яке було видано це свідоцтво, про вчинену передачу документа, права власності та зобов’язань за ним. Подвійне свідоцтво складається з частини А – складське свідоцтво та частини Б – заставне свідоцтво. Тож і зерно повертають власникові в обмін на обидві частини свідоцтва, пред’явлені разом, або в обмін на частину А і суму позики та процентів за нею, отриманих за заставним свідоцтвом.

Подвійне складське свідоцтво надає можливість власникові зерна розпорядитися збіжжям протягом терміну його зберігання, а також використати як усе зерно, так і будь-яку його частину як забезпечення застави для отримання позики. Гнучкість системи полягає в тому, що складські документи на зерно, для зручності користування ними, певною мірою, можуть замінювати один одного, тобто один вид документа може виконувати функції іншого. Наприклад, продати зерно можна, використовуючи як просте складське свідоцтво, так і подвійне. І для одержання позики законодавство дозволяє використовувати не тільки подвійне складське свідоцтво, а й просте, правда, процедура при цьому буде дещо складнішою.

Державним агентом на зерновому ринку України виступає ДАК “Хліб України” – це вона й стала пілотним проектом у роботі зі складськими документами. В останній час робота проводилась значно активніше: сільгоспвиробники, які скористались цією системою в 2004 р., вже знали, як працювати зі складськими документами (а вони в основному користувались подвійними складськими свідоцтвами), тому користуються системою й сьогодні. Адже, при цьому по-перше, спрощується та прискорюється реалізація зерна без фізичного його переміщення, по-друге, під заставу подвійного складського свідоцтва власник зерна може одразу взяти кредит, як правило, не менше 70–80% від ринкової вартості зерна, що дає змогу планувати подальшу господарську діяльність, по-третє, підвищується ефективність та прозорість роботи зернових складів. У цілому ж введення системи складських документів сприяє формуванню організованого ринку зерна [6, с. 14-15].

Поряд з цим, запровадження складських свідоцтв потребує термінової сертифікації всіх елеваторів та інших підприємств системи ДАК “Хліб України”, оскільки хоч нині вони і налічують 543 елеватори, хлібоприймальні підприємства та хлібні бази, з них поки-що лише 202 сертифіковані, що гарантує забезпечення ними збереження якості й кількості зерна, а отже, зниження ризиків для його власників та позикодавців. Приведення технологічної бази до нормативних вимог потребує близько 100 тис. грн. для кожного із таких підприємств, але ті, хто працює на перспективу, розуміють, що ці витрати варті зиску [6, с. 14-15].

Варто зазначити, що держава намагається стимулювати розвиток цієї нової форми кредитування організованих аграрних формувань. Зокрема, Постановою Кабміну № 510 від 20.11. 2004 р. передбачено, що починаючи з 01.01. 2005 р. зернові склади, у яких під час перевірок виявиться відсутність сертифікату відповідності, повинні позбавлятися права на прийом та зберігання зерна та продукції його переробки [8, с. 15]. В той же час, не дивлячись на те, що підприємства системи ДАК "Хліб України" є державними і їхнім прибутком розпоряджається саме держава, більшість із них і до сьогодні не мають коштів на проведення реконструкції та сертифікації [6, с. 14-15].

Таким чином, з одного боку, держава намагається стимулювати реконструкцію та сертифікацію підприємств ДАК "Хліб України", а з іншого – не має на це коштів.

Висновок. Результати дослідження показали, що з метою вдосконалення кредитного механізму сільськогосподарських підприємств необхідно розробляти їх кредитну політику, як комплекс заходів, спрямованих на забезпечення процесу залучення та використання кредитних ресурсів, що сприятиме мінімізації кредитного ризику та збереженню їх фінансової стабільності.

Крім того, перспективним напрямом розвитку кредитних відносин в аграрному секторі економіки України є запровадження складських свідоцтв. Адже, по-перше, при їх використанні спрощується та прискорюється реалізація зерна без фізичного його переміщення, по-друге, під заставу подвійного складського свідоцтва власник зерна може одразу взяти кредит, як правило, не менше 70–80% від ринкової вартості зерна, що дає змогу планувати подальшу господарську діяльність, по-третє, підвищується ефективність та прозорість роботи зернових складів. У цілому ж введення системи складських документів сприяє формуванню організованого ринку зерна.

Поряд з цим, запровадження складських свідоцтв потребує термінової реконструкції та сертифікації всіх елеваторів та інших підприємств системи ДАК "Хліб України", що потребує додаткових джерел фінансування.

Подальші дослідження в даному напрямі фінансової науки слід присвятити розробці напрямів вдосконалення земельно-іпотечного кредитування сільськогосподарських підприємств, яке є особливо перспективним в контексті невідворотності запровадження в Україні ринку сільськогосподарських угідь.

ЛІТЕРАТУРА

1. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва / М.Я. Дем'яненко, В.М. Алексійчук, А.Г. Борщ та ін.: За редакцією М.Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 256 с.
2. Колотуха С.М. Проблеми та перспективи банківського кредитування аграрної галузі регіону / С.М. Колотуха, І.Ф. Коваленко, І.П. Борейко // Банківська справа. – 2009. – № 5. – С. 155-165.
3. Безуглий М.Д. Сучасний стан реформування агропромислового комплексу України / М.Д. Безуглий, М.В. Присяжнюк – К.: Аграрна. наука, 2012. – 48 с.
4. Олійник О. Аналіз ринку кредитних послуг / О. Олійник // Агробізнес сьогодні, № 18(217), 2011 – С. 50-51.
5. Філіпченко А.С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть. / А.С. Філіпченко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський // К.: Либідь. – 2002. – 487 с.
6. Волошка В. Складське свідоцтво – кредит / В. Волошка // Пропозиція – 2005 – № 1. – С. 14-15.
7. Про зерно та ринок зерна в Україні : Закон України від 04.07.2002 № 37-IV. // Відомості Верховної Ради України, 2002, № 6. – С. 25-49.
8. Про ліцензування та сертифікацію окремих видів господарської діяльності : Постанова Кабінету Міністрів України від № 510 від 20.11. 2004 року // Відомості Верховної Ради України, 2004, № 12. – С. 5-19.

УДК 339.74:339.72.053.1

КОНЧИН В.І, к.е.н.
 МАКСИМЕНКО М.В.
 м. Київ

ПРИЧИНИ ТА ПРОЯВИ БОРГОВОЇ КРИЗИ В ЄС І СУПЕРНИЦЬКІ ПІДХОДИ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ

Анотація. У даній статті розкрито феномен боргової кризи в Європейському Союзі, зокрема в Європейському монетарному союзі (Єврозоні). Оцінено роль країн PIISG (Португалії, Італії, Ірландії, Греції, Іспанії) у загостренні кризових процесів в Єврозоні та Спільному ринку ЄС загалом. Представлено дискусію науковців, економістів-практиків та політиків з приводу причин та наслідків кризи в Єврозоні, а також обґрунтовано напрями подолання даної проблеми.

Ключові слова: суверенна боргова криза, країни GIPSI (PIISG), урядовий борг, “токсичні” активи (toxic assets), Європейський фонд фінансової стабільності (EFSF), довгострокова операція з рефінансування (LTRO), Маастрихтські критерії конвергенції, заходи жорсткої економії (austerity).

Аннотация. В данной статье раскрыт феномен долгового кризиса в Европейском Союзе, в частности в Европейском монетарном союзе (Еврозоне). Проведена оценка роли стран PIISG (Португалии, Италии, Ирландии, Греции, Испании) в обострении кризисных процессов в Еврозоне и на Совместном рынке ЕС в целом. Представлена дискуссия исследователей, экономистов-практиков и политиков касательно причин и последствий кризиса в Еврозоне, а также обоснованы направления преодоления данной проблемы.

Ключевые слова: суверенный долговой кризис, страны GIPSI (PIISG), правительственный долг, “токсические” активы (toxic assets), Европейский фонд финансовой стабильности (EFSM), долгосрочная операция по рефинансированию долгов (LTRO), Маастрихтские критерии конвергенции, меры жесткой экономии (austerity).

Abstract. The article deals with a phenomenon of debt crisis in European Union, particularly in European Monetary Union (Eurozone). The role of PIISG (Portugal, Italy, Ireland, Greece, Spain) in the deepening of debt crisis in Eurozone and in EU-Common market in general is assessed. Preconditions and consequences of debt crisis in Eurozone, presented by researchers, practitioners in economic sphere and politicians, are discussed. Directions of overcoming the above problem are proved.

Keywords: sovereign debt crisis, GIPSI (PIISG), governmental debt, toxic assets, European Financial Stability Facility (EFSF), Maastricht convergence criteria, Austerity.

Постановка проблеми. Світова фінансова економічна криза 2008-2010 рр. проявилася у системних диспропорціях реального і фінансового секторів і була викликана неспрацюванням, в першу чергу, фінансових ринків. Ця криза охопила приватний сектор, зокрема, банківсько-фінансові установи й компанії з виробництва товарів та послуг, які тісно пов'язані між собою фінансовими зобов'язаннями. Нарощення фінансових взаємних зобов'язань приватного сектору, проведення ним спекулятивних фінансових операцій на фондових біржах проявилася у формуванні критичної маси “токсичних” активів. Втрата ліквідності у фінансовому секторі викликала кризу ліквідності у реальному секторі і це закінчилося фазою економічної рецесії. З початку 2009 р. внаслідок Вашингтонської та Лондонської резолюцій країнами Великої двадцятки у співпраці з Міжнародним валютним фондом та Світовим банком тимчасово вдалося запобігти продовженню економічного спаду. Вироблення нового глобального фінансово-кредитного механізму забезпечило протягом наступних років

перехід у фазу тліючого економічного піднесення. Не дивлячись на здавалося б відносно стабільну ситуацію, на глобальному ринку викликає занепокоєння розгортання державних боргових криз в ряді країн і особливо в тих, які донедавна вважались найстабільнішими і найміцнішими економіками світового господарства – США і ЄС. Наступною світовою і міжнародною регіональною економічною кризою швидше за все буде державна боргова криза, етимологія якої криється в критичному нагромадженні і подальшому зростанні державної заборгованості країн, передусім, боргів урядів, які намагалися роками створювати ілюзію високого рівня добробуту своїх суспільств.

Суверенна боргова криза в ЄС – це фінансова криза сьогодення, яка на даному етапі розвитку проявилася у деяких країнах Єврозони ускладненням рефінансування (обслуговування) державного боргу без допомоги третіх осіб.

Є дві конкуруючі гіпотези щодо причин виникнення боргової кризи в Єврозоні. Відповідно до першої,

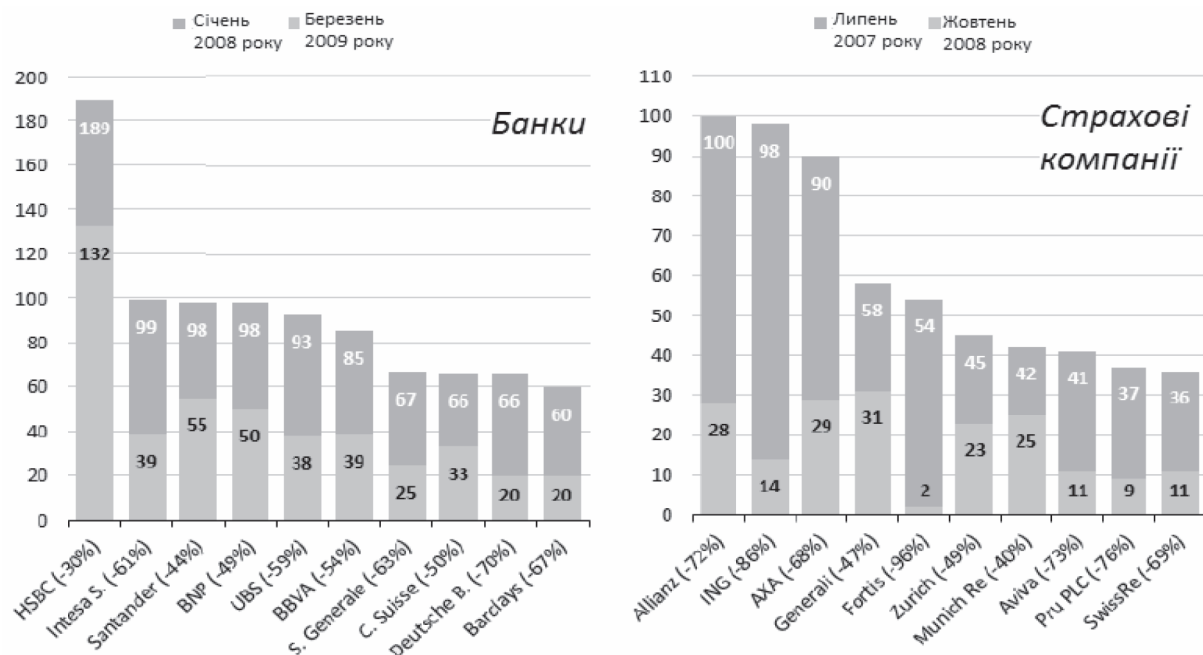


Рис.1. Ринкова вартість 10 найбільших банків і страхових компаній Європи, млрд. доларів США
Джерело: Ernst & Young World Takaful Report 2009

криза проявилася внаслідок суміші фінансової недисциплінованості та спекулятивних атак ринків, які вийшли з під контроль (ринок кредитних деривативів, таких як CDO, CDS). Відповідно до другої гіпотези, криза була викликана внутрішнім дисбалансом між державами-членами Євросоюзу через недосконалість устрою Європейського Монетарного Союзу (ЄМС).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові розробки щодо феномена суверенної кризи в ЄС та зокрема в Єврозоні належать таким західним вченим, як: Б.Айхенгрін, Ч.Виплош, П. Де Грауве, Б.ДеЛонг, Д.Гросс, Б.Камінецькі, Р. Кабрал, П.Кругман, Г.Менк'ю, М.Мендел, Р.Нелсон, К.Райнхарт, К.Рогофф, Н.Рубіні, М.Сімкович, С.Цечетті, Г-Б.Шефер.

До вітчизняних науковців, що досліджували проблематику монетарної та фіскальної конвергенції та розвитку боргової кризи в ЄС, належать О.Барановський, А.Бояр, Ю. Деркач, А. Закутня, В.Козюк, С. Пацківський, О. Соскін, В.Чужиков.

Метою статті є огляд процесів, що відбувалися в економічній системі ЄС у передкризовому періоді і в період розгортання суверенної боргової кризи в ЄС/ЄМС, аналіз причин та проявів боргової кризи Єврозони, оцінка ефективності антикризової політики ЄЦБ, Європейської Комісії та МВФ, а також обґрунтування запропонованих заходів двох суперницьких ідеологічних груп – нео/посткейнсіанців та неолібералів.

Основні результати дослідження. В 2007 р., в останньому році до початку фінансової кризи, урядові фінанси в країнах Європейського Союзу і Єврозоні перебували в найсильнішому стані протягом останніх десятиліть, в основному за рахунок сприятливих економічних умов. Глобальна фінансова криза 2008-2009

рр. сильно вплинула на економічну активність країн Євросоюзу, в основному це виразилося в розгойдуванні фінансової системи, зменшенні рівня добробуту і довіри, що, в свою чергу, призвело до зниження попиту і глобальної торговельної діяльності. Хоча спочатку збитки від ризикового кредитування економічних суб'єктів, які мають труднощі з обслуговуванням власного боргу (sub-prime lending), понесли американські фінансові інституції, зниження вартості активів фінансових інституцій за оцінками було більш значущим в Європі, особливо у Великобританії і країнах Єврозони. В 2009 р. компанія Ernst & Young підрахувала, що внаслідок кризи і подальшого погіршення довіри ринкова вартість 10 найбільших європейських банків і страхових компаній зменшилася на 51% і 70% відповідно. Як показано на **рис. 1.**, зменшення ринкової вартості 10 найбільших фінансових інституцій варіюється між 30% і 96%.

Введення жорстких умов кредитування і зниження добробуту домогосподарств у результаті падіння цін на активи призвело до збільшення заощаджень, що негативно вплинуло на ринок нерухомості і, в кінцевому результаті, зменшило рівень виробництва. Середній реальний рівень ВВП у 2009 р. знизився більше, ніж на 4% в країнах Єврозони і Євросоюзу, це була найбільш виражена рецесія з часів Другої світової війни. За виключенням Німеччини економічний підйом в Єврозоні є дуже повільним. Це показує графік поквартальних темпів зростання ВВП (див. **рис. 2**). У першій чверті 2010 р. Єврозона і Євросоюз в цілому знову досягли позитивних показників зростання ВВП, але помірні показники росту економіки другого кварталу 2010 р. показали, що докризовий рівень продук-

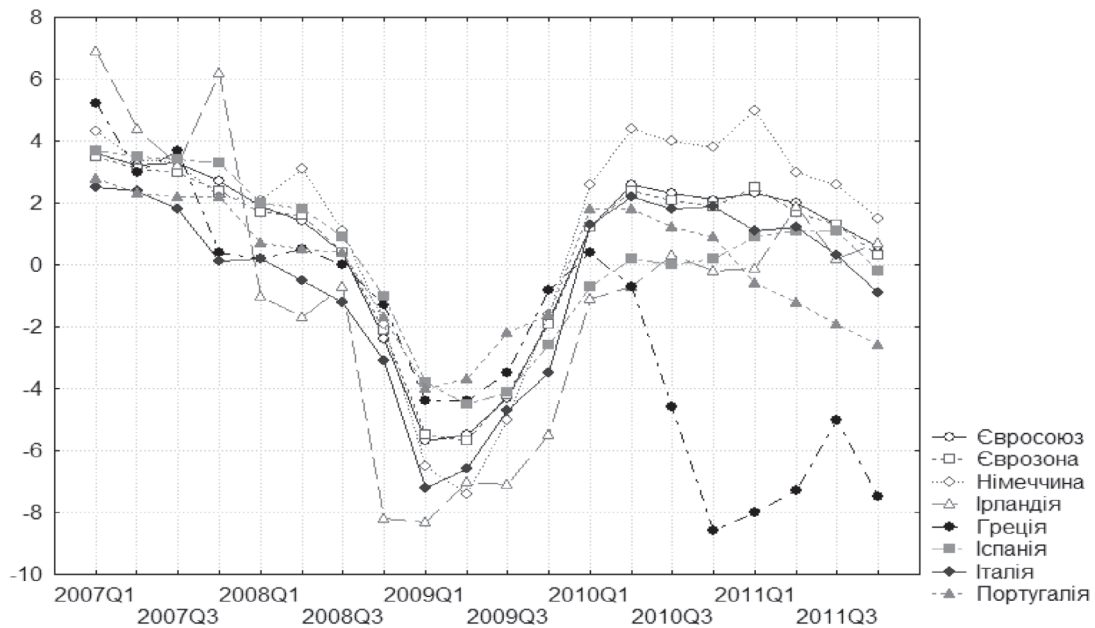


Рис.2. Рівень зростання реального ВВП у 2007-2011 рр. (% до попереднього року).
Побудовано авторами на основі даних Eurostat

тивності поки що недосяжний. В Греції скорочення рівня виробництва зберігається на рівні понад 7%. В Італії та Іспанії ріст обсягів виробництва за останній рік ледве втримувався в позитивному діапазоні, а наприкінці 2011 р. був нижче нульової позначки.

Обсяги міжнародної торгівлі в Єврозоні також критично зменшилися в останньому кварталі 2009 р., так як інвестиції в бізнес і попит на товари тривалого користування (що є залежними від умов кредитування і інтенсивності торгівлі) значно зменшилися (див. **рис.3**).

Зменшення обсягів міжнародної торгівлі було відчутнішим, ніж можна було очікувати, можливо завдяки одночасному впливу таких факторів, як шок попиту та недоступність фінансування торгівлі й збільшення чутливості торгівлі в результаті глобалізації і розвитку глобальних каналів постачання.

Уряди реагували швидко, намагаючись підтримати як сукупний попит, так і фінансовий сектор. Безпосередній вплив вищезгаданих чинників у поєднанні з автоматичними стабілізаторами (на основі бюджетно-

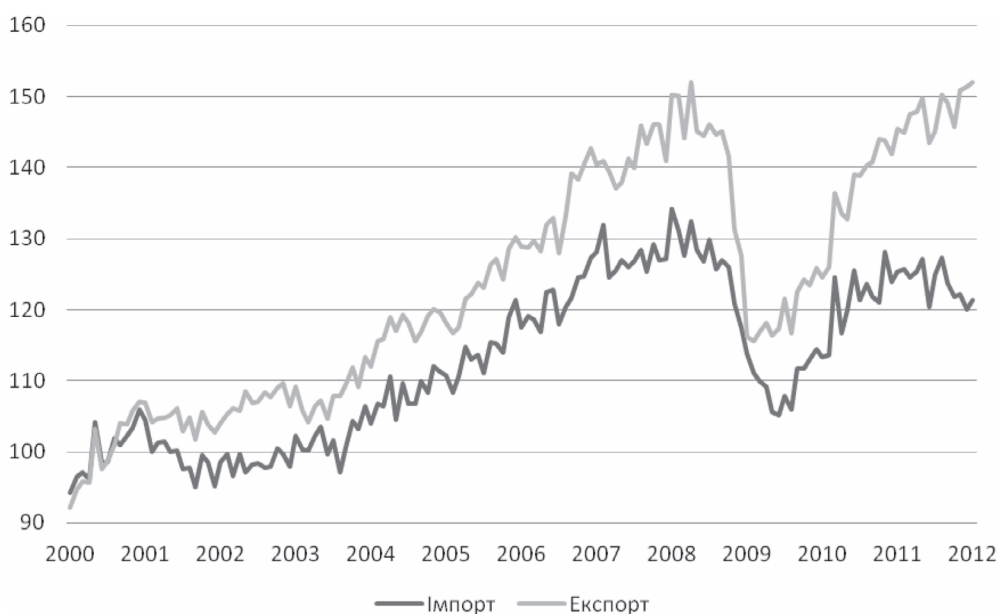


Рис.3. Обсяги міжнародної торгівлі країн Єврозони (% до 2000 року).
Побудовано авторами на основі даних ЄЦБ

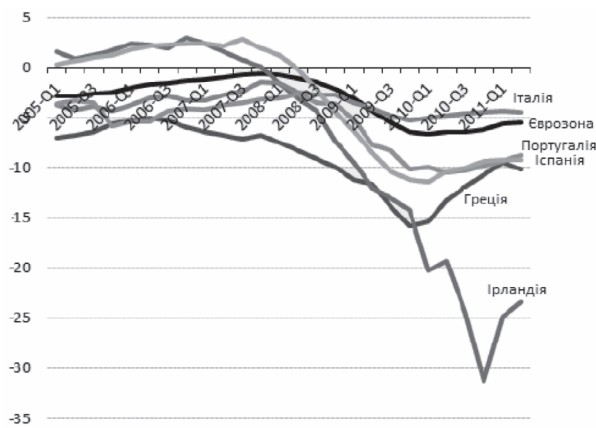


Рис.4. Дефіцит/профіцит бюджету в проблемних країнах, у % від ВВП.

Побудовано авторами на основі даних Eurostat

податкової політики Євросоюзу) призвів до різкого погіршення урядових фінансів і балансу державного сектору.

Відповідно до Маастрихтських критеріїв номінальної конвергенції країни Єврозони та ті, що протягом двох років мають приєднатися до неї, фактично зобов'язані обмежувати дефіцит бюджету урядів (не більше, ніж 3% від ВВП) та контролювати рівні державних боргових зобов'язань (не більше, ніж 60% від ВВП). Дефіцит бюджетів Єврозони в 2007 р. становив лише 0,7%, а вже наприкінці 2010 р. – 6,2%. (див. **рис. 4**). У першій половині 2011 р. середній бюджетний дефіцит країн Єврозони трохи зменшився і в другому кварталі становив вже 5,5%. Незважаючи на поліпшення загального балансу державних бюджетів в Єврозоні, в таких країнах, як Греція, Іспанія і Португалія дефіцит бюджету залишається дуже високим. Зокрема в Греції,

не дивлячись на жорсткі заходи економії, які допомогли покращити дефіцит бюджету і знизили його до 10% в 2011 р., його поточний рівень залишався вищим, ніж у докризовий період. Уряд Ірландії досі не може подолати значний бюджетний дефіцит, який тримається на позначці понад 20% (у 2010 р. він склав 31,3%).

Що стосується рівня урядової заборгованості, то частка валового урядового боргу від ВВП в Єврозоні зріс від 69% у першій половині 2007 р. до 85,5% на кінець 2010 р. і продовжував подальше зростання в першій половині 2011 р. (див. **рис. 5**). У другій половині 2011 р. урядовий борг Єврозони досяг 87,3% до ВВП. У Греції цей показник останнім часом зріс аж до 152%, а в Ірландії він становить 102,4% у порівнянні з 24,8% в першому кварталі 2007 р. Італія, якій вдавалося до 2011 р. уникати вибуху кризи, що охопила Грецію і Ірландію, незважаючи на слабе економічне зростання і значний урядовий борг, сьогодні також стає регіоном, де починає набирати оберти криза боргова криза. Частка державного боргу від ВВП нещодавно перевищила 120% і, ймовірно, буде зростати.

В країнах Єврозони, а особливо в тих, де дефіцит державного бюджету і суверенних боргів різко зросли, криза довіри стала причиною збільшення вторинного ринку урядових цінних паперів. Доходність за урядовими облігаціями у розмірі 6% і вище означало, що фінансові ринки мають серйозний сумнів в кредитоспроможності відповідної країни. Це ускладнило для урядів умови довготермінового фінансування. На прикладах Греції, Португалії та Ірландії можна бачити, що 7% доходності за урядовими облігаціями є граничними, і після цього країни вимушені просити про допомогу треті сторони. Хоча купонні ставки за довгостроковими облігаціями в Італії та Іспанії знаходяться на рівні 6%, спостерігається зростаючий тренд і, можливо, вони перевищать рівень 7% (див. **рис. 6**).

Криза суверенних боргів продовжує чинити негативний вплив на реальний сектор економіки. У багатьох європейських країнах зріс рівень безробіття, в більшості випадків за рахунок жорстких заходів економії, що включають скорочення працівників державного сектору. Рівень безробіття в Греції, Ірландії та Португалії істотно зростає і в другій половині 2011 року становив 17,1%, 14,4% і 12,5% відповідно (див. **рис. 7**). Показники рівня безробіття в Євросоюзі свідчать про те, що країни Єврозони і ті, валюта яких прив'язана до євро (Латвія, Литва, Болгарія), зазнають вищих рівнів безробіття в порівнянні з країнами з плаваючим курсом національної валюти по відношенню до євро (Польща, Великобританія, Швеція, Румунія, Чехія).

З кінця 2009 р., серед провідних інвесторів виникли побоювання з приводу ймовірності прояву кризи урядових боргів через зростання рівня державного боргу у багатьох країнах світу разом з хвилею зниження державного боргу в деяких європейських країнах. У перші тижні 2010 р. було відновлено тривогу з приводу надмірного державного боргу. Перелякані

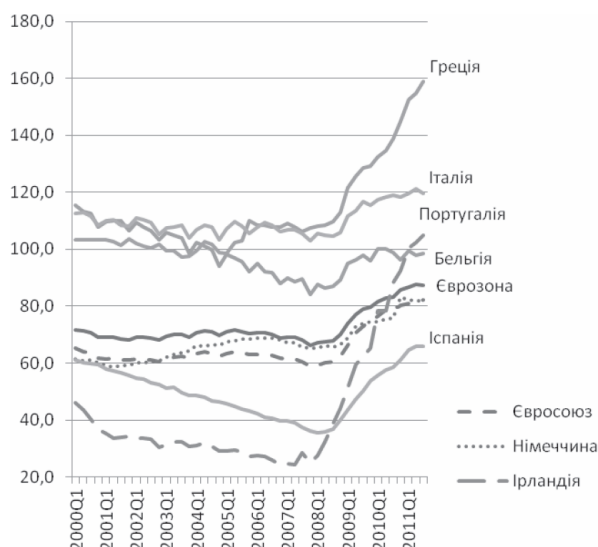


Рис.5. Частка урядового боргу від ВВП у проблемних країнах, у %.

Побудовано авторами на основі даних Eurostat

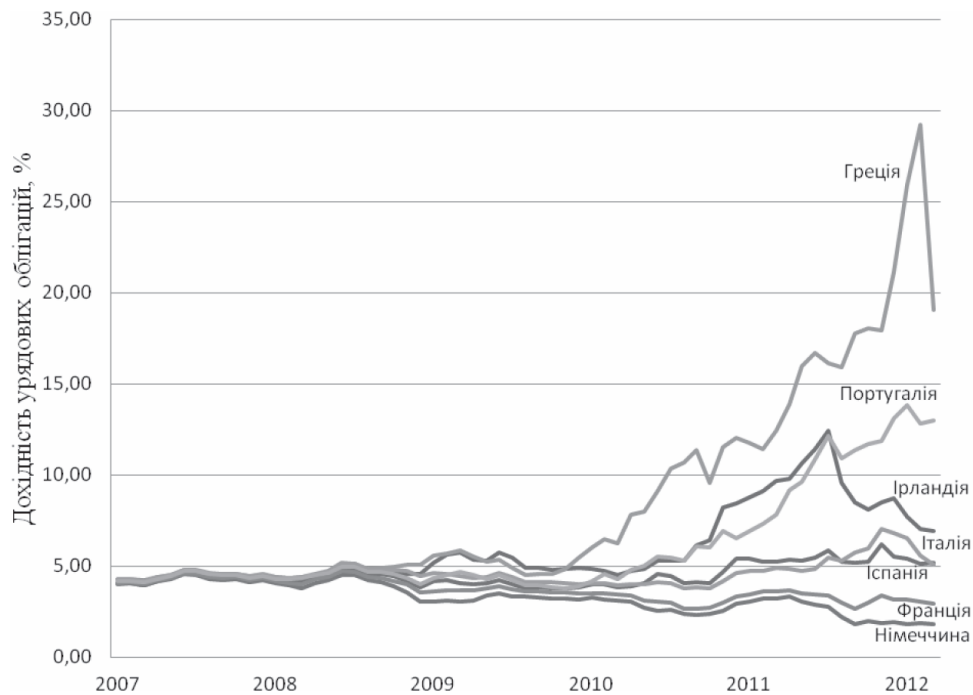


Рис. 6. Дохідність урядових облігацій на вторинному ринку у 2007-2012 рр.
Побудовано авторами на основі даних Eurostat

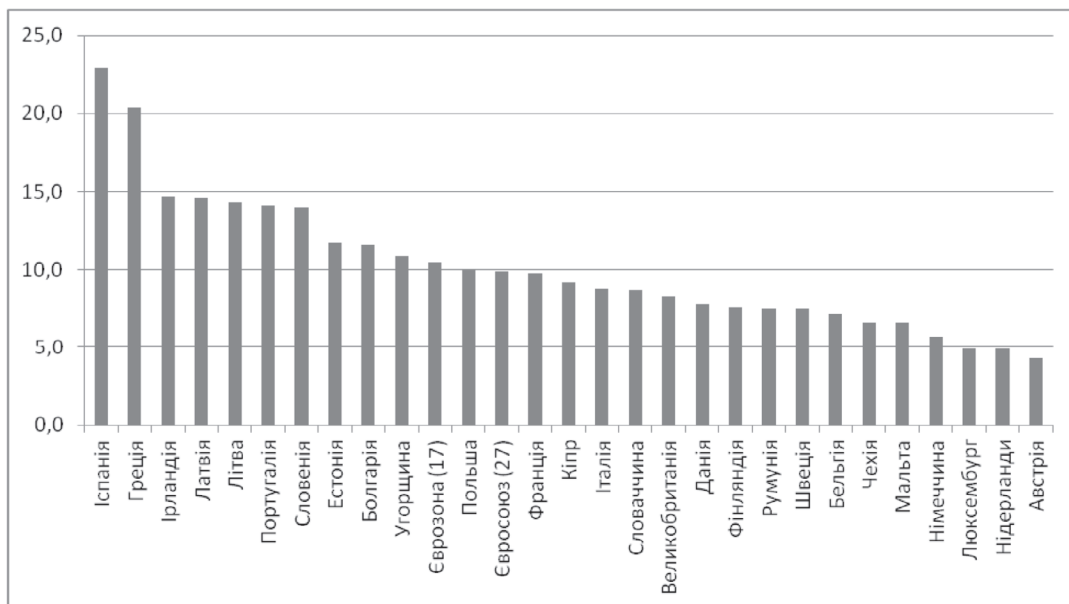


Рис.7.Рівень безробіття в країнах Євросоюзу станом на кінець 2011 року
Побудовано авторами на основі даних Eurostat

інвестори вимагали все більших процентних (купонних) ставок за облігаціями урядів низки країн з високим рівнем боргу, дефіциту бюджету і дефіциту рахунку поточних операцій. Це, в свою чергу, ускладнило в подальшому фінансування урядами дефіциту бюджету та обслуговування існуючого боргу, особливо в умовах зниження темпів економічного зростання і належності великої частки боргу іноземним кредиторам, як у випадку з Грецією, Португа-

лією та Ірландією [10]. Уряди вимушені були негайно реагувати, обираючи заходи суворої економії (підвищення податків і скорочення державних витрат). Це призводило до зростання соціальної напруженості і масових протестів. Виникли суперечки серед економістів, багато з яких вважали, що збільшення дефіциту бюджету є нормальним явищем тоді, коли економіка стикається з труднощами і заходи жорсткої економії є недоречними.

Існує велика кількість факторів, які могли спричинити виникнення і розгортання європейської боргової кризи, причому серед провідних економістів світу й досі виникають дискусії з приводу того, що саме стало причиною виникнення кризи.

Одним з найважливіших аргументів щодо причин виникнення кризи є те, що низка держав-членів ЄС порушили Маастрихтські фінансові критерії номінальної конвергенції (більш того, урядовий борг Італії та Греції не відповідав встановленому критерію ні напередодні приєднання до Єврозони у 1999 р., а ні у будь-який час існування Європейського монетарного союзу). Уряди цих країн вміло маскували рівні дефіциту бюджету і боргових зобов'язань, використовуючи складні валютні і кредитні деривативи, відмічає Майк Сімкович [12,13]. Ці інструменти були розроблені відомими інвестиційними банками США, які отримали вигоди в значному обсязі за такого роду послуги.

Європейська урядова боргова криза є результатом комплексу складних факторів, серед яких, як зазначив М.Льюїс, є глобалізація фінансової системи; легкі умови кредитування в період з 2002 по 2008 рр., які спровокували високоризикове кредитування і запозичення; міжнародні торгові дисбаланси, "бульбашки" вартості нерухомого майна, які луснули; повільне економічне зростання, починаючи з 2008 р.; фінансова політика, що направлена на збільшення державних надходжень і державних видатків; заходи, які проводилися країнами для порятунку проблемного банківського і приватного секторів і призвели до збільшення боргового тягаря приватного сектору та відшкодування втрат за рахунок населення[9].

Поширеною думкою є те, що зростання рівня заборгованості країн Європи було викликано надмірними державними витратами для забезпечення соціального і економічного добробуту (welfare state), що не є виправданим з огляду на недостатній потенціал наявності для європейського бізнесу порівняльних переваг (comparative advantage).

Загострення кризи Єврозони пов'язується з підвищенням рівня державного боргу з метою порятунку фінансового сектору від дефолту під час світової фінансово-економічної кризи, яка почалася в 2007 р., і глобального економічного спаду в наступних періодах.

Негнучкість монетарної політики також могла стати причиною поширення кризи. Оскільки членство в Єврозоні ґрунтується на єдиній грошово-кредитній та валютно-курсовій політиці, окремі держави-члени не можуть самостійно збільшувати грошову масу в країні (шляхом додаткової емісії грошей) для того, щоб заплатити кредиторам і пом'якшити їхній ризик дефолту. Гнучка монетарна політика, з одного боку, здатна вести до девальвації спільної валюти Євро по відношенню до торгових партнерів Єврозони, що робить експорт дешевшим і в принципі може поліпшувати торговельний баланс і забезпечувати на цій основі зро-

стання ВВП і податкових надходжень у номінальному виразі [4]. З іншого боку, активи випущені в валюті, яка девальвує, приносять збитки їх власникам. Наприклад, на кінець 2011 р., після 25% падіння рівня обмінного курсу та інфляція у 5%, власники боргових цінних паперів Єврозони втратили близько 30% вартості майбутніх виплат. Така ситуація змушує виводити значні обсяги фінансового капіталу з країн Єврозони. Європейський центральний банк зорієнтований на монетарну стабільність і незалежність від урядів, тому грошова емісія для стимулювання попиту і погашення боргових зобов'язань фактично неможлива і це робить монетарний інструментарій нейтральним у подоланні боргових криз і запобіганні дефолту.

Втрата довіри розглядається як ще одна причина розгортання кризи. До її початку вважалося, що державний борг в Єврозоні в безпеці і немає причин турбуватися з цього приводу. Банки володіли істотною кількістю облігацій країн з більш слабкою економікою, таких як Греція, з невисокою преміальною (купонною) ставкою. З початком розвитку кризи стало очевидно, що облігації Греції і, можливо, облігації інших країн стали більш ризикованими, адже підвищилася їх преміальна ставка. Розповсюдження інформації про ризики, що пов'язані з європейським урядовим боргом, відбувалося за рахунок банків, які заробляли значні суми, будучи андерайтерами на ринках облігацій [1]. Втрата довіри була індексована зростанням цін урядових кредитних дефолтних свопів, що вказує на очікування ринку щодо кредитоспроможності країн.

Як заявив міністр фінансів Німеччини Вольфганг Шойбле для Financial Times: "Криза проявилася внаслідок комбінації фінансової недисциплінованості та спекулятивних атак ринків, які вийшли з під контроль (ринки кредитних деривативів, таких як CDO, CDS)".

Ангела Меркель приписує частину вини за виникнення кризи фондам хеджування та іншим спекулянтам, заявивши, що: "...інституції врятовані за рахунок урядових фондів експлуатують бюджетну кризу в Греції та інших країнах" [2].

5 грудня 2011 року S&P опублікувала довгострокові урядові рейтинги по 15 країнам-членам Єврозони з негативним прогнозом. У публікації було вказано, що це пов'язано з "системним стресом від п'яти взаємопов'язаних факторів: 1) посилення кредитних умов в Єврозоні; 2) значне підвищення відсоткових премій за урядовими облігаціями все більшого числа країн, включаючи деяких з тих, облігації яких на даний момент мають рейтинг AAA; 3) триваючі розбіжності серед європейських політиків про те, як вирішити нинішню кризу, а також втрата довіри учасників ринку до політиків відносно того, чи вдасться в довгостроковій перспективі забезпечити сильнішу економічну, фінансову і фінансову конвергенцію між членами Єврозони; 4) високий рівень заборгованості державного і приватного сектору; 5) підвищення ризику економічного спаду в Єврозоні в 2012 р.[6]

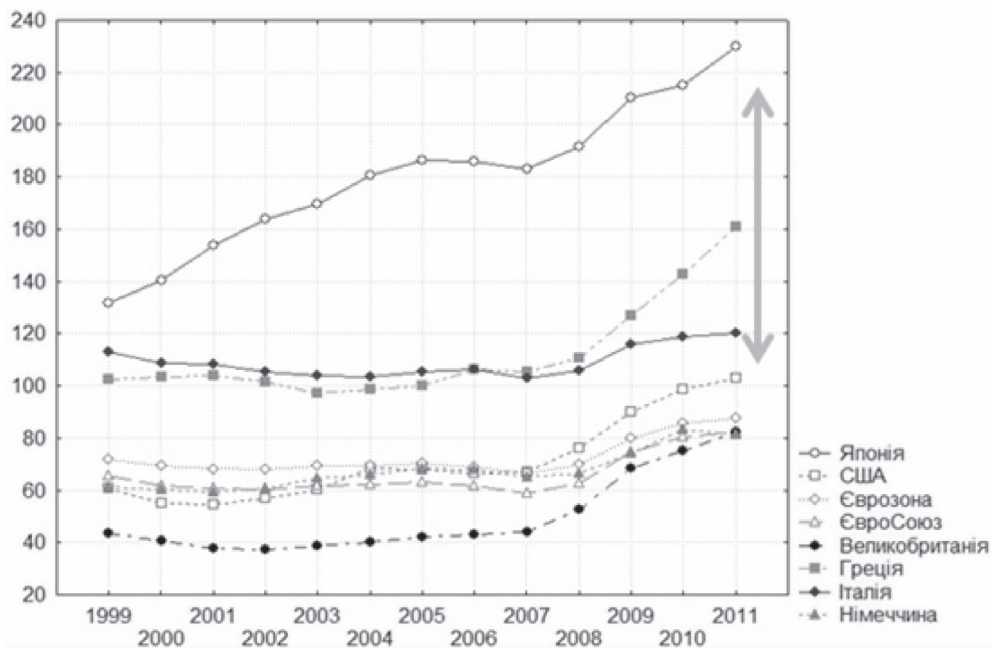


Рис. 8. Рівень загального урядового боргу у 1999-2011 рр., у % від ВВП.
Побудовано авторами на основі даних IMF, EuroStat

Мартін Вольф, журналіст Financial Times, стверджує, що основою кризи є зростаючий торговельний дисбаланс за умов зростаючих дефіцитів бюджету та державного боргу у країнах Єврозони. Він зазначає, що напередодні кризи, у період 1999-2007 рр., урядовий борг Німеччини і коефіцієнт дефіциту бюджету був значно вищий, ніж у найбільш постраждалих країнах-членах Єврозони. Проте Німеччина у цей період нарощувала позитивне сальдо торгового балансу у процентному відношенні до ВВП. Водночас при нарощуванні дефіциту бюджету і державної заборгованості Італією, Іспанією, Португалією та Ірландією, їхня позиція торговельних балансів була значно гіршою [15].

К.Лапавітас, А. Кальтенбруннер, Дж. Ламбринідіс висувають аргумент, що криза була викликана внутрішнім дисбалансом між державами-членами Євросоюзу через недосконалість устрою Європейського Монетарного Союзу (ЄМС) і гострий внутрішній розкол між центром та периферією (з одного боку Німеччина, з іншого – Іспанія, Португалія, Греція). Цей розкол пов'язаний з прогресуючою втратою конкурентоспроможності периферії по відношенню до центру. Втрата конкурентоспроможності спричинила систематичний дефіцит рахунку поточних операцій периферії, що посилило дисбаланси в Єврозоні [8].

У пошуках пояснення поточної кризи урядових боргів Х.-Б. Шефер виділив три основні фактори:

1. Криза інвестиційного банку Lehman Brothers, що призвела до збільшення частки урядового боргу від ВВП у Єврозоні приблизно на 20 відсотків. Без падіння Lehman Brothers урядовий борг в Єврозоні не ста-

новив би 80%, як це було в 2010 р., а лише 60% від ВВП. В таких країнах Півдня ЄС, як Португалія й Італія, звичайно, до падіння Lehman Brothers цей показник був би вищим за 60%, і навіть набагато більшим в Греції, але набагато нижчим в Іспанії – країні, яка мала низький рівень дефіциту бюджету, а в деяких роках навіть виявляла профіцит. Для Німеччини ця криза додала 15% до урядового боргу від ВВП, що мало практично аналогічний ефект, як втрати від реуніфікації Німеччини у з 1990 р., що оцінюються у розмірі 20% урядового боргу від ВВП. Без цих двох подій для Німеччини частка урядового боргу від ВВП була б меншою, ніж 50%. Загальнопоширена думка, що криза виникла внаслідок забезпечення європейськими державами високого рівня економічного і соціального добробуту їхніх громадян (welfare state), на думку науковця, є помилковою. Звичайно, ці заходи відіграють велику роль в проблемних країнах Єврозони. І скрізь в Європі існує “дружелюбний політик”, який обіцяє громадянину дохід, який перевищує середній дохід. Але навряд ця ситуація в Єврозоні суттєво відрізняється від ситуації в багатьох країнах Заходу. І це стає більш очевидним, якщо звернути увагу на урядові борги інших багатих країн. У 2011 р. рівень урядового боргу США від ВВП становив 102%, що значно вище, ніж в Єврозоні, у Великобританії – 84%, а в Японії – 204%, що вище, ніж в будь-якій країні Єврозони, в тому числі в Греції (див. **рис. 8**). Але жодна з цих країн не стикається з подібними кризами через їхній державний борг, як Греція або Італія. Також в історичній ретроспективі, як показує приклад Великобританії, рівень державного боргу проблемних країн Єврозони не є надмірно високим. Показник урядового боргу до ВВП після

наполеонівських війн і після Другої світової війни становив близько 250%. І цей борговий тягар не привів країну до банкрутства і не скалічив британську економіку, але з часом загальмував економічне зростання.

2. Конституція Європейського центрального банку (ЄЦБ), яка робить його кредитором останньої інстанції для комерційних банків, але не для країн. Виникає питання, чому деякі проблемні країни Єврозони зіштовхнулися з високими купонними ставками за урядовими облігаціями, коли в той самий час США, Великобританія і Японія не мали проблем щодо утримання відсоткової ставки за урядовими облігаціями на рівні 2%. Правовий статус Європейського центрального банку не дозволяє йому сповістити кредиторів, що він буде скуповувати урядові облігації у випадку виникнення кризи ліквідності. У США, Великобританії і Японії, і як відомо, в усіх інших країнах світу центральні банки можуть виступати в ролі кредитора останньої інстанції для банків і (прямо або опосередковано) для країн, а також мають право повідомляти кредиторів про наміри купувати урядові облігації. ЄЦБ ж не може купувати урядові облігації на первинному ринку, а лише здатен здійснювати операції з урядовими цінними паперами на вторинному ринку, проте в обмеженій кількості. Незважаючи на свою правову місію, ЄЦБ не буде купувати облігації країн з великою заборгованістю, поки купонна ставка не досягне певної позначки. Якби ЄЦБ міг надавати позики країнам так, як це роблять центральні банки інших країн, навіть з ризиком інфляції, країни PIIGS не опинилися б у переддефолтному стані.

3. Різниця розвитку заробітних плат в Німеччині і Південних країнах ЄС, яка збільшила конкурентоспроможність Німеччини і зменшила її на Півдні. Коли з моменту старту ЄМС обмінний курс в країнах Єврозони став фіксованим, міжнародна конкурентоспроможність німецької економіки неухильно зростала. Результатом стало позитивне сальдо торгового балансу Німеччини та негативне для "країн-свиней" (PIIGS), що чітко видно з **рис. 9**. За рахунок того, що процентні ставки в Південних країнах ЄС є все ще трохи вищими за процентні ставки в Німеччині, німецький експорт капіталу в ці країни фактично фінансував їх урядові дефіцити, а також був представлений у вигляді приватних інвестицій в економіку цих країн, що в кінцевому результаті призвело до спаду доходності капіталу (наприклад, внаслідок житлового буму в Іспанії та Італії). Введення євро призвело до нарощування величезного, але в багатьох випадках непродуктивного капіталу в Південних країнах ЄС і відтоку капіталу з Німеччини, що загальмувало модернізацію її економіки. Німецькі банки знайшли більш привабливим купити токсичні активи США і продовжувати позичати гроші банкам Південної Європи, а не фінансувати фірми в Німеччині. Це було непередбачуваним наслідком введення євро. Що стосується втрати конкурентоспроможності, то це пов'язано з тим, що заробітна плата в Південних країнах ЄС зростала швидше ніж в Німеччині. За 11 років існування ЄМС заробітна плата в Німеччині зросла на 5%, а в країнах PIIGS більше ніж на 30%. Це збільшило німецький експорт і зменшило німецький імпорт з Південних країн ЄС [11].

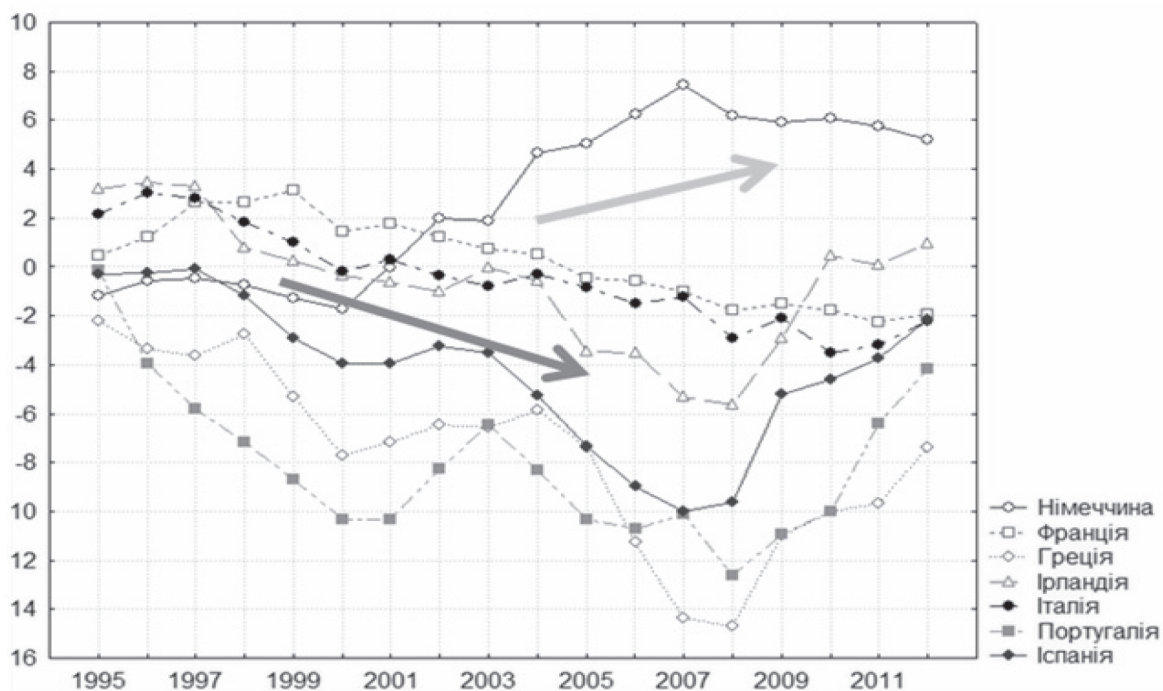


Рис. 9. Сальдо балансу поточних операцій в 1995-2011 рр., у % до ВВП
Побудовано авторами на основі даних МВФ

Думки Б.Айхенгріна з приводу причин виникнення кризи співпадають з думками Х.-Б. Шефера. Основними причинами, що викликали кризу, науковець визначає: відсутність адекватного механізму корекції дисбалансів між членами Єврозони; обмеженість країн у монетарній політиці (відсутність банківського регулювання на рівні країн); проблеми з постачанням ліквідності для Південних країн ЄС [3].

П. Кругман також підтримує ідею про те, що криза в Єврозоні виникла внаслідок втрати цінних конкурентних переваг країнами GIPSI (“країнами-циганами”) [7]. Він наводить аргументи стосовно факторів виникнення боргової кризи. Серед країн GIPSI (див. **рис. 10**, світлі стовбці) лише одна країна, Італія, входить в топ-п’ятірку за високим розміром частки урядових соціальних витрат від ВВП в передкризовому періоді. Будучи виразником неокейнсіанської ідеології демократичної партії Білого Дому, П. Кругман шляхом графічної порівняльної маніпуляції вказує на неможливість використання ідеї про те, що витрати уряду на “welfare state” стали основним чинником виникнення боргової кризи.

Порівнюючи середнє співвідношення дефіциту бюджету до ВВП за 1999-2007 рр. в країнах Єврозони (див. **рис. 11**), не всі з країн GIPSI показують наявність проблеми по цьому показнику, а лише Греція й Італія.

П. Кругман пропонує також звернути увагу на баланс поточних операцій (частиною якого є торговельний баланс) у період 1999-2007 рр. За цим показником ситуація стає зрозумілішою, адже всі з проблемних країн показують наявність дефіциту балансу поточних операцій (див. **рис. 12**).

“Те, що ми шукаємо, – є проблемою платіжного балансу: після створення європейського монетарного союзу, капітал багатих країн заповнив Південь ЄС, що призвело до роздування “бульбашки” в країнах Південної Європи (overvaluation)... Це не ідеальне пояснення проблеми, але це основна ідея, яку слід враховувати, коли думаємо про те, де ми знаходимося”, – зауважив Пол Кругман [7].

Джордж Сорос зазначив в цьому контексті: “Творці єдиної європейської валюти вважали, що дисбаланси були створені в державному секторі, не ро-

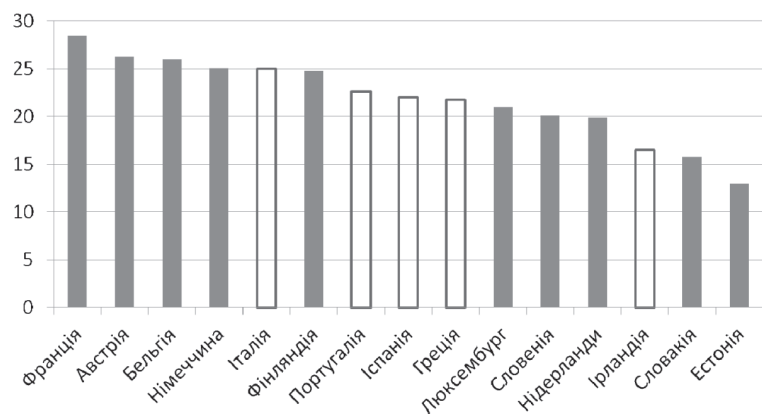


Рис.10. Частка урядових соціальних витрат (welfare state) у 2007 р., у % від ВВП [7]

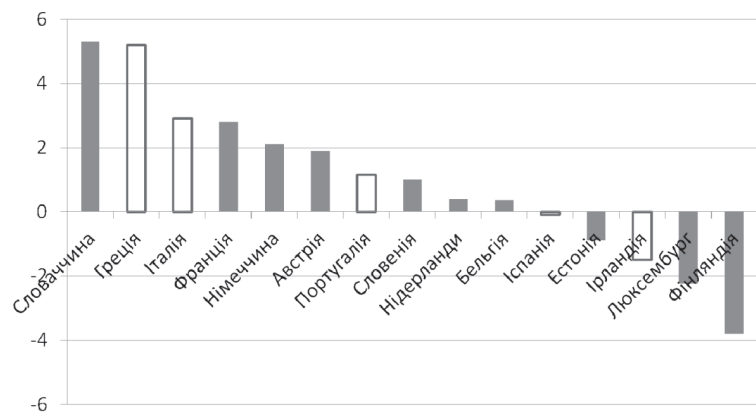


Рис.11. Середній дефіцит бюджету у 1999-2007 рр., у % від ВВП [7]

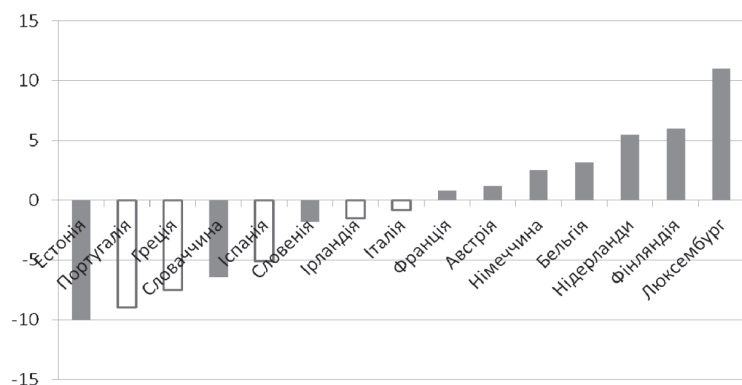


Рис.12. Середній баланс поточних операцій у 1999-2007 р., у % від ВВП [7]

зуміючи, що ринки самі по собі можуть створити дисбаланс”.

Аналізуючи останні публікації, теги і блоги з коментарями економістів і дослідників з приводу вирішення проблеми європейської суверенної боргової кризи, можна виділити дві принципово протилежні ідеологічні групи. На перший погляд може здаватися, що на меті ці групи мають одне і теж саме, однак вони

пропонують все ж таки різні підходи і методи вирішення проблеми, що неодмінно вплине на кінцевий результат.

Відмітимо, що, з одного боку, відомі сучасні економісти-неокласики Б.Айхенгрін, Г.-Б.Шафер, Г.-В.Зінн та політики консервативного й ліберального спрямування ЄС, передусім А.Меркель, В. Шойбле, Г. Вестервелле, Н. Саркозі, К. Лагард, Д. Камерон вбачають вирішення проблеми боргової кризи Єврозони шляхом відмови від застосування експансіоністської фінансової політики. Натомість пропонуються заходи по зменшенню державних видатків з подальшою лібералізацією економіки через скорочення публічного сектору й форсування структурних зрушень у реальному секторі для відновлення конкурентоспроможності, зокрема принципу порівняльної переваги. Неоліберали вважають, що проведення заходів жорсткої економії дійсно призведе до погіршення економічної ситуації в проблемних країнах, зменшення вартості праці, підвищення рівня безробіття, росту процентних ставок, але лише у короткостроковому періоді, в той же час це дозволить зберегти добробут багатих країн (вартість євро і монетарну стабільність). В довготерміновому періоді така політика разом з лібералізацією економіки дасть результат у вигляді: індивідуального бажання до самореалізації для отримання благ, пошук ефективних методів виробництва, і розгортання науково-технічного розвитку; все це має підтримуватися за рахунок надходження прямих іноземних інвестицій, які надаватимуть "дешеве" фінансування тим, хто пропонуватиме інноваційні проекти. Це в кінцевому результаті призведе до відновлення порівняльних переваг Південних країн ЄС таких, як Греція, Іспанія, Португалія, які були втрачені ними внаслідок вступу в Європейський монетарний союз (за рахунок швидкого зростання заробітних плат і доступу до дешевого фінансового капіталу ці країни фактично стали нарощувати свій добробут за рахунок притоку капіталу з багатих країн, причому не забезпечували структурні зрушення у реальному секторі, що призвело до роздування "бульбашки" добробуту).

Запропонована сьогодні політика жорсткої економії шляхом урізання бюджетних витрат (*austerity*) [8,17] є ключовою ідеєю у спасінні Єврозони від девальваційних й інфляційних процесів. Такий підхід тісно корелює з так званою "шоковою терапією", яка була застосована Маргарет Тетчер під час її перебування на посаді прем'єр-міністра Великої Британії. Отже, настав час платити за рахунками. Це є довгий і нелегкий шлях, особливо для країн GIPSI, що дозволить вирівняти торговельні баланси "багатих" і "бідних" країн Єврозони, вирішити проблему бюджетних дефіцитів (за рахунок податкових надходжень і попередньо знижених державних видатків), і, відповідно, зовнішньої урядової заборгованості, тому що функцію притоку капіталу в країну перейме приватний сектор у вигляді отримання прямих іноземних інвестицій.

Додатково обережно пропонується шлях до створення спільного фінансового інституту на кшталт єдиного монетарного органу – ЄЦБ, який би координував процеси фінансової конвергенції в Єврозоні (й можливо в цілому ЄС) і запобігав в майбутньому посиленню фінансових дисбалансів. Поки що таку функцію оздоровлення Єврозони виконує Європейський фонд фінансової стабільності (EFSF) [16], що спрямований на збереження надання фінансової допомоги державам Єврозони, які переживають труднощі з обслуговуванням боргів. Заснований 7 червня 2010 р. у місті Люксембург фонд EFSF може випускати облігації або інші боргові інструменти на ринку за підтримки Німецького бюро з управління заборгованістю для залучення коштів, необхідних для надання кредитів країнам Єврозони, що мають фінансові труднощі, та рекапіталізації банків і купівлі урядових боргів [14]. Фінансування фонду здійснюють держави ЄС. Найбільшу частку в інвестиційній структурі фонду мають країни, яким рейтинговими агентствами присвоєно найвищий кредитний рейтинг.

Відсутність фінансового союзу, зокрема єдиного фінансового інституту, в Єврозоні вже сьогодні спричиняє підризок монетарної стабільності ЄЦБ. Боргова криза набирає обертів і це змушує ЄЦБ йти на нетрадиційні кроки, які суперечать його конституції. ЄЦБ почав експансіоністську монетарну програму LTRO (*Long-term refinancing operation*), яка передбачає видачу майже безкоштовних кредитів комерційним банкам фактично для того, щоб реалізувати доступ урядів до дешевих ліквідних джерел рефінансування їхніх боргів. Чим швидше буде започатковано перехід до фінансового союзу, тим менше ЄЦБ втратить в таких процесах контроль над монетарною стабільністю, вважають неоліберали.

З іншого боку, оглядачі провідних економічних видань та учасники дискусії неформально зі сторони Білого Дому, такі як Дж.Сорос, П.Кругман, а також європейські політики, що представляють соціал-демократичні (соціалістичні) сили, зокрема Ф. Олланд, Ж.-М. Еро, П. Московічі, Г.Зігмар, пропонують альтернативно вирішувати проблему за допомогою кейнсіанських методів і продовжувати стимулювати попит та забезпечувати економічний розвиток за рахунок значного втручання держави через державні видатки. Неопосткейнсіанці і неосоціалісти критикують проведення заходів жорсткої економії з огляду на ефект зменшення добробуту і вважають, що вони призведуть економіку Єврозони в стадію подальшої рецесії та до соціального розшарування, особливо в тих країнах, де ці заходи застосовуються. Вони стверджують, що політика *Austerity* посилить дисбаланс між країнами Єврозони, і як наслідок, відбудеться її розпад.

П. Кругман, будучи представником неокейнсіанської ідеології, бачить розв'язання кризи суверенних боргів ЄС таким чином: "Криза євро вбиває європейські мрії. Спільна валюта, яка повинна була зв'язати

ти країни разом, замість цього створила атмосферу гіркої злоби і продовжує це робити. Я знаходжу переконливим, що рішення трансатлантичної еліти про те, що заходи жорсткої економії вирішать проблему кризи, є небезпечно невірним... І ключовим моментом є те, що два хибні діагнози [критично високий державний борг та значний дефіцит бюджету] призводять до застосування політики економії, не враховуючи реальну проблему. Ви можете скоротити витрати на загальний добробут (welfare state), але це має дуже мало спільного з експортною конкурентоспроможністю. Ви можете продовжити калічити економіку, застосовуючи методи жорсткої економії. Austerity покращує бюджетний баланс лише за погіршення економіки, збільшує попит на імпорт, і ймовірно, вестиме до поступової “внутрішньої дефляції”, яка буде викликана високим рівнем безробіття. І тепер, якщо йде мова про периферійні економіки, де Трійка (Європейська Комісія, ЄЦБ, МВФ) впроваджує жорстку економію, у них немає вибору крім виходу із Єврозони. Але європейські лідери інших країн Єврозони (non-GIPSI) повинні зрозуміти: все що дійсно необхідно країнам GIPSI – це загальноєвропейська інфляція”[7].

Дж. Сорос підтримує свого колегу по дискусії і говорить, що “...політики не розуміють природу кризи. В той час, як європейські лідери сконцентрували свою увагу на рівні державного боргу, проблема криється швидше в банківській системі та конкурентоздатності. А відповідно, через неправильно поставлений діагноз призначено неправильне лікування. ...- Ви не можете зменшити борговий тягар шляхом згортання економіки; рішення проблеми – тільки ріст!” – вважає Сорос. [5]

Нео/посткейнсіанці вважають, що для збереження єдності Євросоюзу і Єврозони та забезпечення соціальної складової необхідно продовжувати стимулю-

вати економіки проблемних країн за рахунок проведення експансіоністської фіскальної політики, активізувати попит за принципом “go out and buy”, змушуючи громадян робити покупки за рахунок їхніх заощаджень, навмисно провокувати інфляцію та девальвацію євро для активізації сальдо торговельного балансу і “полегшення” на цій основі обслуговування зовнішнього боргу. Вони закликають лідерів Європейського монетарного союзу девальвувати євро, обумовлюючи це можливістю відновлення цінових конкурентних переваг у проблемних країнах Єврозони, і наразі, загалом в ЄМС.

Такі дії призведуть до здешевлення товарів в середині Єврозони та фактично у появі цінових переваг Євросоюзу в світових масштабах, що є дуже вигідно для США, адже американські компанії, що локалізуються на території ЄС, отримають нові ринки збуту, а американські громадяни дешевші імпортовані товари з Європи. Неокейнсіанці вважають, що такий сценарій відновить доцентрові рухи для локалізації інвестицій та виробництва на Спільному ринку ЄС. Проте вони замовчують наслідки такої короткострокової політики – збідніння країн Єврозони та в цілому ЄС. Особливо відчутно це буде для країн PIIGS. Крім цього, відбудеться руйнування засад конституції ЄЦБ та усієї відносно стабільної монетарної конструкції Євросистеми. Найважливішим трюком Білого Дому є його прагнення забезпечити процес скуповування американськими портфельними інвесторами боргів країн Єврозони та внаслідок девальвації євро отримати мегавиграш за борговими цінними паперами європейських урядів.

Спробуємо схематично зобразити ефекти від застосування альтернативних підходів подолання боргової кризи ЄС, що пропонуються сторонами-суперниками дискусії (див. **рис.13** та **рис.14**).



Рис.13. Кейнсіанський підхід виходу із кризи та його дійсні наслідки
Побудовано авторами

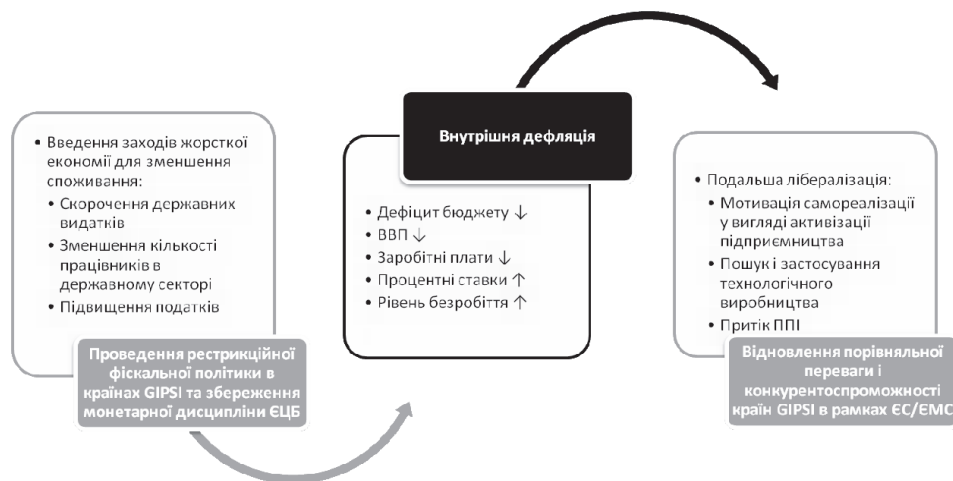


Рис.14. Неоліберальний підхід виходу із кризи та результати від його реалізації.
Побудовано авторами

Висновки. Враховуючи думки Х.-Б.Шефера, Б.Айхенгріна і П.Кругмана та інших дослідників проблеми боргової кризи ЄС, виходить, що підвищення рівня частки урядового боргу від ВВП, значний дефіцит бюджету, підвищення купонної ставки за урядовими облігаціями є лише наслідками кризи, які іноді помилково вважаються основними причинами її виникнення. Швидше за все, на наш погляд, основною причиною є втрата порівняльних переваг і конкурентоспроможності Південними європейськими країнами, такими як Іспанія, Португалія, а особливо Греція та Італія після приєднання до Єврозони. Саме це змушувало уряди цих країн нарощувати борги для штучного збільшення суспільного добробуту. Тому метою антикризової політики має стати низка заходів по відновленню порівняльної переваги і структурних зрушень через зростаючу роль приватної ініціативи та інновацій, а також згортання публічного сектору в Єврозоні. При цьому слід докласти зусиль по недопущенню дестабілізації монетарної стабільності в ЄМС та приведення економічної системи країн ЄС, принаймні, до референтних значень Маастрихтських критеріїв номінальної монетарної та фінансової конвергенції. Неоліберальний сценарій є більш оптимальним, не дивлячись на його слабкість з соціальної точки зору.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Alderman, L., S. Craig (2011). Europe's Banks Turned to Safe Bonds a Costly Illusion.- The New York Times. Retrieved 11 November 2011. – http://www.nytimes.com/2011/11/11/business/global/sovereign-debt-turns-sour-in-euro-zone.html?_r=2&page=wanted=1&hp
2. Donahue, P. (2010). Merkel Slams Euro Speculation. Warns of "Resentment". – Bloomberg, 23 February 2010. -<http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=aQ9wHnlOENSc>
3. Eichengreen, B. (2012). Implications of the Euro's Crisis for International Monetary Reform. – "A New International Monetary Order?" at the Allied Social Science Associated Meetings, Chicago, January 6, 2012. – http://emlab.berkeley.edu/~eichengr/Implications_Euro_JrnPolModel_2012.pdf
4. Feldstein, Martin. The French Don't Get It. – Project Syndicate. A World of Ideas, December 2011. – <http://www.project-syndicate.org/commentary/the-french-don-t-get-it>
5. George Soros says three months to save the euro. – BBS News, 4 June, 2012. – <http://www.bbc.co.uk/news/business-18320881>
6. Kraemer, M., F. Gill (2011). Standard & Poor's Puts Ratings On Eurozone Sovereigns On CreditWatch With Negative Implications (2011-12-05 EST). – <http://www.standardandpoors.com/ratings/articles/en/us/?articleType=HTML&assetID=1245325380247>
7. Krugman, P. (2012) European Crisis Realities. The opinion Pages. The New York Times. <http://krugman.blogs.nytimes.com/2012/02/25/european-crisis-realities/statistical>
8. Lapavistas, C., A. Kaltenbrunner, et al. (2010). The Eurozone between Austerity and Default. – RMF Occasional Report, September 2010. – <http://www.researchonmoneyandfinance.org/media/reports/RMF-Eurozone-Austerity-and-Default.pdf>
9. Lewis, Michael (2011). Boomerang – Travels in the New Third World. – W. W. Norton & Co., 2011, 224 p.
10. Public Debt as Percent of GDP 2006-2013. – Global Finance. Harvard Business School. Database. – Retrieved 19 May, 2011.- <http://www.gfmag.com/tools/global-database/economic-data/10394-public-debt-by-country.html#axzz1wvWcZ8C>
11. Schafer H.-B. The Sovereign Debt Crisis in Europe, Save Banks Not States. – Social Science Research Network – Working paper May 1, 2012 -<http://ssrn.com/abstract=2049299>
12. Simkovic, Michael (2009). Secret Liens and the Financial Crisis of 2008. – American Bankruptcy Law Journal, Vol. 83, p.253.
13. Simkovic, Michael (2011). Bankruptcy Immunities, Transparency, and Capital Structure. – Presentation at the World Bank, 11 January, 2011
14. Thesing, Gabi. (2011). European Rescue Fund May Buy Bonds, Recapitalize Banks, ECB's Stark Says. – Bloomberg, January 22, 2011. – <http://www.bloomberg.com/news/2011-01-22/ecb-s-stark-says-rescue-fund-may-buy-bonds-recapitalize-banks.html>
15. Wolf, Martin (2011). Merkozy failed to save the eurozone. – The Financial Times, 9 December, 2011. – <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/396ff020-1ffd-11e1-8662-00144feabdc0.html#axzz1wvHpgBYe>
16. http://en.wikipedia.org/wiki/European_Financial_Stability_Facility
17. <http://en.wikipedia.org/wiki/Austerity>

УДК 339.138

ЛЕМЕНТОВСЬКА В.А., к.е.н.,

БОРТНИК Т.І., к.е.н.

м. Умань

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В СФЕРІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Анотація: У статті проаналізовано пріоритети формування стратегії розвитку вищого навчального закладу. Сформовано пріоритети розвитку ВНЗ залежно від внутрішніх і зовнішніх чинників та їхнього впливу на його конкурентоспроможність.

Ключові слова: маркетинг освітніх послуг, SWOT-аналіз, вищі навчальні заклади, стратегія.

Аннотация. В статье проанализированы приоритеты формирования стратегии развития высшего учебного заведения. Сформированы приоритеты развития ВУЗа с учетом внутренних и внешних факторов и их влияния на его конкурентоспособность.

Ключевые слова: маркетинг образовательных услуг, Swot-анализ, высшие учебные заведения, стратегия.

Abstract. In the article priorities of forming the development strategy of higher educational establishment are analyzed. The priority system for development of higher educational establishments are formed depending on endogenous and exogenous factors that influence their competitiveness.

Keywords: marketing educational services, SWOT-analysis, higher education establishments, the strategy.

Постановка проблеми. Трансформаційні перетворення спрямовані на побудову ринкової економіки відбуваються у всіх сферах життєдіяльності, передбачають перебудову соціально-економічних взаємовідносин, здійснюються в умовах невизначеності стратегічного вектору розвитку, зростання ризиків очікувань, і потребують проведення стратегічного аналізу та визначення пріоритетів стратегічного розвитку.

В сфері освітніх послуг простежується поява великої кількості державних та приватних вищих навчальних закладів, тому виникає потреба в формуванні гнучких стратегій розвитку, необхідність адаптації їх до жорстких реалій конкурентної боротьби. Формування стратегічного підходу до управління вищим навчальним закладом та використання тактики пристосування до ринкової саморегуляції, складе основу зміцнення його конкурентних позицій.

Аналіз останніх публікацій. Вивченню проблем формування стратегії подальшого розвитку підприємств на основі маркетингової концепції значну увагу приділяли такі відомі вчені-економісти, як П. Саблук, М. Малік, О. Шпикуляк, М. Гончаров, С. Гаркавенко, С. Скибінський. Проте проблема розробки стратегії розвитку в сфері освітніх послуг вивчена недостатньо, існуючі підходи не враховують особливостей функціонування вищих навчальних закладів і в значній мірі залежать від владних рішень.

Формування цілей статті. Метою статті є проведення маркетингових досліджень стану, особливостей функціонування, пріоритетів розвитку вищого навчального закладу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На ринку послуг вищої освіти України ми сьогодні спостерігаємо такі тенденції:

1) екстраполяція негативних демографічних тенденцій сьогодні виражається у суттєвому зниженні

кількості випускників шкіл, а отже, і кількості вступників до вищих навчальних закладів;

2) як наслідок ми бачимо, що пропозиція освітніх послуг не просто врівноважує раніше домінуючий платоспроможний попит, а навіть починає його перевищувати;

3) інфраструктура ринку послуг вищої освіти активно змінюється та розвивається;

4) формується диференційований попит на освітні послуги;

5) держава не в змозі забезпечити вищі навчальні заклади (далі – ВНЗ) необхідну матеріальну підтримку, а отже вони змушені звертатися до маркетингу з метою посилення власних позицій у конкурентній боротьбі [2].

А. Костюченко згрупувала проблеми щодо формування системи освіти, яка б забезпечувала належний рівень якості, зокрема:

1) Проблеми загальнонаціонального характеру. Насамперед тут ідеться про державну політику в сфері освіти, недоліки законодавства, вирішення яких можливе на макрорівні.

2) Проблеми соціо-економічного характеру. До таких слід віднести тенденцію до корпоративізації НЗ, яка простежується зараз в Україні.

3) Психологічно-культурні проблеми. Історичні особливості, географічне становище та інші чинники спричинили низку відмінностей між ментальністю людей із різних регіонів [3].

О. Родіонов, досліджуючи аспекти маркетингу освітніх послуг, зазначив, що маркетинг освіти слід визначати як засіб, за допомогою якого ВНЗ активно інформує і просуває свої цілі, цінності і продукти абітурієнтам, їх батькам, персоналу і суспільству [4].

Освітній маркетинг – це один із напрямів діяльності з управління навчальним закладом в умовах ринкової економіки, який забезпечує дослідження попиту

на освітні послуги та певні знання понад встановлені державою стандарти, впливає на розвиток освітніх потреб громадян шляхом розроблення й впровадження концепції надання їм якісного освітнього продукту [5].

О. Родіонов зазначає, що ВНЗ здійснюють виробництво продуктів суспільного користування, одночасно на двох ринках (на ринку освітніх послуг та на ринку праці), яким пропонує один і той же продукт у вигляді надання освітніх послуг[4]. Освітня послуга – це комплекс навчальної і наукової інформації, що створюється у процесі діяльності педагогічного колективу навчального закладу і передається учню, студенту чи слухачу у вигляді суми знань загальноосвітнього та професійного характеру з метою задоволення різноманітних потреб особистості, суспільства, держави [5]. Освітній продукт – це спеціальний інтелектуальний продукт, адаптований до відповідного сегменту освітніх послуг [5].

З точки зору основної діяльності продуктом ВНЗ є освітня програма, тобто комплекс освітніх послуг, націлений на зміну освітнього рівня або професійної підготовки споживача і забезпечений відповідними ресурсами освітньої організації [4].

До суб'єктів ринку освітніх послуг відносяться державні і приватні установи, видавництва, наукові спілки, батьки, абітурієнти, підприємства-роботодавці, кадрові агентства, фінансові фонди тощо.

Функціями маркетингу послуг вищої освіти є:

- Маркетингові дослідження: аналіз і прогнозування ринку послуг вищої освіти (далі – ПВО) на основі статистичних даних; аналіз ринку ПВО на основі результатів власних соціологічних досліджень; Сегментування ринку ПВО; вивчення цільової аудиторії; вивчення споживачів ПВО; аналіз кон'юнктури ринку ПВО.
- Товарна політика: прийняття рішення про відкриття нових спеціальностей, оптимізацію структури підготовки, роздрібнення або укрупнення спеціальностей; навчально-методичне забезпечення; науково-дослідна робота.
- Комунікаційна політика: розробка програми для промоції послуг вищої освіти; підбір ефективних методів по просуванню освітніх послуг; участь у наукових заходах, виставках; здійснення роботи по формуванню зв'язків з громадськістю.
- Цінова політика: визначення вихідних показників для обчислення вартості підготовки фахівців; розробка цінової стратегії; розробка методики розрахунку ціни за навчання; визначення ціни за навчання; прийняття рішень щодо зміни цін.
- Політика розподілу: розвиток матеріально-технічної бази ВНЗ; прийняття рішення про відкриття філій ВНЗ, будівництво додаткових навчальних корпусів; покращення побутових умов у гуртожитках.
- Розробка стратегії маркетингу: формулювання місії ВНЗ; визначення цілей маркетингу;

оцінка маркетингових стратегій для ринку ПВО; вибір стратегії маркетингу ПВО.

- Контроль маркетингу: оцінка ефективності маркетингової діяльності; контроль результатів маркетингу (контроль за обсягами надання ПВО, за часткою ринку, фінансових результатів в кінці досліджуваного періоду); маркетинговий аудит (організаційної структури маркетингу, ступеня досягнення цілей маркетингу, стратегій маркетингу)[2].

Основним напрямом діяльності ВНЗ є надання освітніх послуг, але не дають однозначного визначення, в якій формі існує ця послуга. Учбовий заклад займається маркетингом "набору цінностей", формуванням іміджу організації, який він намагається довести до своїх контактних аудиторій, повинен відображати продукт або послуги, які дійсно надає навчальний заклад. Продуктом діяльності ВНЗ, очевидно, є освітня послуга, що надається студенту [4].

Поширеними каналами передачі інформації для освітніх послуг є такі маркетингові заходи:

1. Проведення відповідних досліджень ринку освітніх услуг. Об'єктом дослідження є поточний імідж закладу та співвідношення його з бажаним рівнем; аналіз ресурсів ВНЗ, SWOT-аналіз.
2. Планування і проведення рекламних кампаній, що включає стратегічне і тактичне планування.
3. Підтримка контактів із випускниками ВНЗ, потенційними роботодавцями, рекрутинговими агенціями. Активна взаємодія з іншими суб'єктами ринку послуг створить можливості як для покращення іміджу, так і збільшить можливості покращення фінансового стану ВНЗ.
4. Активна участь у науково-педагогічній, суспільній, культурній діяльності, направлених на розвиток навчального закладу.

Визначення пріоритетів формування стратегії розвитку вищого навчального закладу здійснюється з врахуванням правил, а саме:

- стратегія є портфельною, тобто являє собою певний набір стратегічно значущих напрямів діяльності ВНЗ;
- сформовані цілі ВНЗ повинні привести його до довгострокового конкурентоспроможного стану;
- кожний із стратегічних напрямів має свої власні стратегічні можливості зростання та прибутковості;
- усі складові стратегічного портфеля ВНЗ повинні бути збалансованими, взаємодоповнюючими або забезпечуючими отримання синергійного ефекту для найкращого використання усього стратегічного потенціалу – ресурсів, процесів, навичок, вмінь та організаційних можливостей;
- стратегія ВНЗ не може бути фіксованою на певний період і повинна постійно уточнюватись та керуватись.

Корпоративна стратегія визначає загальний напрям діяльності вищого навчального закладу з урахуванням розвитку всіх суб’єктів освітянської діяльності, а конкурентна – шляхи досягнення вищою школою бажаного результату від реалізації корпоративної стратегії. Функціональні стратегії, другий рівень дерева цілей, складова корпоративної стратегії розробляються для кожного функціонального напрямку певної сфери діяльності. У процесі проведення маркетингових досліджень стану перспектив розвитку вищого навчального закладу скористаємось стратегічним аналізом, який спрямований на оцінку перспективного стану ВНЗ і ринкових сегментів і тому має прогнозний характер. Сигналом до початку стратегічного аналізу може слугувати усвідомлення серйозної проблеми. Місія є ключовим поняттям стратегічного процесу, яке задає загальний напрямок діяльності ВНЗ, цілі виражають спрямованість ВНЗ щодо реалізації місії.

Стратегічні цілі описують стратегічні наміри ВНЗ на регіональному ринку освітянських послуг і тому стосуються рішень проблеми підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

У виборі конкурентної стратегії підприємства важливе значення повинен відігравати SWOT-аналіз, використання якого дасть змогу дати відповідь на таку питання: чи використовує навчальний заклад внутрішні сильні позиції, переваги, можливості та загрози.

При проведенні SWOT-аналізу особливу увагу слід звернути на:

- рівень компетентності щодо поведінки на ринку;
- доступність фінансових джерел, необхідних для зміни стратегії;
- наявність інформації про попит споживачів (абітурієнтів);
- оцінку конкурентної позиції закладу;
- наявність чітко сформованої стратегії;
- цінову перевагу вищого навчального закладу порівняно з конкурентами;
- стан матеріально-технічної бази;
- гнучкість управління навчальним процесом;
- систему активізації і стимулювання здійснення вибору абітурієнтами [1].

SWOT-аналіз передбачає визначення сильних і слабких позицій у діяльності підприємства, потенційних зовнішніх загроз і сприятливих можливостей, оцінку їх конкурентних можливостей. Найбільш поширеним способом представлення інформації такого аналізу є складання таблиць сильних (S) і слабких (W) позицій у діяльності фірми, потенційних сприятливих можливостей (O) і зовнішніх загроз (T). За підсумками SWOT-аналізу складається матриця стратегічних заходів:

- SO – заходи, які потрібно здійснити, щоб використовувати сильні позиції для збільшення можливостей підприємства;
- WO – заходи, які необхідно провести, щоб подолати слабкі позиції і використати потенційні можливості;

- ST – заходи, які використовують сильні позиції підприємства для уникнення загроз;
- WT – заходи, які мінімізують слабкі позиції підприємства для уникнення загроз.

Щоб уникнути можливих помилок і отримати максимум користі з SWOT-аналізу, необхідно дотримуватись кількох основних правил: правило перше – максимальна конкретизація сфери використання SWOT-аналізу; правило друге – при віднесенні того або іншого чинника до сил/слабостей або можливостей/загроз необхідно дотримуватись коректності; правило третє – SWOT-аналіз повинен показувати реальне становище і перспективи навчального закладу на ринку, а не внутрішнє їх сприйняття; правило четверте – для проведення SWOT-аналізу потрібно використовувати об’єктивну і достовірну інформацію.

За результатами проведеного аналізу створюємо SWOT-матрицю, мета якої полягає в тому, щоб сфокусувати увагу на побудові чотирьох груп різних стратегій, кожна з яких використовує певну парну комбінацію внутрішніх і зовнішніх обставин. Сумісному аналізу піддаються таку пару показників: сили – можливості (S-O); сили – загрози (S-T); слабкості – можливості (W-O); слабкості – загрози (W-T). Унаслідок аналізу показників з кожної пари формується вибір пріоритетів стратегії подальшого розвитку (рис. 1).

О. Телстов, досліджуючи пріоритети вибору ВНЗ, стверджує, що для 63% школярів важливе значення під час вибору ВНЗ має наявність конкретної спеціальності; для 28% – загальний імідж ВНЗ; для 27% – висококваліфіковані викладачі. Фактори – порада вчителів або знайомих, фінансова спроможність батьків, близькість до домівки та наявність гуртожитків – отримали відповідно 21%, 16%, 15%, 12% та 5%. 6% опитаних підкреслили, що для них визначальними факторами, крім зазначених, є також: особисті вподобання; бажання навчатися в конкретному ВНЗ; порада батьків; можливість займатися спортом; наявність військової кафедри [6].

Близько 52% батьків вважають, що визначальним чинником для них є наявність конкретної спеціальності; на другому місці – загальний імідж ВНЗ – 20%; такий фактор, як висококваліфіковані викладачі, займає третє місце серед найвагоміших причин вибору ВНЗ – 19%. [6].

Висновки. Результати проведених маркетингових досліджень дають можливість констатувати, що для формування дієвої корпоративної стратегії розвитку вищого навчального закладу, забезпечення належного рівня його конкурентоспроможності необхідно: забезпечити надійні багатофункціональні, структурні зв’язки між всіма елементами навчального процесу та науково-дослідної роботи; підвищити результативність навчально-методичної і науково-методичної роботи та забезпечити сталий характер його розвитку шляхом формування партнерських взаємозв’язків вищого навчального закладу з роботодавцями; обгрун-

Рис.1 Формування пріоритетів розвитку ВНЗ залежно від внутрішніх і зовнішніх чинників та їх впливу на його конкурентоздатність

	Можливості	Загрози
	1. відкриття нових популярних спеціальностей; 2. приплив інвестиційного капіталу; 3. пожвавлене залучення інновацій; 4. відкриття аспірантури і докторантури; 5. будівництво житла з метою залучення і закріплення кваліфікованих кадрів; 6. розвиток системи дистанційної освіти; 7. використання сучасних механізмів формування цінової політики на освітянські послуги; 8. розширення співпраці з середніми професійними навчальними закладами та суб'єктами господарювання.	1. відтік кваліфікованих кадрів до інших ВНЗ; 2. зростання кількості ВНЗ – жорстка конкуренція; 3. зниження платоспроможності населення; 4. перевищення пропозиції над попитом; 5. неякісна маркетингова стратегія (цінова, організаційна, інституційна).
Сильні сторони	1. високий рівень підготовки фахівців усіх видів спеціальностей; 2. висока оцінка роботодавцями загальної освіти і підготовленості випускників до роботи на підприємствах; 3. досить висока задоволеність випускників отриманою освітою в аспектах: навчального процесу, іміджу ВНЗ; 4. добра обізнаність з регіональними ринками; 5. широкий спектр напрямів і спеціальностей підготовки адаптованих до вимог ринку; 6. високий рівень забезпеченості навчального процесу комп'ютерною технікою, комп'ютерними програмами і інформаційними ресурсами та новітнім обладнанням для практичних занять; 7. позитивний імідж ВНЗ в регіоні.	2. За рахунок яких сильних сторін можна вилучити існуючі загрози? Відмовитися від існування малорентабельних спеціальностей, створити додатковий сервіс та пропозицію. Максимальна орієнтація на кінцевого споживача. Максимальне збереження власних обігових коштів.
Слабкі сторони	3. Які слабкі сторони інституту можуть завадити використанню можливостей? Необхідність скорочення персоналу може завадити залученню кваліфікованих кадрів; Нестача коштів для залучення інноваційних проектів.	4. Яких загроз, посиленних слабкими сторонами навчального закладу слід стеретися більш за все? Скорочення персоналу та перехід його до конкуруючого ВНЗ може сприяти процесу поглинання та більш жорсткій конкуренції. Відсутність можливості побудови чіткої стратегії може посилити процес «застою» деяких спеціальностей.

тувати можливість впровадження більш виваженої цінової і збутової політики; розвивати дистанційну систему навчання; використовувати інструменти маркетингу в процесі проведення профорієнтаційної роботи; адаптувати систему підвищення кваліфікації керівників, спеціалістів до вимог часу, особливостей

виробництва; передбачити відкриття спеціальностей відповідно до кон'юнктури ринку праці; вдосконалити організацію надання інформаційно-консультативних послуг аграрним товаровиробникам; забезпечити проведення моніторингу працевлаштування випускників та потреби підприємств в кадрах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Матвій М.Я. Методологія та організація маркетингового менеджменту в сфері вищої освіти: монографія / М.Я. Матвій. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 560с.
2. Дмитрів А.Я. Функціональний підхід до застосування маркетингу для розвитку закладів вищої освіти [Електронний ресурс] / А.Я. Дмитрів // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т.2. – С. 123–129. – Режим доступу до журн.: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
3. Костюченко А.М. Специфіка маркетингу освітніх послуг та сучасні проблеми освіти в Україні в умовах ринково-

го / А.М. Костюченко // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2010. – № 2. – С.143-148.

4. Родіонов О.В. Маркетинг освітніх послуг / О. В. Родіонов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т.3. – С.184 – 185.

5. Телстова С.Г. Педагогічний маркетинг у діяльності навчальних закладів [Електронний ресурс] / С.Г. Телстова, О.С. Телстов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т.2. – С. 117–124. – Режим доступу до журн.: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.

Телстов О.С. Рекламна діяльність вищого навчального закладу / О.С. Телстов, М. В. Провозін // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 53-64.

УДК 338.439:339.137.2:316.334.2

ЛОБУНЕЦЬ В.І., к.е.н.,

ЩЕРИЦЯ С.І.

м. Біла Церква

КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Встановлено, що: глобалізація та відкритість національних економік сприяють зростанню конкуренції, прискоренню темпів інтернаціоналізації фінансів, скороченню витрат на виробництво продукції, розширенню і лібералізації торгівлі, зростанню експансії ТНК, переважаючій орієнтації національних економік на світовий ринок, ускладненню і загостренню проблем нерівномірності доходів у країнах, посиленню боротьби за інвестиції та експортні ринки, нерівномірності розвитку і занепаду окремих секторів. Успішне і ефективне функціонування агропромислового сектору, який значною мірою інтегрований в світову економіку, залежить від рівня конкурентоздатності її товарів, що пов'язана з рівнем експортно-імпортних цін та їх співвідношенням до середньосвітових, а також обумовлена характером зовнішньоекономічних зв'язків. Підвищення рівня ефективності діяльності та конкурентоспроможності агропромислового сектору можливе шляхом впровадження інновацій, покращення фінансування науково-дослідницьких робіт державою та приватним бізнесом.

Ключові слова: глобалізація, конкурентоздатність, експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, ціни, демпінг.

Аннотация. Определено, что: глобализация и открытость национальных экономик способствуют росту конкуренции, ускорению темпов интернационализации финансов, сокращению затрат на производство продукции, расширению и либерализации торговли, росту экспансии ТНК, преобладающей ориентации национальных экономик на мировой рынок, усложнению и обострению проблем неравномерности распределения доходов в странах, усилению борьбы за инвестиции и экспортные рынки, неравномерному развитию и упадку отдельных секторов производства. Успешное и эффективное функционирование агропромышленного сектора, который в высокой степени интегрирован в мировую экономику, зависит от уровня конкурентоспособности его товаров. Последняя связана с уровнем экспортно-импортных цен и их соотношением к среднемировым, а также обусловлена характером внешнеэкономических связей. Повышение уровня эффективности деятельности и конкурентоспособности агропромышленного сектора возможно путем внедрения инноваций, улучшения финансирования научно-исследовательских работ государством и частным бизнесом.

Ключевые слова: глобализация, конкурентоспособность, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, цены, демпинг.

Abstract. The article emphasizes that globalization and openness of national economics contribute to: increase of international competition, acceleration of the finance internationalization, production costs decrease, rapid trade liberalization, MNCs expansion, orientation of national economics towards the world market, aggravation of the problem of uneven income distribution in countries, strengthening the fight for investment and export markets, uneven development and decline of certain industries. Successful and efficient functioning of integrated into the world economy agroindustry depends on the competitiveness

level of its commodities, which determined by the level of export-import prices and their connection/ direct correlation with the world prices, and also explained by character of foreign economic relations. Efficiency and competitiveness reinforcement of the Ukrainian agroindustry is possible through innovations and improved R&D-activities by the state and private business.

Keywords: globalization, competitiveness, export, import, trade turnover, prices, damping

Постановка проблеми. Розвиток зовнішньої торгівлі, зокрема нарощування експорту країни на світовому ринку, збільшення або, принаймні, збереження його питомої ваги у світовій торгівлі є надзвичайно важливим чинником функціонування національної економіки будь-якої країни. Стратегічне значення зовнішньої торгівлі для України зумовлюється тим, що модернізація економіки, залучення масштабних іноземних інвестицій, новітніх технологій можливі лише за умови формування в країні стійкої, відкритої до зовнішнього світу господарської системи, органічного включення України в систему глобального поділу праці.

Проте, епоха глобалізації породила і ускладнення в економічному, політичному, правовому, екологічному, соціальному аспектах проблеми, які загострили нерівність в доходах, знизили загальний рівень заробітної плати, посилили суперництво країн за експортні ринки та інвестиції. Глобалізація відкрила нові можливості для кримінальних угруповань, відмивання "брудних грошей", підпільної економіки, торгівлі наркотиками, створила негативні проблеми в галузі охорони здоров'я, стала причиною та джерелом конфліктів у світовій системі.

Глобалізація веде до зростання конкуренції у світовому масштабі, що викликає подальше поглиблення спеціалізації та поділу праці, прискорення темпів інтернаціоналізації фінансів, зростання продуктивності праці і скорочення витрат на виробництво продукції, тому країна, яка не приймає участі в глобалізаційних процесах, ризикує бути відкинutoю на узбіччя соціально-економічного прогресу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суперечливість процесу глобалізації стала причиною численних дискусій вчених-економістів. Як відмічає С. Кваша, в зв'язку зі зростанням взаємозалежностей значно підвищується і взаємна вразливість економік країн, про що свідчить світова фінансова криза 2008-2009 рр. Криза однієї країни (США) мала глобальні наслідки. Так, спад на ринку нерухомості, який розпочався три роки тому у США через неефективну інвестиційну діяльність кількох компаній, призвів до іпотечної кризи нерухомості, потім до інвестиційної кризи фондового ринку, а згодом перетворився на світову фінансову кризу у банківській системі, в яку втягнулася вся глобально організована економіка світу [1, с.3].

На думку В. Власова, сучасна структура економіки є надзвичайно важливою стартовою складовою інноваційного середовища, що створювалося і безперервно змінювалося в розвинутих країнах протягом

довгих років, на фундаменті якого з другої половини XX століття процес технологічних змін набув високого темпу завдяки глобалізації, що зблизила країни в просторі і скоротила час для адаптації нововведень. Однак, як і раніше, в пошуках свого місця в системі поділу праці кожна країна, в першу чергу, вирішує особисті проблеми, тому що "глобалізуються" не національні економіки, а економічні процеси [2, с. 39].

Метою статті є розробка теоретичних і практичних аспектів економічного обґрунтування можливостей підвищення конкурентоздатності продукції агропромислового сектору в умовах активізації глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Україна має значний потенціал міжнародної спеціалізації в агропромисловому секторі. Вона володіє понад 25% найбільш родючих чорноземів світу, має сприятливі кліматичні умови. Завершення реформування відносин власності на селі, технічне переоснащення сприятимуть нарощуванню виробництва сільськогосподарської продукції. Великі підприємства харчової промисловості сучасно модернізовані і випускають продукцію, що відповідає світовим стандартам якості.

Фінансова криза 2008-2010 рр. продемонструвала, що Україна в значній мірі залежить від зовнішніх факторів і в достатньо високій мірі втягнута в систему світового господарства, часткова її ізоляція від зовнішніх ринків ускладнює функціонування економіки та забезпечення макроекономічної рівноваги. У 2009 р. Україна понесла значні втрати у зовнішньоекономічній діяльності: її зовнішньоторговельний оборот та експортна складова знизилась в порівнянні з 2008 р. на 40,4%, і склали: ЗТО – 88,6 млрд. дол. США, експорт – 39,84 млрд. дол. США. Поніс втрати на зовнішніх ринках і агропромисловий сектор: його зовнішньоторговельний оборот знизився в порівнянні з 2008 р. на 17%, експорт – на 13,4%, імпорт – на 23,5% [4].

Значно зросла залежність національної економіки від світової кон'юнктури, торговельної і фінансової політики промислово-розвинутих країн, у січні-лютому 2010 р. продовжує посилюватись загроза подальшої дестабілізації фінансової системи і промислового обігу, що призводить до подальшого зростання ускладнень та напруги у внутрішньоекономічній ситуації та взаємодії із зовнішнім світом.

Успішне функціонування національної економіки України в умовах глобалізації в значній мірі залежить від конкурентоздатності її окремих секторів і підприємств, її ефективності, забезпечення постійного характеру зовнішньоекономічних зв'язків, дотри-

мання критеріїв економічного співробітництва, гарантування безпеки країни.

Для вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності та ефективності економіки необхідно посилити контроль за її власністю на технології, забезпечити захист природних багатств і навколишнього середовища, обмежити прояви монополізму.

Конкуренція є однією із найголовніших рис ринкової економіки, вона забезпечує творчу незалежність суб'єктів бізнесу, створює умови для іншої самореалізації шляхом розробки і впровадження нових конкурентоспроможних товарів і послуг. В умовах активізації глобалізаційних процесів та інтернаціоналізації виробництва проблеми міжнародної конкуренції виходять на перше місце. Під конкурентоздатністю товару розуміють комплекс його споживчих, цінових і якісних характеристик, які визначають його успіх на внутрішньому і зовнішньому ринках, що можна виявити тільки в порівнянні з товарами-аналогами. Серед багатопланових факторів, що визначають конкурентоздатність товару, першочергове значення мають витрати виробництва, інтенсивність і продуктивність праці, якість і безпечність виробів.

В ХХІ столітті у світовій конкурентоздатності на перший план виходять нецінові фактори. Надзвичайно важливе значення має якість товару і його новизна (наукоємність товару). Особливої актуальності набуває безпечність продуктів харчування, тому в даний час органічне сільське господарство набуло значного поширення, метою якого є виробництво екологічно чистої продукції, що виключає застосування хімічних засобів при отриманні продукції рослинництва і тваринництва, а використовується лише природний біологічний потенціал живих організмів. Цей напрям розвивається нині у більше, ніж 120 країнах (Австралія – 12 млн. га, Китай – 3,5 млн. га, Аргентина – 2,8 млн. га). За цим показником Україна посідає 16 місце серед 100 країн світу (біля 300 тис. га) [2, с. 60]. По безпеці і якості більшість сільськогосподарських товарів України поступається західним країнам.

Головною конкурентною перевагою українських експортерів на світовому ринку є ціна. Для збереження і підвищення цінової конкурентоздатності українські товаровиробники і уряд повинні підтримувати внутрішні ціни на енергоресурси і сировину на рівні 60-70% світових та на оплату праці – на рівні 25-35%. Більшість країн світу забезпечують підвищення конкурентоздатності товарів і їх ефективність шляхом впровадження інновацій, розробки високотехнологічних продуктів, виробництво яких неможливе без використання науково-технічного потенціалу, який створювався на протягом багатьох десятиріч самовідданою працею мільйонів людей і містить в собі досягнення кращих представників багатьох поколінь, знаходиться на межі розпаду.

Порівнювальний аналіз економік великих світових торговельних країн показує, що нововведення і новаторство є одним із основних джерел їх конкурентної

могутності на світовому ринку. Для оцінки ефективності конкурентоздатності використовується у світовій практиці показник – витрати на інновації, який відображає здатність країни до інноваційної діяльності і, крім розміру витрат на НДДКР, враховує витрати на дизайн, маркетинг, чисельність зайнятих в науковій сфері, кількість отриманих патентів у країні і за кордоном, ступінь захисту інтелектуальної власності, приватна ініціатива, бажання до ризику тощо.

В Україні фінансування науки здійснюється за рахунок державного бюджету, а комерційні структури фактично не фінансують цей сектор, що позбавляє країну важливого джерела збереження та розвитку науково-технічного потенціалу.

До 1991 р. як для науки і науково-технічної сфери, так і для всієї економіки України характерною була надмірна мілітаризація – якщо в більшості країн світу на дослідження в галузі оборони приходилось 20% всіх асигнувань на НДДКР, то в Україні – біля 70%, крім того біля 80% всіх НДІ і біля 70% науково-технічних кадрів обслуговували інтереси військово-промислового комплексу.

В останні роки важливе значення у забезпеченні міжнародної конкурентоздатності товарів набув екологічний фактор. Поєднання більш жорстких екологічних стандартів і гострої конкуренції на світовому ринку примушує компанії при розробці нових виробів використовувати принципи запобігання забрудненості з економічним самоконтролем.

Україна експортує продукцію агропромислового сектору, що в своїй структурі продукції глибокої переробки має менше 10 %, втрачаючи на цьому значну частину валютних надходжень, які можна було б спрямовувати на інновації [3]. У 2011 р. Україна експортувала всього продукції на 68,23 млрд дол. США, що більше рівня 2000 р. в 4,68 рази, 2008 р. – лише на 2,2 % і 2010 р. – в 1,33 рази [4].

Агропромисловий сектор експортував у 2011 р. продукції на суму 13,1 млрд дол. США, що більше рівня 2000, 2008, 2010 рр. відповідно у 8,28; 1,16; 1,28 рази, забезпечивши за всю новітню історію найвищий рівень додатного зовнішньоторговельного сальдо – 6,5 млрд дол. США, яке перевищило рівні 2000, 2008, 2010 рр. відповідно в 11; 1,43; 1,55 разів. Сумарне від'ємне зовнішньоторговельне сальдо України за 2011 р. склало 12,94 млрд дол. США. Небезпечним, на нашу думку, є стрімке зростання від'ємного зовнішньоторговельного сальдо по Україні у 2011 р. порівняно з 2010 р. у 2,1 рази, що викликало з початку 2012 р. значні ускладнення і може призвести, як і в 2008-2009 рр., коли від'ємне сальдо досягло рівня 15,118 млрд дол. США, до непередбачуваного перебігу подій у зв'язку із посиленням кризових процесів. Як видно з наведених даних табл. 1, питома вага експорту агропромислового сектору у 2011 р. зросла у порівнянні з 2000 р. в 1,77 рази і склала у середньому за 2010-2011 рр. близько 20 % всього національного експорту, забезпечивши

високий коефіцієнт покриття за наведені роки на рівні 1,69 і 1,95, що у 2,2 рази перевищує рівень цього показника по національній економіці [4].

Як зазначалося вище, аграрний сектор економіки України історично завжди був міцною основою індустріального розвитку країни і нині він здатний перетворитися в розвинуту аграрно-продовольчу систему, здатну сприймати нововведення, про що свідчить, наприклад, досвід Китаю, де протягом останніх років сільське господарство залишається одним із пріоритетів економічного розвитку. Аграрний сектор, залишаючись важливою життєдіальною ланкою в будь-якій країні, саме в розвинутих країнах давно вже знаходиться на постіндустріальній стадії розвитку, став наукоємним і переходить на інформаційно-біотехнологічну стадію. Сільське господарство, як частина агропродовольчої макроструктури, є рівноправним партнером і важливою ланкою всього технологічного ланцюга, готовою породжувати і сприймати нововведення. Продовольча проблема в глобальному вимірі різко загострилася: на кінець 2010-2011 рр. ФАО зафіксувало рекордне за весь період спостережень підвищення світових цін на 55 видів продовольчих товарів [5]. Увага міжнародних і європейських організацій зосереджується на Україні з її могутнім потенціалом чорноземів і можливістю активізації використання новітніх технологій, що знижують кліматичні ризики. Але їх застосування у рамках вітчизняного аграрного сектору незначне у зв'язку з тим, що сільськогосподарська наука і освіта "сидять на голодному пайку". Крім того, і що найважливіше, відсутні основні складові макроекономічної політики: чітка регламентація і гарантії захисту прав на землю та довготермінове прийнятне кредитування. Тому саме ці фактори були і залишаються головними у розвитку аграрного сектору.

Важливим завданням для підвищення конкурентоздатності вітчизняних товарів є вдосконалення ринкових і фіскальних механізмів таким чином, щоб екологічні витрати включалися у собівартість продукції та виключались із бази оподаткування, а ціни на товари повинні враховувати екологічний фактор їх виробництва та економію на подальшій утилізації, видаленні і рециркуляції відходів.

Девальвація гривні за жовтень-грудень у 2008-2009 рр. склала 68%, індекс номінального обмінного курсу до жовтня 2008 р. мав від'ємне значення, що знижувало запас цінової конкурентоздатності економіки, інфляція прискорювалася протягом 2008-2009 рр. і стала рекордною за останні 9 років [1]. До важливих конкурентних переваг відносяться рентабельність виробництва, характер інноваційної діяльності, рівень продуктивності праці, ефективність стратегічного планування і управління підприємством, його здатність швидкого реагування на швидкозмінні вимоги та умови ринку, і чим ширший у підприємства набір конкурентних переваг, тим сприятливіші передумови для його успішної діяльності на зовнішніх ринках і тим

стійкіші позиції воно може утримувати в окремих сегментах цих ринків.

В боротьбі на світових товарних ринках українські компанії використовують здебільшого цінові фактори і щоб закріпитись на зарубіжних ринках, застосовують демпінгові ціни, але в перспективі така політика матиме зворотний ефект і призведе не до розширення ринків і посилення конкурентоздатності, а до зменшення питомої ваги ринку або повної його втрати.

В економіці агропромислового сектору найбільш конкурентоздатними на світовому ринку є експорторієнтовані виробництва і підприємства, що базуються на порівнюючих передових технологіях і високопрофесійних кадрах, а це зернові культури, питома вага яких у 2011 р. у зовнішньоекономічних операціях склала 36,4% від загального експорту агропромислового сектору 9,8 млрд. дол. США, олія – 17,9%, насіння олійних культур – 10,2%. Середня експортна ціна 1 тонни зернових у 2011 р. склала 138 дол. США, що нижче рівня 2010 р. на 36% з них озима пшениця – 138 дол. або 64% рівня 2008 року жито – відповідно 98,1 дол. і 64%, ячмінь – 133 дол. і 54%, гречка і просо – 362,4 дол. і 7% [4].

Як видно з наведених вище даних, експортні ціни на всі види зернових у 2009 р. знизились за виключенням гречки і проса. В той же час імпорتنі ціни по групі зернових у 2011 р. знизились в порівнянні з 2010 р. з 1271 дол. США за 1 тону до 1025 дол. або на 19,4% (темпи зниження імпорتنих цін у 2 рази нижчі темпів зниження експортних цін, з них імпортна ціна пшениці знизилась всього на 20% у порівнянні з 2010 р., вівса зросла в 3,66 рази, кукурудзи – зросла в 1,13 рази і склала 3502,5 дол. США, гречки і проса зросла в 1,4 рази і склала 1020 дол. США. Всього у 2011 р. Україна експортувала 25746 тис. тонн зерна на суму 3556 млн. дол. США, недоотримавши при умові збереження експортних цін 2010 р. 2336 млн. дол. США. Зрозуміло, що експортна ціна 229 дол. США 1 тонни зерна України викликана значним зниженням світового збору зернових, включаючи таких лідерів експортерів зерна як Канаду і Аргентину, але аналіз експортно-імпорتنих цін 2011 р., коли темпи зниження цін українського експорту у 2 рази були вищими темпів зниження імпорту та динаміка експортно-імпорتنих цін на зерно України свідчать про наявність проблеми конкурентоздатності вітчизняної продукції, в т.ч. її зернових культур.

Щодо таких товарів як "олія", "насіння олійних", ситуація з експортно-імпортними цінами аналогічна зерновим злакам та виробам з них: експортні ціни на насіння олійних культур у 2011 р. були нижчими в порівнянні з 2010 р. в середньому на 33,5% в т.ч. насіння соняшнику – на 19,3%, рапсу – на 30,5%, олія всього – на 41,78%, в т.ч. олія соняшникова – на 42,54%. Експортні ціни за основними видами продукції тваринництва України також мали тенденцію до зниження у 2011 р. в порівнянні з 2010р., по м'ясу та субпродуктах – на 29%, в т.ч. м'ясо домашньої птиці – на 22,2%,

молокопродуктах – в середньому на 25,4%, з них сири всіх видів – у 3 рази, яйця птиць – на 35,6%.

Підводячи підсумки економічної обґрунтованості конкурентоздатності продукції агропромислового сектору України, вважаємо, що продукція недостатньо розвинута в якісному відношенні, що обумовлює її порівняно низьку конкурентоздатність на зовнішньому ринку. Вітчизняні виробники виходять на зовнішні ринки збуту в основному із сировиною та продуктами первинної переробки, при реалізації яких переважаючим фактором є ціна.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Встановлено, що глобалізація світової економіки та відкритість національних економік сприяють зростанню конкуренції у світовому масштабі, прискоренню темпів інтернаціоналізації фінансів і скороченню витрат на виробництво продукції, розширенню і лібералізації торгівлі, посиленню експансії ТНК, призводять до переважаючої орієнтації національних економік на світовий ринок, а також ускладнення і загострення проблем через нерівномірність доходів у різних країнах глобалізація посилює боротьбу за інвестиції, експортні ринки, що призводить до нерівномірності розвитку окремих секторів виробництва і занепаду окремих із них. Обґрунтовано, що успішне функціонування агропромислового сектору, який в достатньо високій мірі залучений у систему міжнародного поділу праці, залежить від рівня конкурентоздатності його підприємств, товарів, характеру зовнішньоекономічних зв'язків, дотримання критеріїв економічного співробітництва та гарантування економічної безпеки країни.

Досліджено, що підвищення рівня ефективності конкурентоздатності вітчизняних товарів можливе шляхом впровадження інновацій, розробки високотехнологічних продуктів, фінансування яких відображає здатність країн до інноваційної діяльності та оцінюєть-

ся розміром витрат на науково-дослідні і впроваджувальні роботи як державою, так і приватним бізнесом, питома вага якого в цьому процесі не перевищує в Україні 5% у порівнянні з 82-64% у країнах з розвинутою економікою. Визначено, що українські компанії на світових товарних ринках використовують у більшості цінові фактори, застосовуючи демпінгові ціни, що в майбутньому призведе до звуження і втрат зовнішніх ринків через зниження конкурентоспроможності та нехтування природо – охоронною діяльністю і екологічною складовою виробництва продукції.

Встановлено, що на світовому ринку порівняно більш високим ступенем конкурентоздатності в агропромисловому секторі України характеризуються експортоорієнтовані виробництва, що базуються на передових технологіях: виробництво зернових культур, виробництво олійних культур, птахівництво, які в структурі експорту сектору за 2011 р. склали відповідно 36, 4, 17, 9, 10,2%.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кваша С.М. Вплив світової фінансової кризи на розвиток аграрного сектору вітчизняної економіки / С.М.Кваша// Економіка АПК. – 2009. – №5. – с.3-10
2. Власов В.І. Глобалізація і глобалістика: історія, теорія, практика, персоналії / В.І. Власов// Монографія. – К.: ННЦ Інститут аграрної економіки, 2011. – 252 с.
3. Марчук Л.П. Формування інноваційних можливостей аграрного виробництва /Л.П.Марчук//Економіка АПК. – 2009. – №12. – с. 58-62
4. Звіти про стан зовнішньоекономічної діяльності в системі агропромислового комплексу України за 2000-2011 рр. / К., 2000-2011.
5. Ключко В. Глобалізація та її вплив на країни з перехідною економікою / В. Ключко // Економіка України. – 2001. – №10. – с 51–58.

УДК 338.48

МАКУШОК О.В., к.е.н.,

МАЗУР Ю.П., к.е.н.

м. Умань

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Анотація. Маркетингові дослідження показали, що підвищення конкурентоздатності туристичних підприємств безпосередньо залежить від рівня послуг, що ними надаються. Зростання рівня якості послуг туристичної індустрії відбувається при переважаючій тенденції розвитку виїзного туризму, проте значну перспективу має в'їзний туризм.

Ключові слова: туристичні підприємства, послуги, конкурентоздатність, споживачі.

Аннотация. Маркетинговые исследования показали, что повышение конкурентоспособности туристических предприятий непосредственно зависит от уровня услуг, что ими предоставляются. Рост уровня качества услуг туристической индустрии происходит при преобладающей тенденции развития выездного туризма, однако значительную перспективу имеет въездной туризм.

Ключевые слова: туристические предприятия, услуги, конкурентоспособность, потребители.

Abstract. Marketing researches showed that the rise of competitiveness of tourist enterprises directly depend on the quality level of services, which provided by them. The high quality level of services in tourist industry is nowadays reached at the prevailing tendency of a rapid departure tourism development, however the entrance tourism has a considerable prospect as well.

Keywords: tourist enterprises, services, competitiveness, consumers.

Постановка проблеми. Основною специфікою туризму є торгівля послугами та особливий характер споживання туристичних послуг і товарів на місці їх виробництва, більше того, в певній ситуації. Виходячи з цього, в туристичній діяльності необхідно визначати конкурентоздатність послуг, що відображає інтереси як фірм, так і споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти теоретичних і практичних основ туризму були і є предметом наукових досліджень вітчизняних і закордонних авторів: Р. Бартон, Ф. Котлера, Д. Пірса, І. Балабанова, В. Барчукової, В. Гуляєва, О. Копанева, Г. Папіряна. Серед науковців, які займаються дослідженням перспективи розвитку сервісу в сфері туризму слід відзначити Ю. Блохіна, Ю. Богданова, В. Волкова. При цьому мало уваги приділено практичному застосуванню наукових досліджень, їх впровадженню у виробничу діяльність, використанню в мінливих умовах ринкової економіки. Це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Мета статті. Метою статті є дослідження конкурентоздатності туристичного ринку Черкаській області і факторів, що на нього впливають та розробка на цій основі рекомендацій щодо підвищення його конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу.

Конкурентоздатність туристичного підприємства розглядається у фаховій літературі як узагальнююча характеристика стійкості підприємства, що обумов-

люється ефективністю використання наявного ресурсного потенціалу, здатністю надавати привабливі за ціновими і неціновими характеристиками туристичні послуги, можливістю адаптуватися до змін динамічного конкурентного середовища. Основними рисами категорії є порівнянність, пов'язаність з певним видовим (регіональним) ринком, динамічність, комплексна оцінка.

Індикаторами оцінки конкурентоздатності туристичного підприємства є частка підприємства на внутрішньому, регіональному, світовому ринку туристичних послуг, рівень рентабельності, фінансова стійкість, якість туристичних продуктів, імідж, кваліфікація персоналу, ефективність системи управління, наявність постійних клієнтів та надійних партнерів тощо. Поняття конкурентоздатності туристичного підприємства включає як складову конкурентоздатність його турпродуктів, що реалізуються на ринку. Як правило, конкурентоздатним вважається підприємство, яке тривалий час залишається прибутковим в умовах відкритої економіки.

Конкурентоздатність туристичного сектору країни – це інтегральна характеристика відповідності туристичних послуг, що надаються, потребам ринку в умовах глобалізації та відкритої економіки. Конкурентоздатний сектор визначає профіль міжнародної спеціалізації країни.

Національний ринок туристичних послуг в Україні розвивається в умовах дедалі більш вираженої відкритості економіки, зростання впливів з боку глобалізації. Фактично відбувається швидке становлення цього

Таблиця 1

Характеристика в'їзного туристичного потоку

Рейтинг 10 головних країн в'їзного туризму		Структура потоку за мотивацією		Структура потоку за країнами походження	
Країна	Питома вага за кількістю осіб, %	Туристичний потік	Питома вага за кількістю осіб, %	Туристичний потік	Питома вага за кількістю осіб, %
Росія	35,0	Службова поїздка	4	Країни СНД	71
Молдова	20,0				
Білорусь	14,0	Організований туризм	7	Країни ЄС	27
Польща	12,0				
Румунія	5,0				
Угорщина	4,0	Приватний туризм	89	Інші країни	2
Словаччина	3,0				
Німеччина	1,0	Разом	100	Разом	100
США	0,6				
Узбекистан	0,4				

Таблиця 2

Характеристика виїзного туристичного потоку

Рейтинг 10 головних країн виїзного туризму		Структура потоку за мотивацією		Структура потоку за країнами походження	
Країна	Питома вага за кількістю осіб, %	Туристичний потік	Питома вага за кількістю осіб, %	Туристичний потік	Питома вага за кількістю осіб, %
Росія	34,0	Службова поїздка	5	Країни СНД	54
Польща	18,0				
Молдова	13,0	Організований туризм	10	Країни ЄС	40
Угорщина	10,0				
Білорусь	7,0				
Румунія	3,5	Приватний туризм	85	Інші країни	6
Туреччина	3,0				
Словаччина	2,5	Разом	100	Разом	100
Єгипет	1,0				
Німеччина	1,0				

ринку, формування відносин між його суб'єктами, а також самих цих суб'єктів в умовах формування відкритої економіки і істотного загострення конкуренції на національному ринку туристичних послуг (табл. 1, 2).

Рівень забезпеченості туристичних підприємств України туристичними ресурсами для виходу на пізнавально-розважальні сегменти зовнішніх ринків є дуже високим, що обумовлено концентрацією в Україні величезної кількості культурно-історичних ресурсів і місць паломництва.

В Україні існує значна кількість унікальних та естетично привабливих природних ландшафтів, що придатні для тривалого відпочинку у поєднанні з місцевими пам'ятками культури та природи.

Для оцінки рівня конкурентоздатності діяльності туристичних підприємств в межах внутрішнього регіону найчастіше використовуються такі методи: метод конкурентних переваг; метод рангів; метод балів; метод різниць (відхилення) у порівнянні з першим конкурентом; метод, заснований на теорії ефективної конкуренції; метод визначення ринкової частки; матричний метод; метод оцінки досягнення ринкової рівноваги тощо.

Рівень забезпеченості туристичних підприємств України туристичними ресурсами для виходу на рекреаційно-оздоровчі і ділові сегменти зовнішніх ринків є достатнім.

Оцінка конкурентоздатності туристичних підприємств передбачає одночасне використання різних методів. Це обумовлено, по-перше, тим, що кожний метод окремо по-своєму є недосконалим, обмеженим і не характеризує конкурентоздатність у повному обсязі, а по-друге, при визначенні ступеню конкурентоздатності підприємства більшість методів передбачають необхідність оперувати не завжди доступною інформацією про господарську діяльність підприємств-конкурентів.

Світовий досвід прогресивного господарювання надає туризму перше місце серед інших секторів економіки за обсягами експорту товарів та послуг. За даними Всесвітньої туристичної організації, у понад 40 державах світу туризм став основним джерелом наповнення бюджету, а у 70 країнах – однією з трьох основних статей. За останні десятиліття кількість туристів у світі неухильно зростала і досягла третини населення Земної кулі. За прогнозами фахівців, ХХІ століття буде століттям туризму, і до цього потрібно відповідно готуватися [1].

Туризм на Черкащині поступово стає однією з тих сфер, що найбільш динамічно розвивається і все більше привертає увагу інвесторів. Туристична діяльність створює нові робочі місця, позитивно впливає на інші сектори економіки і дає дохід до місцевого бюджету. При цьому туризм надає можливості для ознайомлення з історією, культурою, звичаями, з духовними та релігійними цінностями.

Сьогодні, згідно зі статистичними даними, в реєстр туристичних фірм Черкаської області внесено 102 юридичні та фізичні особи, які є туроператорами або турагентами. Крім того, на ринку туристичних послуг регіону функціонують представники інших туристичних агенцій, зареєстрованих в інших містах. Більш як 90 % туристичних фірм області розміщені в м. Черкаси. Основною формою діяльності є забезпечення споживачів путівками для поїздки на відпочинок закордон (виїзний туризм) [2, 3]. Послуги для в'їзного туризму надають лише деякі підприємства.

Для відродження та розвитку історичних та культурних центрів Черкащини створена обласна комплексна історико-культурологічна програма "Золота підкова Черкащини". Серед основних завдань програми: збереження культурної спадщини, модернізація культурної інфраструктури, але, насамперед передбачається відновлення історичних та культурних об'єктів.

Туристична діяльність підприємствами регіону здійснюється за рахунок:

- власних фінансових ресурсів суб'єктів туристичної діяльності, грошових внесків громадян і юридичних осіб;
- позичкових фінансових коштів (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);

- безоплатних та благодійних внесків, пожертвувань підприємств, установ, організацій і громадян;
- позабюджетних фондів;
- коштів фонду розвитку України, що формується за рахунок відрахувань суб'єктів підприємництва незалежно від форм власності;
- іноземних інвестицій;
- надходжень від туристичних лотерей;
- інших джерел, не заборонених законодавством України [4, 5].

З метою визначення рівня конкурентоздатності туристичних послуг було вибрано два підприємства, які надають послуги по виїзному та в'їзному туризму. Це ДП "Уманське бюро подорожей та екскурсій" та Туристичне агентство "Супутник". Для цього було проведено безповторне опитування серед клієнтів-споживачів, які користувалися послугами досліджуваних туристичних підприємств. Вибірка складала 50 осіб (табл. 3).

Попередній аналіз даних таблиці 1, показує значні розбіжності в організації туристичної діяльності аналізованих підприємств – в'їзний та виїзний туризм та маркетингова діяльність (рядки 1 та 2). Також значні відмінності спостерігаємо в принципах ціноутворення на послуги (рядок 4).

Для характеристик, виражених у текстовій формі, попередньо виконується бальна оцінка, а потім розраховуються відносні показники. Дослідження було проведено за 3-ох бальною шкалою: 0 – низький рівень; 1 – середній та 2 – високий рівень. Так, за показниками "Організація діяльності" – обидва підприємства отримали по 3 бали.

За маркетинговими показниками (реклама в ЗМІ та формування іміджу підприємства) ДП "Уманське

Таблиця 3

Характеристика конкурентоздатності послуг

№ п/п	Показник	Туристичні фірми	
		ДП „Уманське бюро подорожей та екскурсій”	Туристичне агентство „Супутник”
1.	Система організації діяльності: – в'їзний (місцевий) туризм, % – виїзний, %	62 (1) 38 (2)	29 (2) 79 (1)
2.	Маркетингова діяльність: – реклама в ЗМІ – формування іміджу та інші PR заходи	1 1	0 1
3.	Сервіс: – зустріч на вокзалах – якість транспортних послуг – якість розміщення (готелі, гуртожитки, мотелі) – рівень забезпечення харчування – кількість туристичних об'єктів	1 2 2 2 2	1 1 1 2 2
4.	Ціноутворення: – сезонні знижки, знижки за попередніми замовленнями – ціна, грн /добу – вартість путівки	2 200 1	1 250 1

бюро подорожей та екскурсій” отримало 4 бали, найближчий конкурент – 3.

За результатами опитування рівень сервісу, що надає ДП “Уманське бюро подорожей та екскурсій”, є вищим на 2 бали. Це підтверджує необхідність довготривалої діяльності на туристичному ринку. Так, незважаючи на реорганізацію та зміну підпорядкування, лідируюче підприємство за рівнем сервісу займає міцні позиції на ринку туристичних послуг завдяки створеному іміджу.

З метою визначення конкурентних переваг досліджуваних підприємств на ринку туристичних послуг було проведено оцінку конкурентоздатності конкуруючих підприємств. Оцінка проводилася окремо за наступними групами: система організації діяльності, маркетинг, сервіс і екологія разом та окремо економічним показником (ціною).

Вагомість організаційних, маркетингових, сервісних показників була визначена шляхом опитування споживачів. Так, інтегральний показник конкурентоздатності послуг становив для ДП “Уманське бюро подорожей та екскурсій” – 1; для туристичного агентства “Супутник” – 0,889. Отже, розрахунки свідчать, що за комплексом даних показників кращим із двох підприємств із надання послуг є ДП “Уманське бюро подорожей та екскурсій”.

Стосовно показників конкурентоздатності за економічними параметрами, то вони становили для ДП “Уманське бюро подорожей та екскурсій” – 0,667; а для туристичного агентства “Супутник” – 0,566.

За економічними показниками також більш привабливими для споживачів є послуги Уманського бюро подорожей та екскурсій (1,12). Зведений індекс конкурентоздатності становив – 1,05. Оскільки, даний по-

казник більший 1, то можна зробити висновок, що послуги, які надають Уманське бюро подорожей та екскурсій є більш конкурентоспроможні в порівнянні з послугами туристичного агентства “Супутник”, тому основні зусилля мають бути спрямовані на зміцнення та утримання конкурентних позицій.

Висновок. Для завоювання конкурентних переваг та збереження конкурентоздатності туристичних послуг підприємствам необхідно сформулювати та підтримувати світовий рівень обслуговування. Враховуючи зростаючі потреби урбанізованого населення у відпочинку в природних умовах, розвитку “зеленого туризму”, від підприємств, які надають туристичні послуги, споживачі вимагатимуть якісних послуг. Особливо актуально це напередодні Євро – 2012.

Знаючи сильні і слабкі сторони послуг конкурентів, можна оцінити їх потенціал, цілі, теперішню і майбутню стратегії. Це дозволить підприємствам розширювати власні переваги в конкурентній боротьбі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Всесвітня туристична організація. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://www.world-tourism.org>
2. Офіційний сайт Держкомстату України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Аналіз роботи суб’єктів туристичної діяльності України за 2006 – 2009 роки : за даними форми № 1–ТУР) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // <http://www.tourism.gov.ua>.
4. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання /Л.Г.Агафонова, О.Є. Агафонова – К.: Знання України, 2004.–259 с.
5. Мальська М.П. Основи туристичного бізнесу / М.П. Сальська, В.В. Худо, В.І. Цибух. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – С. 22–28.

УДК 658.168.5:629.73(045)

НІКІТИНА Т.А., к.е.н

м. Київ

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ КОНСОЛІДАЦІЇ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.

Анотація: У статті досліджуються теоретичні підходи до визначення економічного механізму консолідації капіталу підприємства та його складових частин.

Ключові слова: економічний механізм, консолідація капіталу, механізм консолідації капіталу підприємств.

Анотация: Статья посвящена исследованию теоретических подходов к определению экономического механизма консолидации капитала предприятия и его составляющих.

Ключевые слова: экономический механизм, консолидация капитала, механизм консолидации капитала предприятия.

Abstract. The article is devoted to researches of theoretical approaches to definition of the economic mechanism of capital consolidation in enterprises and its components.

Keywords: economic mechanism, capital consolidation, capital consolidation mechanism of enterprises.

Постановка проблеми. Процеси консолідації капіталу в епоху глобалізації набули стрімкого розвитку. Зокрема, спостерігається подальший розвиток та виникнення нових форм концентрації та централізації капіталу. Компанії використовують консолідацію капіталу заради досягнення максимального ефекту від своєї діяльності та отримання конкурентних переваг на ринку. Тому, актуальним є дослідження та поглиблення знань до визначення поняття економічного механізму консолідації капіталу підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні засади такої економічної категорії як економічний механізм, досліджуються такими вченими як І. Балабанов, А. Кузьман, Л. Лозовський, Е. Стародубцева, Б. Райзберг та ін. Вивченням різноманітних аспектів економічного механізму підприємства присвячено праці таких науковців як С. Бочаров, І. Бушмін, О. Богущко, Н. Брюховецька, Т. Владімірова, М. Кизим, Р. Сайфулін, А. Шеремет та ін. В той же час, залишається недостатньо визначеним поняття механізму консолідації капіталу підприємства.

Формування цілей статті. Актуальність наукового дослідження пов'язана з визначенням поняття економічного механізму консолідації капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж дати визначення поняттю "економічний механізм консолідації капіталу підприємства", необхідно з'ясувати сутність таких понять як "механізм" та "економічний механізм".

Економічна енциклопедія дає наступні визначення: "механізм – 1) система пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності; – 2) внутрішній пристрій машини, устаткування тощо – система певних ланок та елементів, що призводять їх у дію" [1, с. 355]. У короткому економічному словнику, "механізм" трактується як "послідовність станів, процесів,

які визначають собою які-небудь дії, явища; система, пристрій, який визначає порядок якого-небудь виду діяльності" [2, с. 401].

Застосовуючи термін "механізм" до економічних процесів, сучасні науковці трактують категорію "економічний механізм" наступним чином. Так, Б. Райзберг дає таке визначення "механізм економічний – сукупність методів та засобів впливу на економічні процеси, їх регулювання [3, с. 227].

А. Кузьман, досліджуючи економічні механізми, дає таке визначення: "механізм являє собою систему елементів (цілей, функцій, методів, організаційної структури і суб'єктів) та об'єктів управління, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на необхідний стан або реакцію об'єктів управління, що має вхідні посилки і результуючу реакцію" [4, с. 13-14]. Вчений стверджує, що "ми говоримо про економічний механізм у тому випадку, якщо певне вихідне економічне явище тягне за собою ряд інших, причому для їх виникнення не потрібен додатковий імпульс. Вони сліднують один за одним у певній послідовності і призводять до певних явних результатів..." [4, с. 13].

І. Балабанов визначає економічний механізм як "...систему дії економічних важелів, що виражається в організації, плануванні й стимулюванні використання фінансових ресурсів... До складу економічного механізму входять такі елементи: функції управління, економічні важелі, правове, нормативне й інформаційне забезпечення." [5, с. 117].

Грунтуючись на формулюванні категорії "економічний механізм", у науковій літературі наведені такі визначення економічного механізму підприємства. Науковці А. Шеремет та Р. Сайфулін визначають економічний механізм підприємства як "систему керування економічними відносинами підприємства

через економічні важелі за допомогою функцій управління” [6, с.43]. Н. Брюховецька трактує економічний механізм підприємства як “систему, що діалектично розвивається, видів і форм власності, методів господарювання, форм управління, інструментів і важелів державного регулювання та ринкової саморегуляції, які визначаються об’єктивними і суб’єктивними умовами певного історичного етапу розвитку держави, її інституціями для забезпечення ефективного функціонування підприємств” [7, с.7]. На думку О. Богушко економічний механізм підприємства є “однією з головних складових господарського механізму, що являє собою систему функцій управління, економічних відносин і економічних важелів, спрямованих на формування капіталу з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства.” [8, с.47–48].

Науковці С. Бочаров і І. Бушмін [9] розрізняють економічні механізми та механізми управління. Під економічними механізмами вчені розуміють такі, що “використовуються для опису макроекономічних процесів з метою подальших дедуктивних висновків і мають ймовірний характер” [9, с.35]. Економічні механізми ґрунтуються на процесах державного регулювання. Управлінські механізми трактуються як такі, що “...використовуються для узгодження взаємодії певного кола учасників і проектується для рішення конкретних задач” [9, с.35]. Вчені зазначають, що економічні та управлінські механізми єдині за своєю основною ознакою – послідовністю явищ. Але, суттєвою різницею між ними є масштаби дії, можливість встановлення прямого та зворотного зв’язку між приймаючим рішення та виконавцем, а також у ступені інформаційної невизначеності.

Розгляд економічного механізму в залежності від макро- та мікроекономічного аспекту дослідження показано на рис.1.

Таким чином, враховуючи твердження С. Бочарова і І. Бушміна та наведені вище визначення сучасних науковців, “економічний механізм підприємства” можна віднести до категорії “управлінський механізм” і трактувати як “організаційно-економічний механізм підприємства”. Складовими частинами організаційно-економічного механізму підприємства є мета та задачі механізму, алгоритм дій, критерії оцінки діяльності механізму, суб’єкти механізму, ресурси, методи та важелі впливу, система контролю та нормативно-правове забезпечення механізму.

На нашу думку, поняття “механізм консолідації капіталу підприємства” більш вузьке і входить у поняття “організаційно-економічний механізм підприємства”.

У сучасній науковій літературі поняття “механізм консолідації капіталу підприємства” недостатньо визначено. В основному досліджуються механізми злиття та поглинання підприємств, механізми інтеграції підприємств та ін.

Так, М. Кизим розглядає механізм організації, стійкого функціонування і розвитку великомасштабних економіко-виробничих систем [10], таких як фінансово-промислові групи та стратегічні альянси.

Р. Шуляр, досліджуючи управління процесами злиття підприємств, класифікує злиття підприємств за ознакою “механізми злиття” та визначає основні механізми злиття, а саме: “...створення нового підприємства на координаційно-субординаційних засадах; злиття без створення юридичної особи на субординаційних або координаційно-субординаційних засадах” [11, с.12.].

Владімірова Т.А., зазначає, що “фінансово-економічний механізм інтеграційної взаємодії у складній системі обов’язково включає в себе узгоджену систему цілей, критеріїв та умов (в тому числі ресурсних) та базується на інформаційній підтримці, конкретних

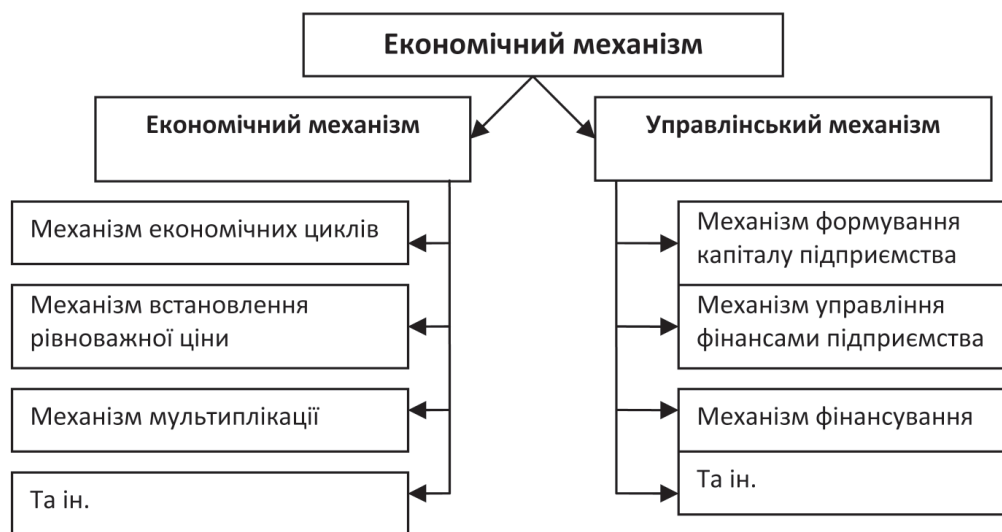


Рис.1. Розгляд економічного механізму в залежності від аспекту дослідження.

Таблиця 1.

Складові частини механізму консолідації капіталу підприємства.

№	Складові частини механізму консолідації капіталу	Коротка характеристика
1	Мета механізму	Результат, до якого прагнуть розробники механізму – одержання конкурентних переваг на ринку. Складається з поставлених задач, як то – максимізація прибутку, підвищена стійкість та стабільність підприємства та ін.
2	Задачі механізму	Певні завдання, з визначеним терміном здійснення, методами виконання, ресурсами та виконавцями. Склад та послідовність задач може змінюватись під впливом різних факторів. Послідовне виконання задач забезпечує досягнення поставленої мети і реалізується через алгоритм.
3	Алгоритм дій механізму	Послідовність дій, що направлені на вирішення поточних задач і досягнення загальної мети
4	Критерії оцінки діяльності механізму	Показники за якими оцінюється виконання поставлених задач та ефективність механізму в цілому.
5	Суб'єкти механізму	Фізичні та юридичні особи, зокрема підприємства, що виконують певні дії та вирішують поставлені задачі механізму.
6	Ресурси	Капітал підприємства: фінансовий, виробничий, інтелектуальний, людський та ін. Змінюється під впливом дії механізму.
7	Методи та важелі впливу	Способи та прийоми впливу на підприємства – учасники консолідації та на їх капітал. Можуть бути мотиваційні, технологічні, правові, адміністративні та ін. Конкретні методи та інструменти визначаються конкретними задачами, що стоять перед учасниками консолідації капіталу.
8	Система контролю	Певні заходи щодо вчасного та повного виконання алгоритму та поставлених задач. Включає в себе визначення параметрів, що підлягають контролю, термін та вид контролю. Передбачає залучення всіх сторін консолідації до проведення контролю
9	Нормативно – правове забезпечення механізму	Нормативно – правові акти, що діють в країнах базування підприємств, угоди між учасниками консолідації, правила узгодження дій учасників.

правилах фінансової, інформаційної та технологічної взаємодії елементів між собою та зовнішнім середовищем, на методах формування керуючих параметрів (важелів: планів, цін, нормативів), на методах фінансового та оперативного управління, адміністративних та фінансових обмеженнях діяльності суб'єктів господарювання в середині системи та у зовнішньому середовищі”[12, с.13-14].

Таким чином, через недостатню визначеність поняття “механізм консолідації капіталу” у досліджених джерелах, постає необхідність надання авторського розуміння цієї категорії.

Грунтуючись на висновках нашого попереднього дослідження, ми визначаємо консолідацію капіталу як процес об'єднання (злиття) капіталів підприємств, на договірній основі або на основі права власності, з метою підвищення ефективності, максимізації прибутку компанії та посилення конкурентних переваг на ринку, шляхом забезпечення якісно нового процесу приросту капіталу за рахунок його перерозподілу, зміни структури та капіталізації доходів. Отже, консолідація капіталу включає в себе не тільки поняття централізації капіталу (безпосереднього злиття підприємств) а і концентрації капіталу, тобто якісно нового приросту капіталу. Тому, ми вважаємо, що термін “механізм консолідації капіталу” повинен об'єднувати в собі сутність злиття (централізації), інтеграції та концентрації капіталу підприємств.

Таким чином, на нашу думку, механізм консолідації капіталу підприємства – це послідовність етапів економічної оцінки стану підприємства, формування мотивів, мети та застосування різноманітних методів для визначення доцільності консолідації, що супроводжують процес консолідації капіталу підприємств у різноманітні форми, заради досягнення підприємством конкурентних переваг.

Складові частини механізму консолідації капіталу підприємств показані у таблиці 1.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок. На основі проведеного дослідження теоретичних підходів до визначення поняття економічного механізму консолідації капіталу підприємства можна зробити наступний висновок. Механізм консолідації капіталу – це сукупність суб'єктів консолідації капіталу та інформаційних, фінансових і матеріальних потоків між ними в існуючому інституціональному середовищі, і містить послідовність етапів економічної оцінки стану підприємства, формування мотивів, мети та застосування певних методів для вирішення питання щодо доцільності консолідації, що супроводжують процес консолідації капіталу підприємства у визначені форми заради досягнення ним конкурентних переваг. Зроблений у статті аналіз теоретичних засад може бути використано при вирішенні питань щодо оптимізації існуючих механізмів консолідації капіталу на підприємствах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. [Текст] / Т.2/Редкол.:...С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін.- К.:Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864с.
2. Краткий экономический словарь [Текст] / Под ред. А.Н. Азриляна.- М.: Институт новой экономики, 2001. – 1088 с.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. [Текст] / Б.А.Райзберг – 3-е изд., перераб.и доп. – М.: ИНФРА – М, 2001. – 480с.
4. Кузьман А. Экономические механизмы: Пер. с франц. [Текст] / Под общ. ред. Н.И.Хрустальной. – М.: Прогресс; Универс, 1993. – 192 с.
5. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Как управлять капиталом [Текст] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 384 с.
6. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу підприємства [Текст] / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 316 с.
7. Брюховецька Н.Ю. Економічний механізм забезпечення ефективного функціонування підприємств: автореф. дис. ...

доктора ек. наук 08.06.01 [Текст] /Брюховецька Наталя Юхимівна. – Донецьк, 2001 – 22с.

8. Богушко О.М. Управління структурою капіталу авіакомпанії: дис. ... кандидата ек. наук 08.00.04 [Текст] / Богушко Ольга Миколаївна. – Київ, 2010. – 186с.

9. Бочаров С.Н., Бушмин И.А. Особенности проектирования управленческих механизмов [Текст] // Ползуновский Вестник. 2005г.- №2 – с. 35-40.

10. Кизим М.О. Механізми організації, стійкого функціонування і розвитку великомасштабних економіко – виробничих систем: дис. ...доктора ек. наук 08.06.02 [Текст] / Кизим Микола Олександрович. – Дніпропетровськ – 2001. – 203с.

11. Шуляр Р.В. Економічна оцінка та управління процесами злиття підприємств: автореф. дис. ... кандидата ек. наук 08.06.01 [Текст] / Шуляр Роман Віталійович. – Львів -2003. – 23с.

12. Владимирова Т.А. Финансово-экономический механизм интеграционного взаимодействия в сложной экономической системе: рычаги и методы. [Текст] / Т.А.Владимирова – Новосибирск: СИФБД – 2002. -127 с.

УДК 65.271

НІКІТЧИНА О.В., викладач

м. Житомир

КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ РИНКУ ОБОВ’ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ НАЗЕМНИХ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

Анотація: У статті висвітлено основні проблеми розвитку обов’язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, обґрунтовано шляхи вирішення визначених проблем.

Ключові слова: обов’язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, страхові ризики, аварійність, автокредитування.

Аннотация: В статье отражены основные проблемы развития обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств, обоснованы пути решения определенных проблем.

Ключевые слова: обязательное страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств, страховые риски, аварийность, автокредитование.

Abstract. The article describes the main problems of civil liability obligatory insurance of surface transport vehicles proprietors. The ways to solve specific problems are outlined.

Keywords: civil liability obligatory insurance of surface transport vehicles proprietors, insurance risks, accident rate, autocrediting.

Постановка проблеми. Закон України “Про обов’язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів” [1], спрямований на вирішення одного з найбільш актуальних питань розвитку страхового ринку України – удосконалення порядку й умов здійснення означеного виду страхування, який у більшості країн світу є наймасовішим. Згідно із цим законом, даний вид страхування є обов’язковим. Це означає, що без наявності полісу обов’язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, як і без наявності посвідчення водія, рух по до-

розі забороняється. На жаль, це усвідомлює лише частина власників транспортних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями в цьому напрямку займалися такі вітчизняні науковці: В. Базилевич, О. Залетов, К. Базилевич, Я. Шумелда та інші. В працях цих учених висвітлювалися проблеми та перспективи розвитку даного виду страхування, зміни в законодавстві та в нормативно-правових актах.

Метою дослідження є визначення основних тенденцій і проблем розвитку обов’язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників

наземних транспортних засобів. Для реалізації цієї мети необхідно:

- виявити основні чинники, які впливають на конкурентоздатність обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів;
- дослідити та проаналізувати проблеми, які виникають при здійсненні означеного виду страхування, визначити основні шляхи їх вирішення.

Основні результати дослідження. Питання, пов'язані зі страхуванням транспортних засобів є дуже актуальним у наш час, так як з кожним роком їм присвячується все більше і більше уваги, посилюється контроль та запобігання ризиків, які можуть виникнути у процесі експлуатації транспортного засобу. Сьогодні, для більшості автовласників, страхування автоцивільної відповідальності стає найважливішим інструментом захисту від будь-яких ризиків, пов'язаних із використанням автотранспортного засобу як джерела підвищеної небезпеки, що фактично зменшило число людей, які вважають страхування марною тратою грошей.

Страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів у більшості країн світу належить до обов'язкових видів страхування, що зумовлюється кількома обставинами:

- транспортний засіб є джерелом підвищеної небезпеки;
- такі цивільно-правові відносини стосуються всього суспільства, мають масовий характер, оскільки потенційно учасником дорожньо-транспортної пригоди може бути кожний громадянин;
- коли встановлено цивільну відповідальність власника транспортного засобу, немає гарантії, що потерпілому своєчасно та в повному обсязі буде відшкодовано завдані збитки, насамперед, через платоспроможність власника транспортного засобу, а також відсутність достатніх коштів у водія автомобіля.

У цьому розумінні саме механізм обов'язкового страхування цивільної відповідальності автовласників дає змогу створити надійну систему соціального захисту як третіх осіб – потерпілих, так і власників транспортних засобів. На сьогодні автострахування в Україні перебуває на етапі піднесення, тому спостерігається багато проблем та причин низького рівня розвитку даної галузі страхування. У нашій країні до цих причин експерти віднесли такі:

1. головним завданням вітчизняних страховиків є отримання надприбутку шляхом нехтування інтересів страхувальників;

2. відшкодування збитку від аварії здійснюється в межах ліміту, тоді як для збільшення клієнтської бази страховики в країнах ЄС відшкодовують реальний збиток від аварії і метою їхньої страхової діяльності є виключно прозоре та справедливе відшкодування заподіяних збитків;

3. масове порушення правил дорожнього руху громадян, що призводить до великої кількості дорожньо – транспортних пригод;

4. незадовільний стан доріг в Україні;

5. неплатоспроможність населення.

В Україні розвиток відповідальності власників наземних транспортних засобів має свої певні особливості, що полягають у специфіці менталітету українців та загальної економічної ситуації країни, тому при формуванні механізму розвитку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності в Україні потрібно не лише користуватися методиками закордонного досвіду, але й враховувати національні особливості. Для підняття рівня розвитку автострахування в Україні має бути більш якісний та доступний сервіс, скорочення розгляду справ до одного тижня, можливість компромісних виплат, підтримка транспортних засобів в дорозі (евакуатор, готель, квитки). Також слід більше працювати над тим, щоб клієнт був більш обізнаним.

Автострахування на страховому ринку продовжує займати місце найперспективнішого, адже постійно оновлюються і публікуються рейтинги надійних страхових компаній в даному сегменті ринку, на форумах обговорюються плюси і мінуси страхових компаній і їхніх програм.

На що слід звернути увагу при виборі страхової компанії? По-перше, на якість сервісу, по-друге, з якими автосалонами компанія співпрацює, по-третє, чи вчасно компанія виплачує компенсації за страховим випадком, по-четверте, як швидко компанія вирішує конфліктні ситуації та проблеми і з яким результатом [6].

Розглянемо рейтинг страхових компаній по обов'язковому страхуванню цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів перед третіми особами представлено в таблиці 1.

Як видно з даних таблиці 1, надходження страхових премій при страхуванні цивільно-правової відповідальності найбільше в страховій компанії ОРАНТА (235039,4 тис.грн.), що становить 49,1% питомої ваги в страховому портфелі, а страхові виплати – 101510,6 тис. грн. Найменше страхових премій одержала страхова компанія АРМА (127,8 тис. грн.). Окремо слід зазначити, що страхова компанія АРМА за аналізований період не здійснила жодної страхової виплати.

За результатами опитування, проведеного в листопаді 2011 р. працівниками Моторного (транспортного) страхового бюро України, 91,8% респондентів у 2011 р. (на 10% більше, ніж в 2010 р.) схвально віднесли до страхування автоцивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів. Тобто, вищезазначені дані свідчать про позитивну тенденцію щодо збільшення усвідомлення обов'язковості цього виду страхування. Але при цьому існує і значний відсоток недовіри та непоінформованості щодо означеного виду страхування [4].

Дані Моторного (транспортного) страхового бюро України про впровадження обов'язкового страхування

Таблиця 1

Рейтинг страхових компаній по обов’язковому страхуванню цивільно – правової відповідальності на 1 жовтня 2011 року.

№	Страхові компанії	Страхові премії, тис. грн.	Питома вага видів в портфелі, %	Страхові виплати, тис. грн.	Рівень виплат, %
1.	ОРАНТА	235039,4	49,1	101510,6	43,2
2.	ПРОВІДНА	153004,3	34,2	48450,2	31,7
3.	ТАС СГ	131164,7	46,2	52940,9	40,4
4.	УПСК	72046,5	21,4	22395,4	31,1
5.	АХА СТРАХУВАННЯ	63108,0	12,0	30269,0	48,0
6.	ГАРАНТ-АВТО	55534,5	24,9	31475,5	56,7
7.	КНЯЖА	53156,4	44,7	28336,9	53,3
8.	ДОБРОБУТ	51853,8	32,5	8761,0	16,9
9.	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	38554,7	27,7	16964,4	44,0
10.	АСКА	37870,5	14,2	16105,5	42,5
11.	ВУСО	35516,0	27,9	13221,8	37,2
12.	УНІКА	35245,9	7,3	19518,1	55,4
13.	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВАГРУПА	32908,1	10,9	21231,3	64,5
14.	ГЛОБУС	32296,6	48,7	13394,0	41,5
15.	УНІВЕРСАЛЬНА	30577,4	16,4	14271,6	46,7
16.	ІНГО УКРАЇНА	29564,7	8,6	18073,5	61,1
17.	ГОРОДСКАЯ СК	25265,2	37,4	7936,9	31,4
18.	ПЕРША	25067,0	25,6	10544,0	42,1
19.	КРАЇНА	24721,4	27,2	10032,3	40,6
20.	СТАТУС	21047,2	27,1	5565,2	26,4
21.	АСКО-ДОНБАС ПІВДЕННИЙ	20408,9	37,2	5958,4	29,2
22.	АЛЬФА-СТРАХУВАННЯ	17545,6	8,1	8995,6	51,3
23.	БРОКБІЗНЕС	14918,6	14,5	9167,3	61,5
24.	ІНТЕРТРАНСПОЛІС	14089,9	49,6	2367,1	16,8
25.	НОВА	11370,5	21,7	7293,3	64,1
26.	ЕВРОПЕЙСКИЙ СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	11044,8	17,5	3911,4	35,4
27.	УОСК	8304,5	14,9	1446,6	17,4
28.	РАЙП	8083,7	95,8	2706,5	33,5
29.	ОМЕГА	7862,0	10,4	3411,0	43,4
30.	АЛЬФА-ГАРАНТ	5093,7	20,8	2522,8	49,5
31.	УТІСО	4761,3	15,1	1777,3	37,3
32.	УКРАЇНСЬКИЙ СТРАХОВИЙ СТАНДАРТ	4675,4	35,4	2415,1	51,7
33.	САЛАМАНДРА-УКРАЇНА	4044,3	7,6	939,4	23,2
34.	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	3878,3	1,8	255,2	6,6
35.	ЮНІВЕС	3187,1	9,6	540,2	17,0
36.	QBE УКРАЇНА	2621,2	4,6	1543,8	58,9
37.	ALLIANZ УКРАЇНА	771,2	0,7	664,7	86,2
38.	ЛЕММА СІТІ СЕРВЕР	496,0	29,2	247,1	49,8
39.	ІНТЕР ЕКСПРЕС	404,4	4,6	0,0	0,0
40.	ЛЕММА	324,8	0,1	325,2	100,1
41.	АРМА	127,8	0,4	0,0	0,0

Таблиця 2

Порівняльна динаміка провадження обов'язкового страхування цивільно – правової відповідальності власників наземних транспортних засобів

Показники	2010 р.	2011р.	Приріст, %
Видано полісів (шт.)	722 177	675 311	-6,5
Сума отриманих платежів (грн.)	192 644 593	200 724 180	4,2
Кількість врегульованих справ (шт.)	6 866	7 984	16,3
Сума здійснених відшкодувань (грн.)	59 936 614	73 109 505	22,0

Джерело: [8]

Таблиця 3

Рейтинг першої десятки страховиків-членів МТСБУ за результатами провадження обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів в січні 2011 року

За кількістю виданих полісів		За сумою виплачених страхових відшкодувань	
1.	ПАТ НАСК «Оранта»	1.	АТ «Страхова Група «ТАС» (приватне)
2.	ПрАТ «СК«ПРОВІДНА»	2.	ПАТ НАСК «Оранта»
3.	АТ «Страхова Група «ТАС»	3.	ПрАТ «СК «ПРОВІДНА»
4.	ПрАТ «НФСК «Добробут»	4.	АТ «СК«АХА Страхування»
5.	АТ «УПСК»	5.	ПрАТ УСК «Княжа Вієна Іншуранс Груп»
6.	АТ «СК«АХА Страхування»	6.	ПАТ УСК «ГАРАНТ АВТО»
7.	ПрАТ УАСК «АСКА»	7.	ПрАТ СК «Уніка»
8.	ПрАТ УСК «Княжа Вієна Іншуранс Груп»	8.	ПрАТ УАСК «АСКА»
9.	ПАТ УСК «ГАРАНТ АВТО»	9.	ПрАТ АСК «ІНГО Україна»
10.	ПРАТ СК «Дніпроінмед»	10.	АТ «УПСК»

Джерело: [8]

Таблиця 4

Кількість ДТП в Україні протягом 2008-2011рр., тис. випадків

Рік	Кількість ДТП, всього	Кількість ДТП з постраждалими	Кількість загиблих в ДТП	Кількість травмованих в ДТП
2008	278,8	63,6	9,6	78,5
2009	312,2	51,3	7,7	63,2
2010	229,9	37,0	5,3	45,7
2011	203,9	31,7	4,7	38,8

Джерело: [10]

цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів зазначені в таблиці 2.

Досить неприємною виявляється перспектива бути в боргу за пошкодження чужий транспортний засіб або за заподіяння шкоди життю, здоров'ю або майну людей, постраждалих у результаті аварії. Ріст інтенсивності дорожнього руху, який супроводжується кількісним ростом дорожньо-транспортних пригод, об'єктивно потребує організації відповідальності власників авто-транспортних засобів. Щорічно збільшується кількість ДТП на дорогах і основними причинами аварій залишається перевищення швидкості, виїзд на смугу зустрічного руху, недотримання безпечної дистанції, порушення правил проїзду перехресть, а також керування транспортними засобами у нетверезому стані.

За існуючої складної аварійної обстановки на дорогах ніхто не може повністю бути впевненим, що майстерність і досвід керування врятують його від можливої дорожньо-транспортної пригоди, навіть якщо вона буде спровоковано іншим водієм, пішоходом або несправністю автомобіля.

Ще одним чинником, який впливає на динаміку розвитку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, є збільшення та оновлення автопарків фізичних і юридичних осіб. З часу запровадження досліджуваного виду страхування легковий автопарк країни збільшився майже вдвічі, а середньорічний приріст продажу нових і старих автомобілів склав щонайменше 250 тис. одиниць. Згідно з висновками маркетингових компаній, в 2011 р. ринок легкових автомобілів збільшився на 52% в порівнянні з 2010 р. (до 348,1 тис. од.), у 2012 р. прогнозується збільшення – ще на 40% (до 489 тис. од.), а в 2013 р., з врахуванням 28% – го приросту, обсяг становитиме – 624 тис. од. Потім динаміка приросту сповільниться, і протягом 2014-2017 рр. ринок, як очікується, демонструватиме 13-17% щорічний приріст [3].

Важливими чинниками розвитку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів у 2010 – 2011 рр. стало покращення умов кредитування та високі тем-

пи росту доходів населення. Але негативною стороною є збільшення переліку документів для оформлення позик. Отже, для вирішення цієї проблеми уряд України має запровадити ефективні програми рекапіталізації та реструктуризації банків.

Одним із психологічних бар’єрів для сприйняття населенням соціальної значимості обов’язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів є те, що страхове відшкодування у декілька разів нижче за необхідну суму коштів для ремонту автомобіля. Насамперед, це пов’язано з тим, що у витрати на відновлюваний ремонт транспортного засобу враховується сума зносу машин та строк експлуатації, якщо більше п’яти років – сума зносу складає більше 50%). Тобто, більше половини страхового відшкодування припадає на зношення. А для людини, яка розраховує на повне відшкодування збитку, пов’язаного з ремонтом транспортного засобу, така ситуація породжує невдоволення і недовіру до страхових компаній. Безперечно негативні тенденції у розвитку української економіки (падіння темпів росту ВВП, промислового виробництва, невиробничої сфери, рівень інфляції тощо) негативно вплинуть на платоспроможність учасників ринку обов’язкового страхування цивільної відповідальності автовласників, а отже, і на його розвиток.

Страховикам доводиться все більше сплачувати за фінансовими зобов’язаннями через зростання цін на імпортовані запасні частини, фарби, лаки та інші матеріали, закупівельні ціни, які прив’язані до курсу долара чи євро. Отже, сукупність цих чинників змусить страховиків-членів Моторно-транспортного страхового бюро України дещо змінити пріоритети та економічну стратегію при здійсненні зазначеного виду страхування, передусім, в існуючій системі врегулювання страхових випадків.

Висновки. Отже, дослідивши та проаналізувавши стан автострахування в Україні, можна сказати, що рівень страхування у даній галузі перебуває на етапі розвитку, тому ринок обов’язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів вимагає постійного контролю й уваги з боку аналітиків. Зауважимо, що збільшення кількості транспортних засобів – основний стимулюючий фактор щодо розвитку ринку автострахування. Адже, більше транспортних засобів – вірогідніший ризик, а отже, і вища потреба у якісному і доступному страхуванні. Тому, важливо визначити основні позитивні тенденції у розвитку ринку страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, серед яких наступні:

- підвищення страхової культури і свідомості страхувальників шляхом забезпечення прозорості діяльності страхових компаній і запровадження програм інформування населення через засоби масової інформації про стан і перспективи страхового ринку;

- підвищення платоспроможного попиту на страхові послуги, зокрема, на обов’язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів шляхом запровадження нових систем заохочення;
- подолання психологічного бар’єру та невдоволення від розміру страхового відшкодування шляхом: укладання страховою компанією договору про співпрацю зі станцією технічного обслуговування, ціни на ремонт якої не будуть відрізнятися від нарахованої суми страхової компанії;
- посилення контролю працівниками ДАІ за виконанням правил дорожнього руху (значне підвищення штрафних санкцій за невиконання вимог правил дорожнього руху дозволило зменшити на 30-40% кількість ДТП, що, у свою чергу, знижує збитковість страхових компаній);
- покращення регуляторної політики, удосконалив правила на страховому ринку, дасть більше можливостей для всіх учасників страхового ринку організовувати бізнес і розвиватися;
- зміцнення національного перестраховального ринку і вдосконалення нагляду за перестраховою діяльністю для подальшого розвитку страхового ринку та запобігання необґрунтованому витоків коштів за кордон;
- підвищення платоспроможного попиту на страхові послуги шляхом запровадження нових систем заохочення;
- підбір більш кваліфікованих кадрів;
- впровадження міжнародних стандартів страхування, інтеграція страхового ринку України в міжнародні ринки фінансових послуг потребує підвищення конкурентоспроможності національних страховиків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про обов’язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Закон України від 01.07.2004 №1961-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Анализ и прогнозы развития страхового рынка Украины в 2009-2011 годах [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.forinsurer.com>.
3. Парашак О., Лисенко Н. Огляд ринку автотранспортного страхування в Україні // Страхова справа. 2009. – №9. – С.17–27.
4. Аналітичний огляд ринку обов’язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів 2005 – 2008 років. – К.: Моторне (транспортне) страхове бюро України, 2008. – 22 с.
5. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа. – 5-те вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 352 с.
6. Лесик Л.М. Тенденції та проблеми розвитку обов’язкового страхування цивільно – правової відповідальності власників наземних транспортних засобів в умовах економічної кризи /Л.М.Лесик//Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №2. – С.214 – 219.

7. Форіншурер – інтернет-журнал зі страхування [http://forinsurer.com/].

8. Моторне (транспортне) страхове бюро України – офіційний сайт [http://mtsbu.kiev.ua].

9. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг – офіційний сайт – [www.dfp.gov.ua.]

10. Управління ДАІ МВС України – офіційний сайт – [www.sai.gov.ua.]

УДК 657.1

ОРЛОВА О.В., здобувач

м. Житомир

ДОГОВІРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФАКТОРИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ОБЛІКОВО-ЮРИДИЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. Визначено природу і характеристику договору факторингу; виявлено особливості суб'єктного складу і предмета договору, детально визначено права сторін; встановлено співвідношення договору факторингу з іншими цивільно-правовими договорами.

Ключові слова: факторинг, цивільно-правовий договір, регулювання факторингової діяльності

Анотация. Определена природа и характеристика договора факторинга; выявлены особенности субъектного состава и предмета договора, детально определены права сторон; установлено соотношение договора факторинга с другими гражданско-правовыми договорами.

Ключевые слова: факторинг, гражданско-правовой договор, регулирование факторинговой деятельности.

Abstract. The article describes the nature and characteristics of the factoring contract. The peculiarities of the subject composition and subject matter are revealed. The rights of contract parties are defined in detail. Correlation of the factoring contract with other civil contracts is found.

Keywords: factoring, a civil contract, regulation of factoring.

Постановка проблеми. Зростаючий останнім часом інтерес до факторингової угоди пов'язаний з тим, що факторингове обслуговування найбільш повно відповідає потребам суб'єктів підприємницької діяльності, які в умовах кризи платежів відчувають дефіцит коштів. Завдяки застосуванню факторингу можливо перетворити продаж з відстрочкою платежу в продаж з негайною оплатою і в результаті прискорити рух вільного капіталу. Він дозволяє прискорювати оборотність коштів у розрахунках, що сприяє економії, підвищенню ефективності виробництва, а також усуває небезпеку неплатежу для клієнта. Окрім цього, завдяки факторингу утворюється найбільш гнучка форма задоволення тимчасових потреб підприємств у додаткових коштах, відбувається найбільш економне і раціональне їх використання. Це сприяє нормалізації процесу виробництва і реалізації продукції. Створюються необхідні умови для концентрації підприємства на основній виробничій діяльності і прискорення обороту його капіталу. Підприємство завдяки факторингу може планувати надходження коштів і погашення власної заборгованості [7].

Актуальність договірної регулювання факторингової діяльності пояснюється тим, що на сьогоднішній день гострою проблемою в країні є платіжна криза. Тому необхідно розглядати і використовувати факторинг як засіб стимулювання розвитку виробництва й

інвестування. Актуальність підсилюється ще й тим, що сьогодні в Україні відсутні теоретичні конструкції та аналіз практики факторингових правовідносин у вітчизняній юридичній літературі. В науковій літературі цим правовідносинам також приділяється надзвичайно мало уваги, що і викликало потребу проведення їх комплексного дослідження.

Отже, актуальність і необхідність наукового дослідження факторингових правовідносин викликані такими причинами:

1) необхідністю удосконалення банківського законодавства України;

2) відсутністю в Україні факторингового законодавства. Ці відносини регулюються загальними нормами (п. 6 ч. 2 ст. 47 ЗУ "Про банки і банківську діяльність", ч. 1 ст. 350 ГК України, главою 73 "Факторинг" ЦК України;

3) нездатністю існуючими в законодавстві України нормами розкрити комплексність і специфіку факторингових відносин;

4) необхідністю комплексного дослідження факторингових правовідносин, що давно назріла і передбачена державною програмою підтримки підприємництва.

Метою статті є комплексний аналіз правовідносин, що виникають між банком, клієнтом та боржником у результаті укладання договору факторингу;

визначення його місця серед цивільно-правових договорів; розробка змісту та формулювання умов факторингового договору; виявлення особливостей правового статусу сторін; визначення юридичної природи, місця в системі зобов’язальних відносин, співвідношення з іншими цивільно-правовими договорами; встановлення недоліків правового регулювання; з урахуванням світової та вітчизняної практики укладання і виконання договору внесення пропозицій щодо удосконалення законодавства про факторинг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей інституту факторингу в Україні та Росії, займалися економісти, серед яких Н. Внукова, Є. Жуков, О. Івасенко; юристи: І. Красько, О. Ердєлевський та інші. Однак дослідження факторингу й досі більшою мірою не характеризують його економічну, та юридичну природу.

Викладення основного матеріалу. В ринкових умовах договір стає одним із способів регулювання економічних взаємозв’язків, оскільки їх учасники на свій розсуд визначають напрями та порядок використання майна, що їм належить [2, с. 171].

Договір дає своїм учасникам можливість вільно узгоджувати свої інтереси та цілі, визначати необхідні дії по їх досягненню. Разом з тим він наділяє результати такої угоди загальнообов’язковою для сторін юридичною силою, що за необхідності забезпечує його обов’язкову реалізацію. Відповідно, договір стає ефективним способом організації взаємовідносин його сторін, що враховує їх спільні інтереси [2, с. 172].

Договір вважається однією з найстародавніших правових конструкцій. Раніше в історії зобов’язального права були лише делікти, які були прямими наслідками одного з пережитків родового устрою – помсти [4, с. 291]. Розвиток форм спілкування між людьми висунув потребу в наданні їм можливості за погодженою сторонами волею використовувати запропоновані законодавцем чи ними самими створювані правові моделі. Такими моделями і стали договори, що є однією з розповсюджених підстав виникнення зобов’язання і являють собою різновид правочину [3, с. 21-24].

Згідно зі ст. 540 Цивільного кодексу України договором є домовленість двох чи більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов’язків.

Погоджуючись з Д. Маріцем та виходячи з дефініцій поняття договору, можна сформулювати основні його юридичні ознаки.

- договір є юридичним фактом. У свою чергу, юридичний факт – це конкретні життєві обставини, з якими норми цивільного законодавства пов’язують правові наслідки, передусім виникнення, зміну і припинення правових відносин. Договір є спільною дією осіб, яка спрямована на досягнення певних цивільно-правових наслідків: набуття, зміну або припинення цивільних прав і обов’язків.

- у договорі виявляється воля не однієї сторони, а двох чи декількох, причому волевиявлення учасників за своїм змістом має збігатись і відповідати одне одному.
- визначення свободи договору як одного із положень цивільного законодавства. Відповідно до ст. 6 Цивільного кодексу України, сторони є вільними в укладенні договору, виборі контрагента та визначенні умов договору, вимог розумності та справедливості.
- зміст договору становлять умови, визначені на розсуд сторін і погоджені ними, та умови, які є обов’язковими відповідно до актів цивільного законодавства (ст. 628 ЦК) [3, с. 21-24].

У практичній діяльності підприємства використовують різні види договорів. Договори, що пов’язані з домовленістю двох або більше осіб, що є суб’єктами господарювання, з приводу встановлення, зміни або припинення прав і зобов’язань, що відповідають господарській діяльності її учасників, оформлену у визначеній законодавством формі називають господарським договором.

Велика кількість видів господарських договорів, що передбачена чинним законодавством (Господарським кодексом України передбачено більше 25 видів господарських договорів, а Цивільним кодексом України – більше 50), не дозволяє визначити з першого погляду місце факторингового договору в загальній класифікації договорів, що є важливим для бухгалтерського обліку. Тому, важливою є систематизація сукупності існуючих видів господарських договорів з метою визначення в ній місця договору факторингу та покращання організації його укладання, зведення, групування і оформлення змісту та наслідків первинними документами та відображення на рахунках бухгалтерського обліку, а також здійснення контролю над його виконанням.

Щодо існуючої на сьогодні класифікації господарських договорів, передбаченої чинним законодавством, то таких класифікацій існує дві – за Господарським та Цивільним кодексами України.

Вперше аналіз наведених нормативних документів здійснила доц. К. Романчук [5]. Вона встановила, що класифікація договорів, представлена у Господарському кодексі України, визначає різні їх види, причому останні поділяє на дві групи. У розділі 4 “Господарські зобов’язання” у главі 20 “Господарські договори” викладено загальні положення про господарські договори та названо 7 видів договорів (рис. 3) без урахування жодних критеріїв їх групування.

Ми не будемо наводити всі класифікаційні ознаки, оскільки вони не є об’єктом нашого дослідження. Зупинимось на главі 35, до якої відноситься власне договір факторингу (рис. 1).

Щодо Цивільного кодексу України, то класифікація договорів, наведена в ньому, дещо відмінна від ГКУ. А для договору факторингу відведено окрему главу (рис. 2)

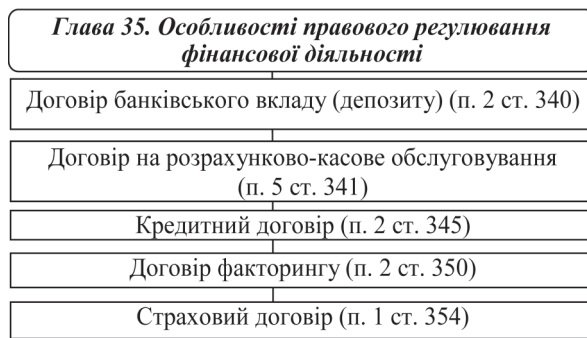


Рис. 1. Місце договору факторингу в класифікації договорів за Господарським кодексом України

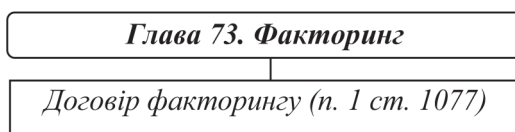


Рис. 2. Місце договору факторингу в складі Цивільного кодексу України

Складність юридичної природи договору факторингу полягає в тому, що він ґрунтується на положеннях про відступлення права вимоги за правочином (цесії). Крім того, йому властиві деякі ознаки інших договорів: кредитування, страхування, посередництва, застави, поруки, гарантії. Тому в літературі стверджують, що договір факторингу є змішаним договором. Окрім основного зобов'язання – надати грошові кошти – фактор також може брати на себе зобов'язання щодо надання клієнтові додаткових послуг, пов'язаних із обслуговуванням грошової вимоги, що відступається. Повний пакет факторингових послуг, крім фінансування, включає страхування ризику неплатежу, адміністрування (управління дебіторською заборгованістю), інформаційні послуги. Однак надання додаткових послуг не є обов'язковим для договору факторингу [1].

Таблиця 1

Види та ознаки договору факторингу

Види	Характеристика
Комерційний	Застосовується винятково в підприємницькій діяльності
Двосторонній	Сторони набувають взаємних прав та обов'язків
Реальний	Якщо клієнт відступає право грошової вимоги та (або) фактор передає грошові кошти в розпорядження клієнта
Консенсуальний	Сторони лише зобов'язуються вчинити відповідні дії
Відплатний	Фактор виконує свої обов'язки за плату
Безвідплатний	Договір факторингу спрямований на забезпечення виконання інших зобов'язань клієнта перед фактором

Оснoву правового регулювання цього договору становлять норми глави 73 "Факторинг" ЦК України. Її аналіз дає можливість стверджувати про можливість передбачення договором різних відносин між фактором та клієнтом.

Положення щодо надання факторингових послуг банками містять і ст. 350 ГК України, однак за своєю суттю вони лише звужено повторюють відповідні положення глави 73 ЦК України.

Факторингові правовідносини регулюються також Законом України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг" від 12 липня 2001 р., що встановлює умови надання фінансових послуг, і Законом України "Про банки і банківську діяльність" від 7 грудня 2000 р., що визначає правові основи здійснення факторингових операцій банками.

Спеціальним підзаконним актом у сфері регулювання договору факторингу є Методичні рекомендації із надання комерційними банками факторингових послуг підприємствам і організаціям, затверджені рішенням Правління Національного банку України № 2 від 22 квітня 1992 р.

На міжнародному рівні договір факторингу регулюється Конвенцією ЮНІДРУА з міжнародних факторингових операцій, яку було прийнято 28 травня 1988 р. у м. Оттаві (Канада). Її положення були враховані при розробці Цивільного і Господарських кодексів України.

Виходячи із визначення договору факторингу, можемо навести його види та характерні ознаки (таблиця 1).

Договори факторингу не є однотипними, оскільки вони можуть мати різну мету і сутність. Тому залежно від мети факторингу Бабаскін А.Ю. [6] виділяє два його типи:

1) купівля права грошової вимоги, коли здійснюється безпосередньо фінансування клієнта під відступлення права грошової вимоги. У такому разі весь ризик невиконання боржником обов'язків щодо сплати грошових коштів покладається на фактора, і клієнт не відповідає перед фактором за невиконання або неналежне виконання боржником переданої грошової вимоги, що є предметом договору факторингу;

2) забезпечення виконання зобов'язань, коли в договорі йдеться лише про можливість відступлення клієнтом права грошової вимоги з метою забезпечення виконання його зобов'язання перед фактором. У цьому випадку факторинг є одним із видів забезпечення виконання зобов'язань, що відповідає ч. 2 ст. 546 ЦК України.

ЦК України та інші законодавчі акти встановлюють спеціальні вимоги до сторін договору факторингу, зокрема те, що ними можуть бути лише суб'єкти підприємницької діяльності.

Згідно з ч. 3 ст. 1079 ЦК України фактором може бути банк або фінансова установа, а також фізична особа-підприємець, яка відповідно до закону має пра-

во здійснювати факторингові операції. Поняття фінансової установи закріплене у ст. 1 Закону України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг”.

Клієнтом може бути будь-яка юридична особа або фізична особа-підприємець.

У зобов’язаннях, що виникають з договору факторингу, окрім сторін, бере участь і третя особа – боржник. Не будучи стороною договору факторингу, боржник набуває внаслідок укладання даного договору певні права, що пов’язані з виконанням його обов’язку сплатити грошові кошти на користь фактора.

Предметом договору факторингу є право грошової вимоги як окремий вид майнових прав.

Під грошовою вимогою слід розуміти можливість вимагати від боржника передачі певної суми грошових коштів в рахунок платежів за правочином. Грошова вимога може бути:

1) наявною, тобто за якою строк платежу настав до укладення договору факторингу;

2) майбутньою, тобто такою, яка виникне в майбутньому. Майбутня вимога вважається переданою фактору з дня виникнення права вимоги до боржника або з моменту настання певної події, якщо передання права грошової вимоги обумовлене її настанням. Договори про передачу майбутньої вимоги повністю охоплюють взаємовідносини сторін, тому додаткове оформлення передачі права такої вимоги фактору не вимагається, однак на розсуд сторін воно може бути здійснене. Наявність у домовленостях кредитора і боржника умов про заборону відступлення права грошової вимоги або його обмеження не є підставою для визнання договору факторингу недійсним. У такому випадку боржник не може пред’явити факторові вимоги до клієнта у зв’язку з порушенням ним умови про заборону або обмеження відступлення права грошової вимоги (ч. 2 ст. 1085 ЦК України). Проте у цьому разі клієнт не звільняється від зобов’язань або відповідальності перед боржником у зв’язку із порушенням ним умови про заборону або обмеження відступлення права грошової вимоги (ст. 1080 ЦК України).

Наступне відступлення фактором права грошової вимоги третій особі не допускається, якщо інше не встановлено договором факторингу (ч. 1 ст. 1083 ЦК України).

Розрахунки між сторонами за договором факторингу здійснюються на основі їх домовленостей і залежать від типу факторингу.

При купівлі права грошової вимоги фактор передає клієнтові грошові кошти в розмірі грошової вимоги з вирахуванням розміру своєї винагороди (плати). Розмір винагороди фактора визначається за домовленістю сторін і складається з процентної ставки за фактично наданий кредит і комісійної винагороди. Розмір комісійної винагороди фактора обраховується, зазвичай, у відсотках від розміру відступленої грошової вимоги або в інший спосіб, наприклад, у певній твердій

сумі. Комісійна винагорода визначається з урахуванням низки обставин: розміру предмета факторингу, строків пред’явлення грошової вимоги до боржника, фінансового стану боржника або клієнта тощо.

Договори факторингу, що укладаються з метою забезпечення виконання інших зобов’язань клієнта перед фактором, не передбачають розрахунків між сторонами і отримання фактором винагороди.

Форма договору факторингу визначається за правилами, закріпленими в ст. 513 ЦК України, яка визначає форму правочину щодо заміни кредитора у зобов’язанні. Отже, договір факторингу має бути укладений у тій самій формі, що й первісний правочин, на підставі якого виникло право грошової вимоги, яке передається чи буде передане фактору. Якщо первісний правочин підлягає державній реєстрації, то й договір факторингу також повинен бути зареєстрований у порядку, встановленому для реєстрації первісного правочину, якщо інше не встановлено законом.

Оскільки договір факторингу належить до договорів з високим ступенем комерційного ризику, його виконання, як правило, забезпечується неустойкою, заставою, гарантією, порукою та іншими способами забезпечення виконання зобов’язань (наприклад, страхуванням фінансових ризиків).

Права та обов’язки сторін за договором факторингу мають взаємний характер і залежать від типу і виду факторингу, хоча деякі з них фактор і клієнт набувають за будь-яким договором факторингу.

Отже, фактор зобов’язаний:

1) передати грошові кошти в розпорядження клієнта (ч. 1 ст. 1077 ЦК України);

2) надати клієнтові звіт і передати суму, що перевищує суму боргу клієнта, який забезпечений відступленням права грошової вимоги, у випадку, коли відступлення права грошової вимоги факторові здійснюється з метою забезпечення виконання зобов’язання клієнта перед фактором, якщо інше не встановлено договором факторингу (ч. 2 ст. 1084 ЦК України);

3) надати у встановлених випадках додаткові послуги.

Фактор має право:

1) наступного відступлення права грошової вимоги, якщо це допускається договором факторингу (ст. 1083 ЦК України);

2) на всі суми, які він одержить від боржника на виконання вимоги, якщо відповідно до умов договору факторингу фінансування клієнта здійснюється шляхом купівлі у нього фактором права грошової вимоги (ч. 1 ст. 1084 ЦК України);

3) на отримання винагороди в розмірі й порядку, передбачених договором.

Клієнт зобов’язаний:

1) відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (ч. 1 ст. 1077 ЦК України);

2) сплатити факторові залишок боргу, якщо сума, одержана фактором від боржника, виявилася меншою

від суми боргу клієнта перед фактором, який забезпечений відступленням права вимоги (ч. 2 ст. 1084 ЦК України).

При купівлі права грошової вимоги за договором факторингу клієнт має право вимагати від фактора сплати обумовленої договором суми коштів за відступлене право грошової вимоги.

Права та обов'язки за договором факторингу виникають не лише у його сторін, а й у боржника. Відступлення клієнтом права грошової вимоги фактору означає для нього заміну кредитора подібно до цесії, тому за договором факторингу обов'язок боржника здійснити платіж первісному кредитору (клієнту) замінюється на обов'язок здійснити платіж новому кредитору (факторові).

Проте боржник зобов'язаний здійснити платіж факторові за умови, що він одержав від клієнта або фактора письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові і в цьому повідомленні визначена грошова вимога, яка підлягає виконанню, а також названий фактор, якому має бути здійснений платіж (ч. 1 ст. 1082 ЦК України). Виконання боржником грошової вимоги факторові звільняє його від обов'язку перед клієнтом. *Боржник має право:*

1) вимагати від фактора надання йому в розумний строк доказів того, що відступлення права грошової вимоги справді мало місце. Якщо фактор не виконає цього обов'язку, боржник має право здійснити платіж клієнтові на виконання свого обов'язку перед ним (ч. 2 ст. 1082 ЦК України);

2) пред'явити до заліку свої грошові вимоги, що ґрунтуються на його договорі з клієнтом, які виникли в боржника до моменту, коли він одержав повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові, якщо фактор пред'явив боржнику вимогу здійснити платіж (ч. 1 ст. 1085 ЦК України);

3) вимагати від фактора повернення сум, сплачених йому за відступленою грошовою вимогою, коли боржник має право одержати ці суми безпосередньо від клієнта, якщо фактор:

- не виконав свого зобов'язання передати клієнтові грошові кошти, пов'язані з відступленням права грошової вимоги;
- передав клієнтові грошові кошти, знаючи про порушення клієнтом зобов'язання перед боржником, пов'язаного з відступленням права грошової вимоги.

Однак, якщо боржник має право одержати суми, уже сплачені факторові за відступленою грошовою вимогою, безпосередньо від клієнта, то у разі порушення клієнтом своїх обов'язків за договором, укладеним з боржником, останній не має права вимагати від фактора повернення цих сум (ст. 1086 ЦК України).

Відповідальність сторін договору факторингу за невиконання або неналежне його виконання визначається на основі загальних положень ЦК України про

відповідальність за порушення грошових зобов'язань (гл. 51) та умов договору факторингу.

Однак необхідно зауважити, що однією з особливостей договору факторингу є те, що клієнт відповідає за дійсність грошової вимоги, право якої відступається, коли інше не встановлено договором факторингу. Грошова вимога ж є дійсною, якщо клієнт має право відступити право на неї і в момент відступлення цієї вимоги йому не були відомі обставини, внаслідок яких боржник мав право не виконувати її (ст. 1081 ЦК України).

У випадку фінансування клієнта шляхом купівлі в нього права грошової вимоги він не відповідає перед фактором, якщо одержані ним суми є меншими від суми, сплаченої фактором (ч. 1 ст. 1084 ЦК України).

Припинення договору факторингу здійснюється на загальних підставах припинення зобов'язань (гл. 50 ЦК України).

Досліджуючи співвідношення договору факторингу з іншими цивільно-правовими договорами, з якими договір факторингу має багато спільних правових положень. Серед них: цесія, застава, страхування, гарантування, агентська угода, форфейтинг. Основну увагу приділено співвідношенню договору факторингу з договором цесії, оскільки саме цесія становить юридичну сутність факторингу. Схожість цих договорів полягає в передачі (поступці фактору, цесіонарію) прав вимоги. В той же час, на відміну від договору цесії, проект ЦК розширює поняття договору факторингу, включаючи в нього додаткові умови щодо обслуговування боргу (ведення бухгалтерського обліку, надання юридичних та інших послуг).

Що стосується співвідношення договору факторингу з договором застави, то слід підкреслити, що за договором факторингу згідно з ч.2 ст. 1138 проекту ЦК України грошові вимоги можуть бути передані фактору з метою забезпечення виконання зобов'язань клієнта перед ним, тобто як застава прав. У даному випадку права вимоги відіграють роль застави і перейдуть до фактора тільки у випадку невиконання зобов'язань клієнтом. Звідси висновок про тотожність предмета аналізованих договорів, яким у даному випадку є права вимоги.

Розглядаючи співвідношення договору факторингу з договором страхування, слід вказати на відмінні його риси від договору страхування. Вони полягають у можливості здійснення фактором, крім фінансування і страхування, бухгалтерського обслуговування та інших видів діяльності, в той час як страхувальник згідно з п.6 ст.2 Закону України "Про страхування" може займатися тільки страхуванням. Фактор-банк не обмежений у наданні додаткових послуг за домовленістю з клієнтом.

Внаслідок розгляду співвідношення договору факторингу з договорами поручництва і гарантії виявлено схожість цих договорів, яка полягає в тому, що однією з умов договору факторингу є гарантування платежу клієнту.

Дослідження співвідношення договору факторингу з договором форфейтингу дає підстави зробити висновок, що вказані договори найбільш схожі. Припускається, що якби у проекті ЦК України були положення про регулювання форфейтингу, то вони, очевидно, містилися б у главі 71, присвяченій факторингу, або йшли безпосередньо за нею.

Отже, на практиці процес укладання договору факторингу регулюється виробленими банками локальними нормативними актами і підкреслює, що відсутність у багатьох банках таких документів стримує застосування факторингу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження договору факторингу дозволило сформулювати та обґрунтувати такі висновки та висловити пропозиції:

1. Договір факторингу є самостійним цивільно-правовим інститутом.
 2. Висунуто критерії співвідношення та відмінності договору факторингу від інших цивільно-правових договорів: цесії, гарантування, страхування кредитного ризику і деяких інших.
 3. Розроблено зміст договору факторингу.
 4. Пропонується розглядати факторинг з економічної точки зору як інвестування – довгострокову програму фінансування оборотного капіталу, що складається з сукупності банківських операцій, а з юридичної – як своєрідну кредитну лінію, що виражена за схемою багаторазових угод.
- б) закріплення різновидів договору факторингу (в першу чергу, розповсюджених у практиці українських банків): відкритий та закритий факторинг; регресний та безрегресний; з фінансуванням та без фінансування;

в) внести зміни у ст. 1142 проекту ЦК, пов’язані з особливостями повідомлення боржника про поступку грошових вимог фактору (доцільним було б закріплення спільного письмового повідомлення боржника у випадку відкритого факторингу).

ЛІТЕРАТУРА

1. Бичкова С.С. Цивільне право України. Договірні та недоговірні зобов’язання: навчальний посібник / С.С. Бичкова, І.А. Бірюков, В.І. Бобрик та ін. [За заг. ред. С.С. Бичкової] – К.: КНТ, 2006. – 498 с. – с. 341-348.
2. Гражданское право: в 4 т. Том 3: обязательственное право: ученик для студентов вузов, обучающихся по направлению 521400 “Юриспруденция” и по специальности 021100 “Юриспруденция” / [Витрянский В.В. и др.]; отв. ред. – Е.А. Суханов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 800 с.
3. Маріц Д.О. Цивільно-правовий договір: правова природа та юридичні ознаки / Д.О. Маріц // Держава та регіони: Серія: Право – 2009. – № 3. – С. 21-24.
4. Покровский И.А. История римского права / И.А. Покровский. – СПб.: Издательско-торговый дом “Летний Сад”, 1999. – 560с.
5. Романчук К.В. Класифікація господарських договорів: обліковий, аналітичний та контрольний аспекти / К.В. Романчук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. Ч. І. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – № 1 (31). – С. 206-215.
6. Цивільне право України: Академічний курс./ А.Ю. Бабаскін, Т.В. Боднар, Ю.Л. Бошицький та ін. / За заг. ред. Я. М. Шевченко. – К.: Концерн “Видавничий Дім “Ін Юре 2003. – 240 с.
7. Чапчадзе Я.О. Договір факторингу Спеціальність 12.00.03 – цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право [автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук] Харків – 2000. – 21 с.

УДК [658.5:655.1] :005-047.7

ПАСТУХОВА В.В., д.е.н.,
м. Харків

ДОВГАНЬ Л.Є., к.е.н.,
МОХОНЬКО Г.А., к.е.н.
м. Київ

ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТРАТЕГІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті запропонована методика оцінювання ризику забезпечення стратегічної стійкості підприємства. Викладені результати апробації запропонованої методики на підприємствах видавничо-поліграфічного сектору.

Ключові слова. Стратегічна стійкість підприємства, ризики, оцінка ризику забезпечення стратегічної стійкості, інтегральний показник ризику забезпечення стратегічної стійкості.

Аннотация. В статье предлагается методика оценки риска обеспечения стратегической устойчивости предприятия. Изложены результаты апробации предлагаемой методики на предприятиях издательско-полиграфического сектора.

Ключевые слова. Стратегическая устойчивость предприятия, риски, оценка риска обеспечения стратегической устойчивости, интегральный показатель риска обеспечения стратегической устойчивости.

Abstract. This article provides a methodology for risk assessment of ensuring strategic stability of the enterprise. The results of testing the methodology for enterprises of publishing industry are provided.

Keywords: strategic stability of the enterprise, risk, risk assessment of strategic stability, integral risk index of strategic stability.

Вступ. Соціально-економічна невизначеність значною мірою обумовлює перманентний прояв різноманітних викликів та загроз, непрогнозований вплив яких на діяльність підприємств призводить до зростання ризикованості здійснення господарських операцій. Неприятливі зовнішні фактори загрожують економічній безпеці підприємства, створюють кризову ситуацію, що порушує його стійкість у конкурентному середовищі. З огляду на зазначене, у мінливих ринкових умовах проблема стійкого розвитку є актуальною для підприємств і тому теоретики та практики приділяють особливу увагу проблемі успішної взаємодії підприємства з навколишнім середовищем. В цьому контексті важливим є формування механізму забезпечення стратегічної стійкості підприємства, зорієнтованого на забезпечення досягнення стратегічних цілей розвитку і на підтримку стабільності функціонування.

Постановка проблеми. Стійкість підприємства у конкурентному середовищі визначається використанням його внутрішніх можливостей, вмінням адаптуватися в умовах ринку та силою впливу дестабілізуючих факторів і віддзеркалює його міцність. Індикатором стійкого розвитку підприємства є економічна безпека, об'єктами якої є ресурси, процеси, види діяльності.

Втрата стратегічної стійкості підприємства можлива за причиною неефективної стратегії розвитку. Отже,

ризик забезпечення стратегічної стійкості обумовлений ризиком вибору та реалізації стратегії розвитку підприємства. Соціально-економічними передумовами ризику у забезпеченні стратегічної стійкості підприємства є невизначеність, гостра конкуренція, несприятливі політичні, соціально-економічні процеси, нестача ресурсів тощо.

Існує багато різних підходів щодо оцінювання ризику діяльності підприємства в цілому. Науковцями розроблено низку методів оцінювання ризику, кожен з яких має свої переваги та недоліки. Зокрема, статистичні методи потребують значних витрат часу, трудомісткість застосування й розрахунків; метод експертних оцінок може носити суб'єктивний характер одержання кінцевих результатів дослідження; до недоліків аналітичного методу відноситься ігнорування того факту, що будь-яка виробнича діяльність перебуває в постійному розвитку. Питання стратегічної стійкості підприємства є предметом дослідження багатьох науковців, зокрема С. Бараненко, В. Галушко, Н. Ляснікова та ін.

Проте проблема оцінювання стратегічної стійкості підприємства належить до найменш вирішених.

Метою статті є розроблення методики оцінювання ризику забезпечення стратегічної стійкості підприємств та висвітлення результатів її апробації на підприємствах видавничо-поліграфічного сектору. Основною наведеної методики оцінювання ризику забезпечення стійкості є результати оцінювання стратегіч-

ної стійкості підприємства, що базувалось на використанні теорії нечіткої логіки та нечітких множин і дало змогу оцінити рівень стратегічної стійкості підприємства в цілому та за його підсистемами – виробничою, фінансовою, інвестиційно-інноваційною, маркетинговою, управлінською, соціальною та екологічною, виявити наявні та потенційні можливості забезпечення його стійкості.

Виклад основного матеріалу. При оцінюванні стратегічної стійкості підприємств доцільно враховувати ступінь ризику втрати стратегічної стійкості, який визначається мірою відхилення від визначеного допустимого діапазону значень показників/індикаторів компонент стратегічної стійкості.

Для розроблення методики оцінювання ризику забезпечення стратегічної стійкості нами використано методичний підхід до оцінки ризику, запропонований В. Смоляком [1]. Вибір зазначеного методичного підходу обумовлений тим, що він дозволяє досить швидко, точно й об’єктивно оцінити ризик діяльності значної групи підприємств.

Запропонована нами методика оцінювання ризику забезпечення стратегічної стійкості підприємства передбачає розрахунок інтегрального показника на основі показників/індикаторів для оцінювання рівня стратегічної стійкості підприємства (табл. 1)

Таблиця 1
Індикатори оцінювання стратегічної стійкості підприємства

Компонента	Індикатори
Виробнича стійкість	Конкурентоспроможність Ефективність виробничих ресурсів Якість продукції
Фінансова стійкість	Фінансова свобода підприємства Свобода бізнесу Банкрутство
Інвестиційно-інноваційна стійкість	Інвестиційна активність Науково-технічні можливості підприємства Наявність патентів
Управлінська стійкість	Досягнення місії підприємства Система контролю
Маркетингова стійкість	Ефективність товарного ринку Масштаби ринку
Соціальна стійкість	Якість працівників (грамотність, освіта) Здоров’я працівників Добробут працівників Забезпеченість об’єктами соціальної інфраструктури
Екологічна стійкість	Безпека життєдіяльності Умови праці на підприємстві Навантаження на навколишнє середовище Забруднення повітря в приміщеннях Рівень відповідності вмісту забруднювальних речовин на підприємстві нормативам

Допустимий діапазон значень показників/індикаторів стійкості підприємства визначається за допомогою запропонованих порогових значень з урахування тенденцій їх зміни. Вважаємо за доцільне, допустимий діапазон відраховувати від прийнятного рівня оцінки показника стійкості в сторону динамічного рівня. Тобто, наприклад, для показника “темپ росту випуску продукції” виробничої стійкості [147,3;?] (від 147,31 і більше), для “коефіцієнта зносу основних фондів” – (0;0,59) і т. д.

Для оцінювання ризику забезпечення стратегічної стійкості підприємства нами сформована бальна шкала оцінки значень показників ризику (табл. 2). Присвоєння певного балу здійснюється на підставі відповідності значення показника допустимому діапазону:

1) 0 балів – значення показника стійкості у звітному періоді не належить допустимому діапазону та в порівнянні з попереднім періодом зазнало негативних змін. Таким чином, ситуація на підприємстві щодо показника з мінімальним значенням за шкалою є гранично негативною;

2) 1 бал – значення показника стійкості у звітному періоді не належить допустимому діапазону, однак: або є резерв для його поліпшення (значення показника в порівнянні з попереднім періодом поліпшилося); або тенденція на погіршення діяльності підприємства не є закріпленою в динаміці (у попередньому періоді значення показника належало допустимому діапазону);

3) 2 бали – значення показника у звітному періоді належить допустимому діапазону, однак: або є тенденція до його погіршення (значення знизилася в порівнянні з попереднім періодом, однак залишилося в межах допустимого діапазону); або тенденція на поліпшення діяльності підприємства не є закріпленою в динаміці (у попередньому періоді значення показника не належало допустимому діапазону);

4) 3 бали – значення показника у звітному періоді належить допустимому діапазону та в порівнянні з попереднім періодом збільшилося в позитивному напрямі. Тобто ситуація на підприємстві щодо показника з максимальним значенням за шкалою оцінки є гранично позитивною.

Для прийняття компромісних рішень щодо забезпечення стратегічної стійкості підприємства доцільно виділити проміжні бали:

0,5 бала – значення показника стійкості у звітному періоді не належить допустимому діапазону, ідентичний рівню попереднього періоду (тобто тенденції до погіршення або поліпшення стану немає);

2,5 бала – значення показника стійкості у звітному періоді належить допустимому діапазону, ідентичний рівню попереднього періоду (тобто тенденції до погіршення або поліпшення стану немає).

На підставі групи показників оцінки стійкості підприємства, визначеного допустимого діапазону їх значень та бальної шкали розраховується інтегральний

Таблиця 2

Бальна шкала оцінки ризику забезпечення стратегічної стійкості підприємства

Бал	Належність значення показника допустимому діапазону: належить (+), не належить (-)		Напрям зміни значення показника в динаміці	Характеристика показника стійкості
	Звітний період	Попередній період		
0,0	–	–	Негативний	Значення показника не належить допустимому діапазону, ситуація за звітний період змінилася в сторону погіршення порівняно з попереднім періодом
0,5	–	–	Без змін	Значення показника не належить допустимому діапазону, ситуація за звітний період не зазнала змін порівняно з попереднім періодом
1,0	–	–	Позитивний	Значення показника не належить допустимому діапазону та за звітний період намітилася тенденція до його поліпшення порівняно з попереднім періодом
	–	+	Не враховується	Значення показника не належить допустимому діапазону, а в попередньому періоді належало допустимому діапазону
2,0	+	–		Значення показника у звітному періоді належить допустимому діапазону, а в попередньому періоді було поза його межами
	+	+	Негативний	Значення показника належить допустимому діапазону, однак за звітний період намітилася тенденція до його погіршення порівняно з попереднім періодом
2,5	+	+	Без змін	Значення показника належить допустимому діапазону й за звітний період не зазнало змін порівняно з попереднім періодом
3,0	+	+	Позитивний	Значення показника належить допустимому діапазону й за звітний період поліпшилося порівняно з попереднім періодом

показник оцінки ризику забезпечення стратегічної стійкості підприємства. Розрахунок інтегрального показника здійснюється за формулою:

$$R = e^P = \sum_{i=0}^n \omega_i \bar{B}_i$$

$$\sum_{i=1}^n \omega_i = 1, 0 \leq P \leq 1$$

де R – інтегральний показник ризику забезпечення стратегічної стійкості підприємства; $e \approx 2,72$ – Неперове число; ω_i – питома вага i -го показника; $\bar{B}_i$ – бальне значення i -го показника; n – кількість показників.

З метою інтерпретації величини інтегрального показника оцінки ризику забезпечення стратегічної стійкості підприємства нами визначено межі ризику. Аналогічно визначенням рівням стійкості підприємства виділено п'ять зон ризику: безризикова, стабільна, допустима, критична, катастрофічна (табл. 3).

Значення показника стійкості перебуває в межах від 0 до 1, відповідно

при $P = 1, e^P = 1$, при $P = 1, e^P \approx 2,72$,

Враховуючи, що $\sum_{i=0}^n \omega_i = 1, \bar{B}_i \in [0;3]$, то значення

множника $\sum_{i=0}^n \omega_i \bar{B}_i$ перебуватиме в межах $[0;3]$

Значення інтегрального показника ризику забезпечення стратегічної стійкості підприємства знаходитиметься в межах від 0 до 8,16. Градацію зон ризику

встановимо шляхом поділу інтервалу на п'ять рівних зон.

Розрахований інтегральний показник ризику забезпечення стратегічної стійкості визначає міру ризику, яка характеризує умови функціонування підприємства, відображає можливі обсяги збитків в результаті фінансово-господарської діяльності.

Апробація методики оцінювання ризику забезпечення стратегічної стійкості підприємства була здійснена на підприємствах видавничо-поліграфічного сектору, групування підприємств здійснювалося за КВЕД 22.1. "Видавнича справа" та 22.2. "Поліграфічна діяльність": "Київська правда", "Книга", "Віпол", "Наукова думка", "Освіта" та "Картографія".

Отримані дані дозволили встановити, що для досліджуваних підприємств характерною є критична зона ризику, тобто передкризовий стан, де можливі обсяги збитків перевищують величину очікуваних прибутків (лише ДНВП "Картографія" перебуває в зоні допустимих ризиків), така ж ситуація прогнозується і в майбутньому, що підтверджується результатами прогнозування інтегрального показника ризику втрати стійкості підприємства на 2010-2012 рр. (табл. 4).

Графічну інтерпретацію результатів ретроспективного аналізу та прогнозування ризику забезпечення стратегічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічної галузі зображено на рис. 1.

Результати проведеного оцінювання стратегічної стійкості підприємства свідчать, що розрахований

Таблиця 3

Інтерпретація інтегрального показника ризику забезпечення стратегічної стійкості підприємства

Межі зон ризику	Ідентифікація зони ризику	Характеристика зони (інтерпретація інтегрального показника)
[6,528; 8,160]	Безризикова	Область, в якій випадкові збитки не очікуються, їй відповідають майже нульові збитки чи перевищення прибутку над очікуваним, забезпечується високий рівень стратегічної стійкості
[4,896; 6,528)	Стабільна	Область, у межах якої зберігається економічна стабільність підприємницької діяльності, тобто випадкові збитки можуть мати місце, але вони значно менші за очікуваний прибуток від підприємницької діяльності
[3,264; 4,896)	Допустима	Область стійкості, у межах якої зберігається економічна доцільність підприємницької діяльності, тобто мають місце випадкові збитки, але в цілому вони не перевищують очікуваний прибуток від підприємницької діяльності
[1,632; 3,264)	Критична	Область нестійкого (передкризового) стану, де можливі обсяги збитків, що перевищують величину очікуваних прибутків. Величина можливих збитків у цій зоні може призвести до втрати всіх коштів, вкладених підприємцем у справу
[0,000; 1,632)	Катастрофічна	Область кризового стану, де величина можливих збитків перевершує критичний рівень і може досягати величини майнового стану підприємця. Катастрофічний ризик може призвести до краху, банкрутства компанії, закриття та розпродажу її майна

Таблиця 4

Прогнозні значення інтегрального показника ризику втрати стратегічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічного сектору на 2011-2012 рр.

Підприємства	2010 (план)	2011	2012
<i>Поліграфічні підприємства</i>			
ВАТ «Видавництво "Київська правда"»	2,971	2,838	2,867
АТ ЗТ «Книга»	2,582	2,685	2,645
ЗАТ «Віпол»	3,222	3,228	3,185
<i>Видавництва</i>			
ДП НВП Видавництво «Наукова думка»	3,051	3,241	3,255
Державне спеціалізоване видавництво «Освіта»	3,019	2,957	2,922
ДНВП «Картографія»	3,895	3,976	3,989

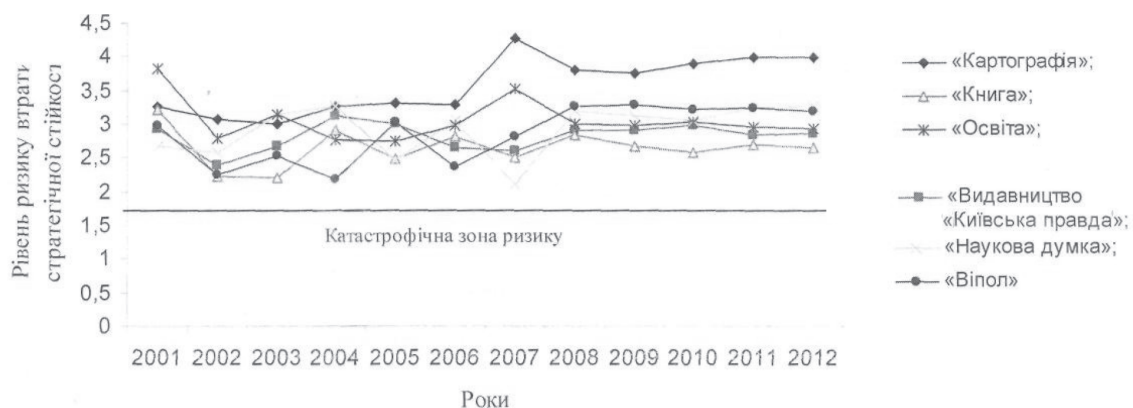


Рис. 1. Динаміка ретроспективного та прогнозного рівня ризику втрати стратегічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічного сектору на 2001-2012 рр.

інтегральний показник оцінювання ризику забезпечення стратегічної стійкості підприємства характеризує умови невизначеності та конфліктності, іманентні процесу оцінювання стійкості функціонування

підприємства і показує міру ризику при оцінюванні стійкості.

Висновки. При оцінюванні стратегічної стійкості підприємств доцільно враховувати ступінь ризику втра-

ти стратегічної стійкості, який визначається мірою відхилення від визначеного допустимого діапазону значень показників компонент стратегічної стійкості. Запропонована методика оцінювання ризику забезпечення стратегічної стійкості передбачає розрахунок інтегрального показника, що дозволяє проводити таку оцінку комплексно, об'єднуючи багато різних за економічним змістом та вагомістю факторів, виявити проблемні сфери виробничо-господарської діяльності підприємств, оцінити можливості розвитку підприємства та досягнення стратегічних цілей підприємства. Результати оцінювання рівня ризику забезпечення стратегічної стійкості підприємств є підґрунтям для прийняття ефек-

тивних управлінських рішень щодо вибору та обґрунтування стратегічних альтернатив стійкого розвитку підприємств в умовах нестабільного середовища.

ЛІТЕРАТУРА

1. Смоляк В.А. Алгоритмізація процедури оцінки ризику діяльності підприємств / В.А. Смоляк // Управління розвитком.-2004. – №2. – С.104-105.
2. Бараненко С.П. Стратегическая устойчивость предприятия /С.П.Бараненко, В.Ф. Шеметов / Рос. акад. предпринимательства. – М: ЗАО "Центрполиграф", 2004. – 493с.
3. Галушко В.Б. Концепція оцінки стратегічної стійкості машинобудівного підприємства [Електрон. ресурс]/ Галушко В.Б. Режим доступу:http://www.confcontact.com/3_galushko.htm

УДК 336.225

ПАТАРІДЗЕ-ВИШИНСЬКА М.В., викладач
м. Житомир

КОНЦЕПЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ В КОНТЕКСТІ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

Анотація: Стаття присвячена дослідженню концепції оподаткування прибутку підприємств у контексті податкової реформи в Україні. Дано порівняльну характеристику зарубіжного та вітчизняного досвіду оподаткування прибутку.

Ключові слова: податок на прибуток, податкова система, оподаткування прибутку підприємств, податкова реформа.

Анотация: Статья посвящена исследованию концепции налогообложения прибыли предприятий в контексте налоговой реформы в Украине. Дана сравнительная характеристика зарубежного и отечественного опыта налогообложения прибыли.

Ключевые слова: налог на прибыль, налоговая система, обложение предприятий налогом на прибыль, налоговая реформа.

Abstract. The article is devoted to research of enterprise profit taxation conception in the context of tax reform in Ukraine. Comparative description of foreign and domestic experience in profit taxation practice is given.

Keywords: profit tax, tax system, profit taxation, tax reform.

Постановка проблеми. З прийняттям наприкінці 2010 р. податкового Кодексу України серед економістів, податківців, правників, бізнесменів точаться суперечки щодо того, наскільки податкова реформа, започаткована ним, відповідає очікуванням бізнесу та, власне, суспільства в цілому; чи достатньо економічно обґрунтованими є новації та наскільки така реформа приблизить країну до європейського рівня життя. Зважаючи на неоднотайність думок з цього приводу, зробимо спробу їх аналізу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам реформування податкової системи України присвячено дослідження М.Горобинського, В.Андрущенка, В.Вишневського, Л.Воронової, Ю.Іванова, І.Крисоватого, М.Кучерявенка, І.Луніної, І.Лютого, П.Мельника, А.Соколовської, Л.Тарангул, В.Тропіної, Л.Шаблістої, С.Юрія та інших.

Метою статті є аналіз обґрунтованості податкової реформи у сучасних умовах, порівняння зарубіжного та вітчизняного досвіду оподаткування прибутку суб'єктів господарювання в контексті податкових реформ і визначення позитивних та негативних їх наслідків.

Виклад основного матеріалу. Метою податкової реформи є формування податкової системи, яка сприятиме підвищенню конкурентоздатності національної економіки, забезпеченню сталого економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі за умови збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів, проведення збалансованої бюджетної політики на середньо- і довгострокову перспективу. Згідно зі статтею 51 Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та Європейським Союзом, наша держава має зобов'я-

зання наблизити законодавство щодо непрямого оподаткування і оподаткування прибутку підприємств до норм і стандартів податкового права ЄС [1].

У проєкті Концепції реформування податкової системи України йдеться про те, що реформування податкової системи України як європейської держави має відбуватися з урахуванням тенденцій розвитку оподаткування у країнах-членах ЄС та у країнах, що наближені до нас територіально. Ці тенденції формувалися під вирішальним впливом міжнародної податкової конкуренції, європейської податкової гармонізації і координації національних податкових політик, що важливо враховувати з огляду на необхідність зміцнення позицій України в економічній конкуренції та досягнення стратегічної мети – інтеграції в ЄС. Міжнародна конкуренція за мобільні фактори виробництва – працю й капітал – зумовила розвиток податкових систем багатьох країн у напрямку перенесення податкового навантаження із зазначених факторів виробництва на споживання і природні ресурси [1].

Економічна криза 2007-2009 рр., призвівши до зростання бюджетних дефіцитів, змусила ряд країн – нових членів ЄС підвищити ставки окремих загальнодержавних податків. Серед країн, що за останні п’ять років змінили підхід до своєї системи оподаткування є як європейські (Болгарія, Німеччина, Греція, Італія, Нідерланди, Польща, Іспанія та Швеція), так і країни колишнього СРСР (Росія, Литва, Грузія, Азербайджан та інші).

Внаслідок податкових реформ склалися тенденції до зниження ставки податку на прибуток корпорацій (підприємств), яке протягом 2000-2010 рр. відбулося в 90% країн ОЕСР, в розвинутих країнах-членах ЄС протягом вказаного періоду ставка цього податку знизилася в середньому з 35,3 до 27,2 відсотків.

Так, Литва збільшила ставку податку на прибуток підприємств, тоді як Чехія її знизилася. В цілому, в 2009 р. середній рівень ставок податку на прибуток зменшився відповідно з 19,5 до 18,9 відсотків.

До різноманітних податкових заходів у межах реалізації стабілізаційної політики вдавалися країни-члени СНД. Росія зменшила ставку податку на прибуток з 24 до 20 відсотків. Білорусь з 2010 р. підвищила ставку ПДВ з 18 до 20 відсотків та перейшла з 2009 р. до оподаткування прибутку організацій за ставкою 24%, при цьому оподаткування дивідендів та прирівняних до них доходів здійснюється за ставкою 15%. Азербайджан зменшив ставку податку на прибуток з 22 до 20 відсотків.

За версією журналу *Forbes*, Україна увійшла до п’ятірки найгірших економік світу. Такий висновок зроблено на основі аналізу макроекономічних показників більшості країн світу за останні роки і прогнозів розвитку до 2012 р.

Також Україна увійшла до двадцятки європейських країн з найвищим податком на прибуток. Про це свідчить рейтинг Центру економічного аналізу “PIA-Аналітика”, до якого увійшли 37 країн. Зі ставкою по-

датку на прибуток у 2011 р. у 23 % наша країна розділила 17 та 18 місця з Грецією. Зниження ставки до 21% опустило Україну на 19 місце. Росія зі ставкою податку на прибуток у 20% розділила 21-26 місця з такими країнами як Вірменія, Казахстан, Словенія, Ісландія та Азербайджан.

Найвищий податок виявився на Мальті – 35%, далі йдуть Франція – корпоративний податок на прибуток тут становить 34,4%, Бельгія – 34%, Італія – 31,4% та Іспанія – 30%.

У кінці рейтингу зі ставкою в 10% розташувалися Кіпр і Болгарія. До числа країн із найнижчими податками потрапили Ірландія – 12,5%, Латвія і Литва – 15%. Найнижчий податок на прибуток виявився у Молдові, де ставка податку дорівнює 0% [2]. США також продовжують знижувати податки. Колишній президент Д.Буш у своєму зверненні до нації закликав: “Нам потрібні постійні податкові пільги і я прошу Конгрес зробити скорочення податків постійним”, що і підтверджується нині практикою. Однак, не слід поспішати брати приклад, адже потрібний аналіз співвідношень ставок із загальним податковим навантаженням (при низьких ставках основних податків можливе високе загальне навантаження через сукупність різного роду відрахувань, складність у адмініструванні тощо). Потрібно зауважити, що при реформуванні податкової системи України слід говорити не лише про зниження рівня оподаткування. Нинішній рівень оподаткування в Україні має свої об’єктивні межі, зумовлені системою витрат бюджету.

Деякі фахівці вважають, що податкова система України має базуватися на таких принципах: погодження податкових ставок, рівність і справедливість, гнучкість податкової системи, однозначність тлумачення, недопустимість необґрунтованих пільг, автоматична індексація податків і зборів, відповідальність платників податків, системний підхід, численність податків тощо [5, 6].

У інтерв’ю Глави представництва Світового банку в Україні та Білорусі М.Райзера зазначається, що хорошим принципом податкової політики є підхід, коли на високому рівні тримається не податок на прибуток, а інші збори, наприклад, податок на доходи громадян. “Низький рівень податку на прибуток дозволить утримати високий конкурентний рівень українських підприємств, і це може з часом знизити тінізацію економіки” [4], – відзначив М. Райзер.

Як бачимо, ставка податку на прибуток підприємств в Україні є нижчою, ніж у розвинутих країнах – членах ЄС, але вищою, ніж у країнах – нових членах ЄС.

Основні тенденції розвитку податкової системи України відповідають тенденціям розвитку податкових систем інших європейських країн, про що свідчить зниження, починаючи з 1995 р., ставок основних податків – податку на додану вартість та податку на прибуток підприємств, перехід до оподаткування доходів фізичних осіб за єдиною ставкою [1].

На сьогодні, законодавство з питань оподаткування в Україні фактично не ґрунтується на основних нормах європейського податкового права, а також податкових аспектах права ГАТТ/СОТ та інших міжнародних організацій – Організації економічного співробітництва та розвитку. Згідно зі статтею 51 Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС наша держава має зобов'язання наблизити законодавство щодо непрямого оподаткування і оподаткування прибутку підприємств до норм і стандартів податкового права ЄС.

Концепцією податкової реформи було передбачено запровадження низки поправок до норм діючого податкового права, що мали на меті гармонізацію податкової системи України і приведення її до норм європейського податкового права. При введенні у чинність податкового Кодексу, зокрема, було досягнуто:

1. часткове усунення економічно необґрунтованих розбіжностей між нормами податкового Кодексу і положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку щодо визнання та оцінки доходів і витрат з метою створення умов для складання декларації про прибуток за даними бухгалтерського обліку;

2. удосконалено окремі положення законодавства з метою врегулювання проблемних питань, що виникають при нарахуванні та сплаті податку філіями, оподаткування доходів від операцій з іноземною валютою, оподаткування операцій з цінними паперами та застосування поняття "роялті";

3. удосконалено порядок амортизації основних засобів та нематеріальних активів шляхом запровадження нормативів амортизації, які стимулюватимуть оновлення основних засобів;

4. впроваджено інвестиційно-інноваційний податковий кредит для цілей виконання інвестиційних проєктів, стимулювання запровадження заходів з енергозбереження;

5. поступово знижено ставки податку на прибуток підприємств;

6. упереджено непродуктивний відтік капіталу до країн з преференційним режимом оподаткування шляхом установлення спеціальних правил оподаткування для платників, які вступають у договірні відносини із суб'єктами таких держав тощо.

Однак, не зважаючи на численні зміни, що спрямовані на удосконалення податкової системи України, вона не позбавлена певних недоліків. Серед них:

- відсутність економічно обґрунтованого балансу між фіскальною і регулюючою функціями податків, у тому числі податку на прибуток;
- недостатньо ефективна система державного податкового регулювання, його неузгодженість із завданнями економічної політики держави;
- наявність проблем у тривалості базових податкових періодів (щоквартальне декларування і сплата податку на прибуток, тоді як у європейських країнах – раз на рік), що погіршує позиції

України в міжнародному рейтингу простоти ведення бізнесу за показником "кількість платежів на рік" та збільшує витрати суб'єктів підприємницької діяльності на сплату податків;

- нестабільність податкового законодавства, що обмежує можливості формування суб'єктами господарювання фінансової та економічної політики у середньо- та довгостроковому періодах (про що свідчать численні поправки до нового Кодексу, а також величезна кількість посилань на регуляторні акти Мінфіну, Кабміну та ін.);
- неузгодженість податкового законодавства з нормами, які складають інші інститути фінансового законодавства або входять до інших галузей законодавства;
- порушення фундаментального принципу справедливості в оподаткуванні, невиконання податковою системою функції перерозподілу доходів від багатих до бідних;
- недосконала, а місцями й абсурдна, система адміністрування податків і зборів;
- низький рівень податкової культури, широке розповсюдження схем мінімізації та ухилення від сплати податків, що призводить до зростання податкової заборгованості платників перед бюджетом;
- нераціональна система податкових пільг, що спричиняють порушення принципів справедливості в оподаткуванні та призводять до зниження фіскальної ефективності основних податків.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Підводячи підсумки, слід відзначити і низку інших проблем, що заважають цілісному реформуванню у сфері оподаткування. Серед них:

7. високий рівень корупції у державі;
8. зацікавленість держави у наповненні бюджету будь-якими методами, що призводить до тиску податкових органів на бізнес і, як наслідок, останній тікає у тінь;
9. низька загальна та економічна культура соціуму взагалі і платників податків у тому числі;
10. великий вплив тіньового бізнесу, лобіювання його інтересів владою та інші.

Погодимося, що Україна ще не є країною з розвинутою ринковою економікою, оскільки має все вищевказане. Тому, обов'язково мають враховуватись сучасні реалії та вітчизняні традиції ведення бізнесу, особливості менталітету платників і на основі цього визначатись можливості розробки своєї конкурентної стратегії, у тому числі і у системі оподаткування. Проблема колізій у сфері оподаткування має вирішуватись не тільки шляхом приведення у відповідність законодавства із Конституцією України та усунення існуючих суперечностей між законами та підзаконними нормативно-правовими актами, а й застосування

норм, що спрямовані на вирішення суперечностей у праві взагалі.

Необхідність розв’язання зазначених проблем визначає мету та завдання наших подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Концепція реформування податкової системи України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.taxes.kiev.ua/>.
2. Дослідження Центру економічного аналізу “PIA-Аналітика” // Українська правда від 10 квітня 2012 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.taxes.kiev.ua/www.pravda.com.ua/news/2011/07/13/6382662/>
3. Бойко Ю.В. Яка концепція реформування податкової системи потрібна Україні? / [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://uspishnaukraina.com.ua/strategy/61/248.html>

4. М.Райзер. Україні потрібно знижувати податок на прибутки не раніше 2011 р. [Інтерв’ю] / [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.rbc.ua/ukr/top/show/m_rayzer_ukraine_nuzhno_snizhat_nalog_na_pribyl_ne_ranee_2011_g_15032010
5. Гера П. Т. Правовий режим оподаткування в Україні. / П. Т. Гера – К.: Юрінком, – 1997 – С. 144-145
6. Майстренко О. Деякі питання вирішення колізій у податковому законодавстві України // Право України. / Майстренко О. – 2005. – № 9. – С. 95 – 99.
7. Савченко Т. Податковий кодекс: кроки назустріч // Вісник Податкової Служби України. / Савченко Т. – 2001. – № 21. – С. 8 – 10.
8. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

УДК 336.22

РОЛІНСЬКИЙ О.В., К.Е.Н.,
БАРАБАШ Л.В., викладач
м. Умань

ПРІОРИТЕТНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Анотація. У статті розглядаються основоположені методи дослідження ефективності механізму оподаткування доходів фізичних осіб. Запропонована низка показників, які покликані якнайповніше висвітлити реальний стан системи оподаткування доходів населення.

Ключові слова: податковий тягар, соціальна ефективність оподаткування, економічна ефективність оподаткування, фінансова ефективність оподаткування.

Аннотация. В статье рассматриваются основные методы исследования механизма налогообложения доходов физических лиц. Предложено использование ряда показателей для наиболее полного освещения реального состояния системы налогообложения доходов населения.

Ключевые слова: налоговое бремя, социальная эффективность налогообложения, экономическая эффективность налогообложения, финансовая эффективность налогообложения.

Abstract. The article deals with fundamental research methods of individual income taxation mechanism. A number of indices are proposed for most full understanding the real stand of individual income taxation.

Keywords: tax burden, social efficiency of taxation, economic efficiency of taxation, fiscal efficiency of taxation.

Постановка проблеми. На сучасному етапі існування податкової системи України все більше питань виникає щодо доцільності та ефективності використання саме пропорційного (лінійного) методичного підходу в оподаткуванні доходів фізичних осіб. Однак до 2004 р. оподаткування доходів фізичних осіб здійснювалося за прогресивним підходом. Проте як тоді, так і сьогодні постає питання про доцільність використання саме обраного на певний час методичного підходу, а тому необхідним є порівняння ефективності їх функціонування.

В цьому випадку раціональним і навіть необхідним є порівняння колишньої та теперішньої систем оподаткування доходів фізичних осіб з метою визначення оптимального методичного підходу в даному

секторі податкової системи, що зумовлюється, передусім, визначенням рівня податкового навантаження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На необхідності оптимізації та і формування ефективного механізму оподаткування фізичних осіб у своїх працях наголошували класики фінансової науки, зокрема А. Маршал, Д. Рікардо, Е. Селігман, А. Сміт.

Не втратило актуальності дана проблема і в наш час: зокрема, ґрунтовні дослідження містяться у працях зарубіжних вчених Ш. Бланкарта, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, В. Пушкарьової, Д. Черника. Згаданою проблемою у різні періоди займалися вітчизняні науковці О. Васирик, Ю. Іванов, М. Кучерявенко, І. Луніна, А. Соколовська, В. Суторміна, В. Федосов, О. Фрадинський, Н. Фролова та ін.

Формування мети статті. Завдання сучасної фінансової науки (зокрема, податкової) полягає у дослідженні наявних і виведенні можливих методів оцінки ефективності функціонування механізму оподаткування доходів фізичних осіб. В контексті вирішення окреслених завдань у статті пропонуються авторські розробки таких показників, які б характеризували діяльність названої системи оподаткування як на початкових, так і на найвищих рівнях існування.

Виклад основного матеріалу. Податкове навантаження, податковий тягар, податковий тиск, важкість податків – всі ці поняття пов'язує багатозмістовне визначення якою мірою впливають ті чи інші податки на добробут суспільства, держави або конкретної фізичної особи. Багато науковців та дослідників намагаються надати оптимальне визначення цьому поняттю, при цьому кожен додає до загально-визнаної характеристики свої корективи і формулювання [8, с. 21].

Розглядаючи це поняття більш детально, можна сказати, що податкове навантаження визначає, якою мірою оподаткування впливає на стан економіки держави, відображає рівень тяжкості стягнення прямих і непрямих податків та показує частку, яку займають податки у загальних витратах чи доходах суб'єктів оподаткування. Історично склалося, що податки і оподаткування створюють можливість існування держави. Цей погляд відображався у працях багатьох економістів від А.Сміта, В.Петті, К.Маркса і до теперішнього часу у працях сучасних дослідників В.Вишневського, А.Соколовської та інших [4, с. 237; 6, с. 7].

І. Майбуrow надає показнику податкового навантаження наступне визначення – "податковий тягар". Таке найменування важкості податків відображає фінансову сторону показника податкової системи країни. Цей погляд характеризує сукупний вплив податків на економіку в цілому, на окремих господарюючих суб'єктів чи іншого конкретного платника. Розрахунок допомагає у визначенні частки доходів, що перерозподіляється на користь держави через оподаткування [3, с. 408].

Дослідник пропонує розрахунок податкового тягара на чотирьох рівнях:

- на макрорівні (на економіку в цілому, на сектори економіки, на населення);
- на мезорівні (на економіку регіону, на сектори економіки регіону, на населення регіону);
- на мікрорівні (на конкретного господарюючого суб'єкта);
- на макрорівні (на конкретного працівника, на конкретне домогосподарство).

Така градація визначення, а відповідно і розрахунку податкового тягара, є дуже ємною, але стосується оподаткування взагалі. Якщо зробити акцент на оподаткуванні фонду оплати праці, то розрахунок податкового навантаження, на нашу думку, більш доцільно робити на рівні економіки в цілому, економіки регіону або за секторами на рівні економіки регіону.

Розрахунок податкового тягара І. Майбуrow бачить, перш за все, як розрахунок навантаження на економіку в цілому через врахування загальної суми доходів держави, отриманих від оподаткування:

$$ПН_e = \frac{П_d + Б_6 + СП + Б_{сп}}{ВВП - ОП_t} * 100\%, (1)$$

де $ПН_e$ – податкове навантаження на економіку в цілому;

$П_d$ – доходи держави, отримані від оподаткування;

$Б_6$ – борг до бюджету через несплату податкових платежів;

$СП$ – соціальні платежі до позабюджетних державних соціальних фондів;

$Б_{сп}$ – борг до позабюджетних державних соціальних фондів;

$ВВП$ – валовий внутрішній продукт;

$ОП_t$ – частка оплати праці, яка належить тіньовій економіці.

О. Фрадинський поділяє думку, що визначення податкового навантаження формує фінансовий індикатор стійкості оподатковуваних осіб до рівня впроваджених податків та характеризує обсяги надходження податкових платежів до бюджету [7, с. 79].

Він надає наступну формулу розрахунку податкового навантаження:

$$ПН = \frac{ФНП + НПФ + Н - П + З_{пдв}}{ВВП_{оф}}, (2)$$

де $ФНП$ – фактичні податкові надходження;

$НПФ$ – надходження до позабюджетних фондів;

$Н$ – сума недоїмки;

$П$ – сума переоплати;

$З_{пдв}$ – заборгованість держави з відшкодування ПДВ;

$ВВП_{оф}$ – величина офіційного ВВП.

Розрахунок податкового навантаження на оплату праці, запропонований С. Баруліним, враховує більшою мірою доходи населення, нараховані прямі та непрямі податки. Розрахунок відбувається за наступною формулою:

$$ПН = \frac{НПП + НПФ * K_{ч}}{ГДН} * 100, (3)$$

де $НПФ$ – нараховані прямі податки з фізичних осіб;

$НПП$ – нараховані непрямі податки;

$K_{ч}$ – коефіцієнт частини непрямих податків, які сплачуються населенням;

$ГДН$ – грошові доходи населення [2, с. 37].

Розрахунок податкового навантаження за допомогою вищенаведеної формули не враховує багатьох параметрів, а саме: суму податків на майно (на землю та з власників транспортних засобів), суму зборів у соціальні та пенсійні фонди; знаменник не враховує доходи населення, одержані від продажу або володіння нерухомим чи рухомим майном та негрошові доходи (наприклад, доходи від володіння цінними паперами, доходи у вигляді приросту вартості об'єктів власності тощо).

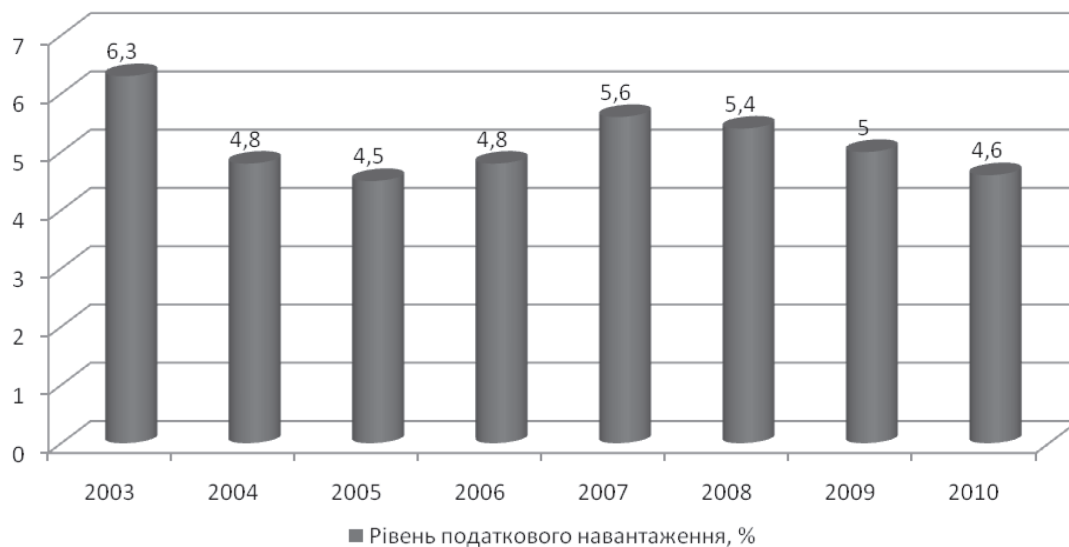


Рис. 1. Динаміка показника рівня податкового навантаження при оподаткуванні доходів фізичних осіб, %

Якщо проаналізувати вище перераховані методи розрахунку податкового навантаження та спроектувати на оподаткування фонду оплати праці, то можна сказати, що розрахунок матиме вигляд співвідношення сплачених податкових платежів (податок на доходи фізичних осіб, внески до фондів соціального страхування, які з 1 січня 2011 р. сплачуються єдиним платежем – єдиний соціальний внесок) до загального фонду оплати праці суб’єктів господарювання. Причому врахування податку на доходи фізичних осіб повинно мати коригуючий коефіцієнт впливу податку. Ця умова є обов’язковою, у зв’язку з тим, що податок на доходи фізичних осіб сплачується за рахунок найманих працівників – фізичних осіб. Спираючись на вищезазначене, В. Антоненко та М. Ровт вважають, що розрахунок можна представити таким чином:

$$ПН = \frac{(BCC(ЄСВ) + ПДФО * K_k)}{ФОП} * 100\%, \quad (4)$$

де BCC(ЄСВ) – внески на соціальне страхування (єдиний соціальний внесок);

ПДФО – податок на доходи фізичних осіб;

K_k – коригуючий коефіцієнт;

ФОП – фонд оплати праці [1, с. 347].

Проте, на нашу думку, рівень податкового тягаря (податкового навантаження) при оподаткуванні доходів фізичних осіб слід визначати як відношення обсягу сплаченого особою податку до загальної суми її основних і побічних доходів.

Зміна у 2004 р. методичного підходу до оподаткування доходів фізичних осіб позитивним чином засвідчена зниженням показника рівня податкового навантаження з 6,3 % до 4,8 % у 2004 р. Однак у 2007 р. показник демонструє значне зростання – до 5,6 %, зумовлене підвищенням рівня ставки оподаткування. Подальші роки досліджуваного періоду характеризуються позитивною спадною динамікою показника.

Для більшої деталізації впливу податку на доходи фізичних осіб на різні рівні економічної сфери країни, на нашу думку, необхідною умовою є оцінка рівня оподаткування на макро-, мікро – та мезорівнях.

Оцінка рівня оподаткування податком на доходи фізичних осіб на загальноекономічному вимірі та відносно оподаткування фонду оплати праці у розрахунковому моменті відображатиме співвідношення податку з величиною валового внутрішнього продукту та з загальним рівнем фонду оплати праці (в цілому по країні) (табл. 1.).

Таблиця 1

Розрахунок показників рівня оподаткування податком на доходи фізичних осіб

Рік	Валовий внутрішній продукт (ВВП), млрд. грн	Фонд оплати праці (ФОП), млрд. грн	ПДФО, млрд. грн	Частка ПДФО у ВВП, %	Частка ФОП у ВВП, %	Частка ПДФО у ФОП, %
2003	267,34	122,19	13,52	5,06	45,71	11,06
2004	345,11	157,45	13,21	3,83	45,62	8,39
2005	441,45	216,60	17,33	3,93	49,06	8,00
2006	544,15	268,63	22,80	4,19	49,37	8,49
2007	720,73	351,94	34,78	4,83	48,83	13,80
2008	948,06	470,46	45,90	4,84	49,62	9,76
2009	913,35	451,34	44,49	4,87	49,42	9,86
2010	1094,61	544,02	51,00	4,66	49,70	9,37

Таблиця 2

Вихідні дані для розрахунку показника соціальної ефективності оподаткування

Рік	Обсяг середньомісячного доходу на одну особу, грн	Рівень податкового навантаження, %	Середньорічний прожитковий мінімум, грн	Частка прожиткового мінімуму у середньомісячному доході, %
2003	501,2	6,3	342,0	68,2
2004	637,9	4,8	362,2	56,8
2005	886,8	4,5	423,0	47,7
2006	1099,2	4,8	460,3	41,9
2007	1457,6	5,6	516,3	35,4
2008	1992,5	5,4	607,5	30,5
2009	2130,9	5,0	663,5	31,1
2010	2650,1	4,6	848,6	32,0

Зважаючи на отримані результати (табл. 1), слід зауважити на значному зниженні частки податку на доходи фізичних осіб у валовому внутрішньому продукті у 2004–2005 рр. з 5,06 % у 2003 р. до 3,93 % у 2005 р. та поступове підвищення її рівня у період з 2006 по 2009 р. з 4,19 % до 4,87 % відповідно. Водночас коливання протилежного характеру присутні відносно частки фонду оплати праці у валовому внутрішньому продукті: перший спад показника спостерігається у 2004 р. (з 45,71 % у 2003 до 45,62 %), другий – у 2007 р. (з 49,37 % у 2006 до 48,83 %), третій у 2009 р. – до 49,42 %. У 2010 р. показник зріс до 49,70 %, а загальне його відхилення за досліджуваний період склало 3,99%. Значні коливання спостерігаються і щодо частки податку на доходи фізичних осіб у фонді оплати праці. Найбільше зниження показника відбулося у 2005 р. – до 8 %, а найвагомніше підвищення у 2007 р. – 13,80 %. У період з 2008 по 2010 рр. прослідковується поступове зниження частки з 9,76 % у 2008 р. до 9,37 % у 2010 р. В цілому зниження частки податку на доходи фізичних осіб у фонді оплати праці є позитивним явищем, оскільки засвідчують зниження рівня податкового навантаження на фонд оплати праці, про що свідчать дані рис. 2.

Для вивчення доцільності та раціональності діючої системи оподаткування доходів фізичних осіб необхідним є визначення її ефективності на різних рівнях.

Найнижчим, однак і найважливішим, є рівень безпосередньо платника, тобто показник соціальної ефективності. Цей показник висвітлює, який відсоток ресурсу залишається у платника після сплати ним податку на доходи фізичних осіб та задоволення своїх первинних потреб, що окреслені у прожитковому мінімумі.

Виходячи з наявних даних щодо середнього рівня заробітної плати по Україні, рівня середнього прожиткового мінімуму та податкового навантаження (табл. 2) слід відзначити, що частка прожиткового мінімуму в середньомісячному доході однієї особи до 2008 р. характеризується стабільним зниженням з 68,2 % у 2003 р. до 30,5 % у 2008 р. Однак починаючи з 2009 р., внаслідок кризових явищ в економіці України, даний показник починає зростати і в 2010 р. склав 32 %. Зрозуміло, що ця ситуація знаходить своє пряме відображення і у вираженні показника соціальної ефективності оподаткування в цілому по країні (рис. 3):

Пропорційно зниженню частки прожиткового мінімуму у сукупних доходах платників відбувається зростання показника соціальної ефективності (рис. 3) з 31,8 % у 2003 р. до 69,5 % у 2008 р., хоча в наступні періоди прослідковується його зниження до 68,9 % у 2009 р. та до 68 % у 2010 р. Причиною таких фактів є не

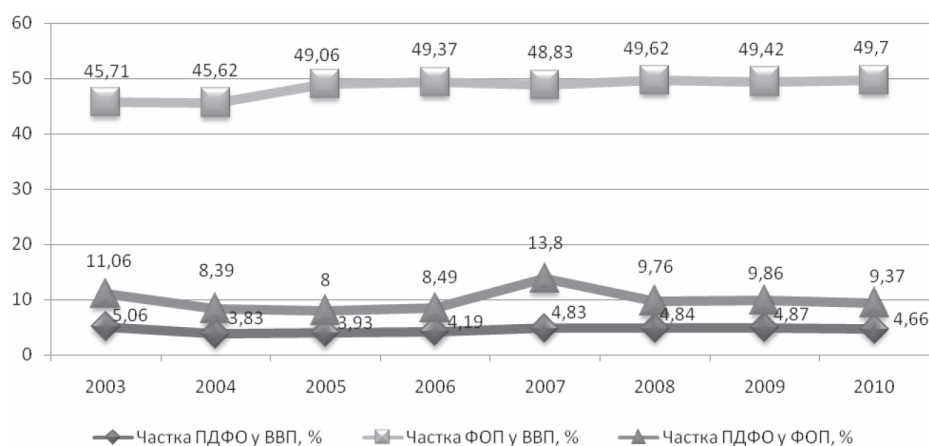


Рис. 2. Динаміка зміни розрахункових показників оподаткування доходів фізичних осіб

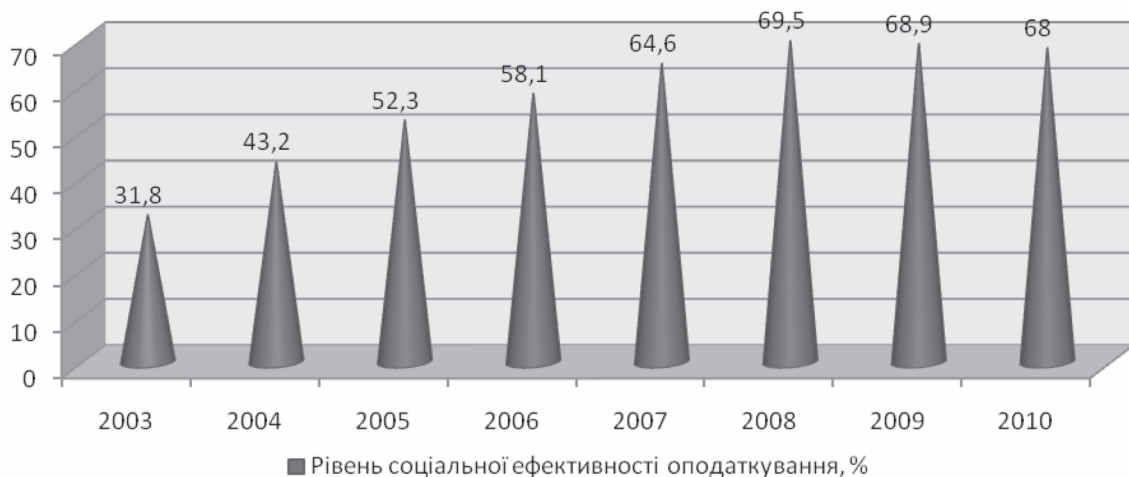


Рис. 3. Динаміка показника соціальної ефективності оподаткування, %

лише економічна криза в країні, а й зростання рівня індексу споживчих цін (інфляції) та зниження індексу реальної заробітної плати, який характеризує зміну купівельної спроможності номінальної заробітної плати у звітному періоді порівняно з базисним (рис. 4).

Зростання індексу споживчих цін у 2004 році спровокувало різке зниження індексу реальної заробітної плати зі 185,7 % у 2003 р. до 113,7 % у 2004 р. Подібна ситуація, яка відстежується протягом усього досліджуваного періоду (рис. 2), засвідчує причинно-наслідковий зв'язок між цими двома факторами: чим чіткіше фіксується зростання індексу споживчих цін, тим різкіше відбувається зниження індексу реальної заробітної плати. Тобто чим вищим є рівень інфляції в країні, тим нижчою є купівельна спроможність її на-

селення, що відповідним чином відображається на рівні соціальної ефективності оподаткування доходів фізичних осіб.

Не менш важливим показником при дослідженні раціональності функціонування діючої системи оподаткування є визначення рівня її економічної ефективності. Наше бачення методики його визначення полягає у відношенні сум сплаченого податку до витрат, понесених при адмініструванні.

Показник економічної ефективності оподаткування є свідченням результативності податкового адміністрування. Мінімальні коефіцієнти витрат на адміністрування податків спостерігаються в Італії (0,52), США і Норвегії (0,56), Швейцарії (0,62), Австрії (0,78). Перші п'ять позицій за даним максимально низьким

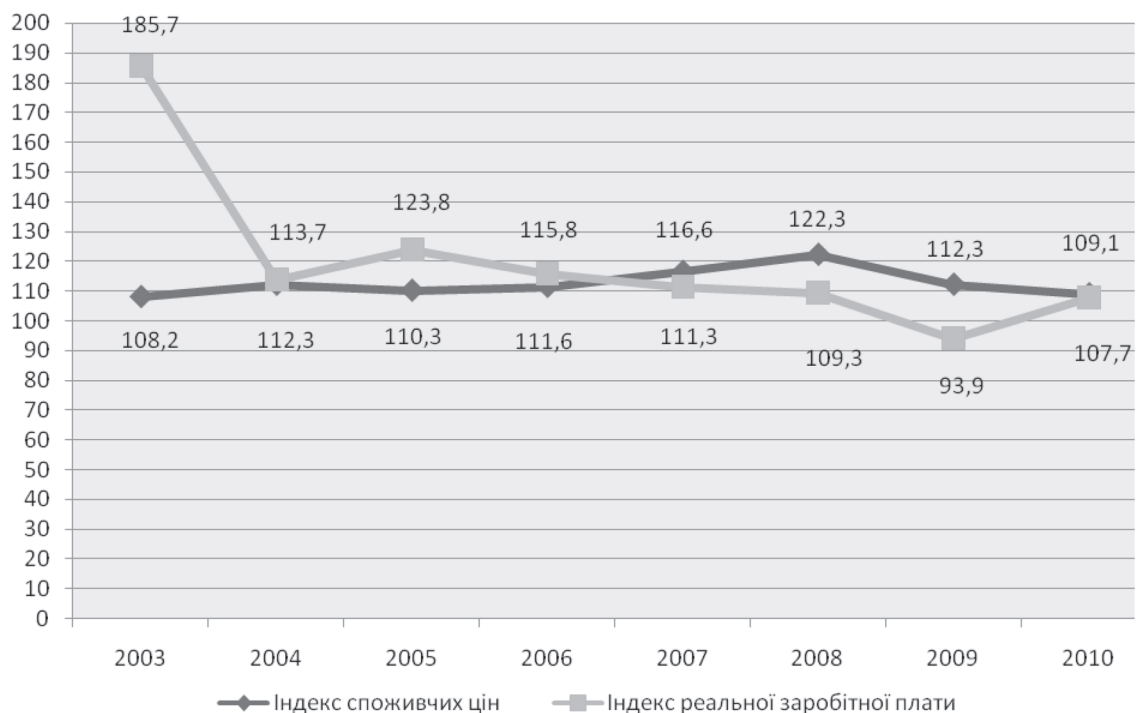


Рис. 4. Динаміка індексу споживчих цін та індексу реальної заробітної плати у 2003 – 2010 рр., %

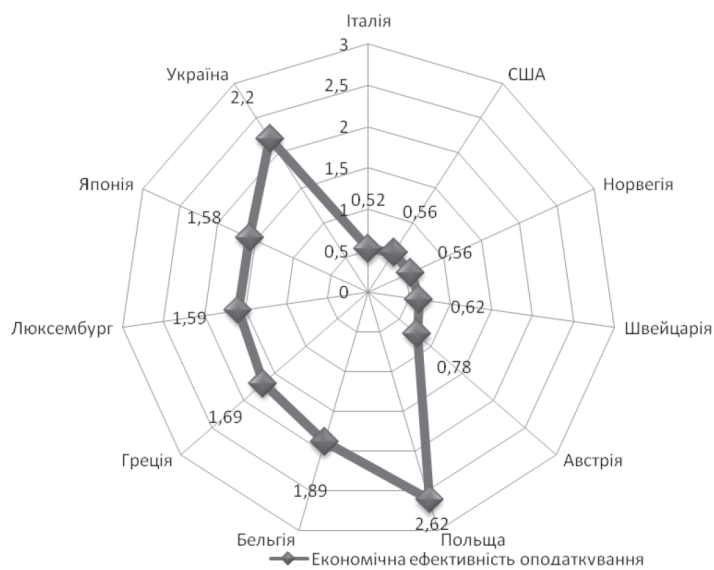


Рис. 5. Показники економічної ефективності оподаткування в окремих країнах світу

* [5, с. 47-59]

показником ефективності адміністрування податків займають Польща (2,62), Бельгія (1,89), Греція (1,69), Люксембург (1,59), Японія (1,58). Україна ж у цьому переліку посідає одне з місць, які розподіляють держави з низьким рівнем адміністрування 2,2 (рис. 2.), що свідчить про низьку організованість і функціональність діючої системи оподаткування.

Результативним показником оподаткування для держави, на нашу думку, виступає рівень його фіскальної ефективності, що виражає частку акумульованого податку у валовому внутрішньому продукті держави.

Система оподаткування доходів фізичних осіб з прогресивним підходом, яка діяла у 2003 р., відзна-

чається значно вищим рівнем фіскальної ефективності, ніж діюча на сьогодні з пропорційним підходом (рис. 6). Якщо у 2003 р. показник фіскальної ефективності фіксується на рівні 5,06 %, то у 2004 р. він склав лише 3,83 %. Однак, в наступні періоди аж до 2009 р., відбувається поступове зростання показника до 4,87 %, а в 2010 р. спостерігається його спад до 4,66 %. Такий стан пояснюється не тільки зміною методичного підходу в оподаткуванні, а й зниженням акумульованих сум податку у загальному обсягу валового внутрішнього продукту.

Висновки. Запропоновані методики дослідження ефективності функціонування механізму оподаткування доходів фізичних осіб дозволяють якнайповніше висвітлити позитивні та негативні сторони діючої системи оподаткування фізичних осіб. Чинний в Україні механізм оподаткування доходів фізичних осіб має низку недоліків, які потребують вирішення. Зокрема, пропорційна система оподаткування не розмежує доходи платника, хоча окремі з них за своїм сутнісним змістом є основними, а деякі – побічними чи допоміжними. Високий рівень податкового навантаження та економічно необґрунтована система оподаткування доходів фізичних осіб спонукають до виникнення в державі тіньового сектору економіки, приховування доходів та, як наслідок, створення дефіциту державного бюджету. Негативні тенденції, поширюючись з мікрорівня, охоплюють макроструктуру держави та провокують кризові явища в економічному середовищі. Для досягнення ж оптимальної системи оподаткування та наповнення бюджету держави необхідне реформування податкової політики, а саме перетворення її з суто



Рис. 6. Динаміка показника фіскальної ефективності податку на доходи фізичних осіб у 2003 – 2010 рр., %

фіскального інструменту на ефективний засіб соціально-економічної стратегії держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Антоненко В. М. Інноваційний погляд на проблеми оподаткування фонду оплати праці / В.М. Антоненко, М.В. Ровт // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2011. – с. 346-350.
2. Балтина А.М. Оценка налоговой загрузки на доходы физических лиц в России / А.М. Балтина, Ю.Г. Тюрина // Вестник ОГУ. – 2006. – № 6. – С. 36-42.
3. Макконел К.Р. Економикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах: Перев. с англ. 11-го изд. / К.Р. Макконел, С.Л. Брю. – М.: Республика, 1993. – Т.1. – 456с.
4. Олейнікова Л. Проблеми визначення фіскальної та економічної результативності податкового адміністрування в Україні / Л. Олейнікова // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 47-59.
5. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження рівня оподаткування економіки / А.Соколовська // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 4-12.
6. Фрадинський О.А. Поняття податкового навантаження та підходи до його визначення / О.А. Фрадинський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 81-87.
7. Фролова Н. Оподаткування доходів від праці та від капіталу в Україні / Н.Фролова // Економіка України. – 2006. – №12 – С. 21-28

УДК331.522:378(477)

СЕМЕНЮК Л.І., викладач
м. Вінниця

АНАЛІЗ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ВНЗ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ТА РИНКУ ПРАЦІ

Анотація. Розглядаються проблеми пропозиції на ринку освітніх послуг і попиту на ринку праці та їх співвідношення. Досліджено та проаналізовано потребу підприємств у працівниках за видами економічної діяльності в Україні. За результатами власного дослідження надано пропозиції щодо забезпечення попиту на висококваліфікованих конкурентоспроможних спеціалістів українського ринку праці та намічено перспективи подальшого дослідження проблеми.

Ключові слова: конкурентоспроможність, вищі навчальні заклади, товарна політика ВНЗ, ринок праці, ринок освітніх послуг

Аннотация. Рассматриваются проблемы предложения на рынке образовательных услуг и спроса на рынке труда и их соотношение. Исследована и проанализирована потребность предприятий в работниках по видам экономической деятельности в Украине. На основе результатов собственного исследования внесены предложения относительно обеспечения спроса на высококвалифицированных конкурентоспособных специалистов украинского рынка труда и намечены перспективы дальнейшего исследования проблемы.

Ключевые слова: конкурентоспособность, высшие учебные заведения, товарная политика ВУЗа, рынок труда, рынок образовательных услуг

Abstract. In the article the problems of interaction and correlation between supply in the educational services market and demand in the labour market are considered. The requirement of enterprises in workers by Ukrainian industries are investigated and analyzed. On the basis of own research results the proposals concerning providing the demand on highly skilled competitive specialists of Ukrainian labour market are made and the prospects of further research of the problem are outlined.

Keywords: competitiveness, higher educational establishments, commodity policy of a higher educational establishment, labour market, educational services market.

Постановка проблеми. В даний час на ринку праці склалася парадоксальна ситуація, а саме рівень безробіття в країні на протязі кількох останніх років, за даними Державної служби зайнятості становить приблизно 9 %, а разом з цим в Україні існує чималий дефіцит кадрів, в основному робітничих спеціальностей. Сьогодні зафіксовано багато випадків, коли випускники вищих і професійно-технічних навчальних закладів не можуть працевлаштуватися, оскільки їхні

професії незатребувані в економіці або рівень кваліфікації не відповідає вимогам роботодавця. Це свідчить про те, що система професійної освіти просто відстає від потреб роботодавців. Як наслідок, на сьогодні у більшості регіонів України бракує саме “трудова ресурсів”: фрезерувальників, токарів, шліфувальників, робітників гірничих професій тощо.

Також треба визнати, що сьогодні в Україні є певна суперечність між вимогами сучасного суспільства

до фахівця і реальним рівнем його підготовки у вищих навчальних закладах. На жаль, не всі вищі навчальні заклади в Україні забезпечують сучасний рівень надання освітніх послуг при всій їхній різноманітності та масовості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий науковий внесок у дослідження проблем взаємодії ринку праці і ринку освіти зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Вітлінський, Ф. Котлер, О. Кратт, Л. Лисенко, М. Портер та інші. Однак, переважна більшість важливих питань до сьогодні залишається недослідженими і дискусійними.

Водночас необхідно відзначити, що багато досліджень стосуються особливостей ринку освітніх послуг всередині самої економічної системи та вкрай недостатньо приділяється увага самому співвідношенню попиту на ринку праці з прийомом абітурієнтів на спеціальності, які вкрай необхідні на ринку праці.

Формування цілей статті. Завдання полягає у визначенні товарної політики вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг та ринку праці.

Виклад основного матеріалу.

Спочатку розглянемо поняття конкуренції на ринку освітніх послуг.

Як економічна категорія, конкуренція – це економічна боротьба, суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем цієї продукції, виконаних робіт, наданням послуг одним і тим же споживачам. Відповідно, конкурентоздатність – це влас-

тивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку.

С.А.Мохначев, розглядає конкурентоздатність ВНЗ як комплексну характеристику за визначений період часу в умовах конкретного ринку, що відображає його перевагу перед конкурентами за рядом визначальних показників - фінансово-економічних, маркетингових, матеріально-технічних, кадрових і соціально-політичних, а також здатність ВНЗ до безкризового функціонування і своєчасної адаптації до умов зовнішнього середовища, що змінюються. [2]

Здатність своєчасної адаптації до умов зовнішнього середовища можливе шляхом постійного проведення маркетингових досліджень. Основними завданнями проведення даних досліджень є визначення тенденцій, які притаманні ринку освітніх послуг; виявлення потреб потенційних споживачів, факторів, що впливають на вибір ними ВНЗ, спеціальності, форми навчання; дослідження поведінки на ринку ВНЗ-конкурентів, їх товарної пропозиції, цінової політики, організаційної та інноваційної діяльності. Окрім вищеперелічених напрямів дослідження, важливим є вивчення ринку праці, що дозволить узгодити не тільки кількісні аспекти товарної пропозиції по різних спеціальностях, але і якісні характеристики випускників із вимогами ринку.

Розглядаючи основні інструменти, що забезпечують конкурентоздатність ВНЗ, необхідним є аналіз усіх інструментів комплексу маркетингу.

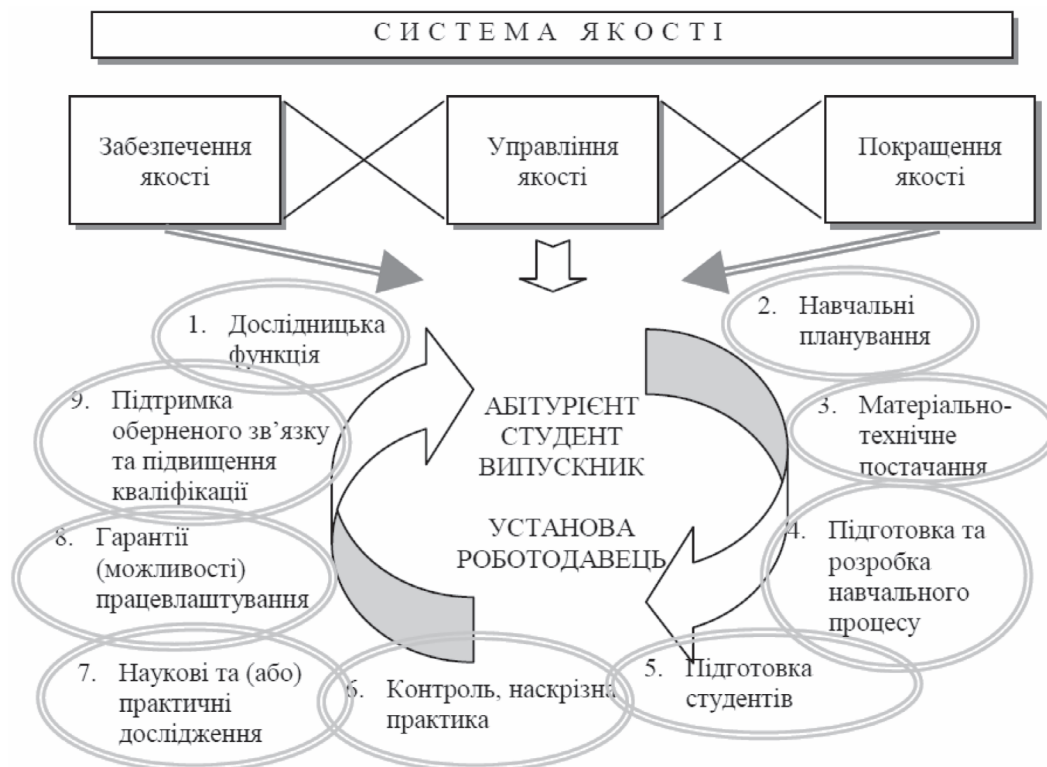


Рис. 1.2 Петля якості в системі менеджменту якості

Перш за все, необхідним є аналіз товарної політики ВНЗ, адже основною перевагою, яка використовується на сьогоднішній час і буде використовуватись в майбутньому є якість товару. ВНЗ пропонує два види товару, одночасно працюючи на двох ринках, – на ринку освітніх послуг і на ринку праці.

На ринок освітніх послуг навчальний заклад виходить із освітніми програмами, які розробляються з метою задоволення потреби споживача (особистості) в освіті, професійній підготовці і перепідготовці. Основними складовими освітньої програми є склад навчальної програми, організація і управління навчальним процесом, навчально-методичне та кадрове забезпечення. Для підвищення конкурентоздатності ВНЗ, потрібно забезпечити відповідність освітніх програм вимогам ринку, запропоновувати широкий асортимент і унікальність освітніх програм, а також необхідно підвищити якість надання освітніх послуг, яка в матеріальному плані повинна супроводжуватись сучасним і прогресивним навчально-методичним забезпеченням, використанням інноваційних освітніх технологій і впровадженням новітніх технологій та передових методичних прийомів у процес оцінки знань та умінь студентів.

На ринок праці ВНЗ виходить із специфічним товаром – випускником, який задовольняє потреби організації у кваліфікованих кадрах. Цей товар вважається специфічним, оскільки в процесі його “створення” бере участь не тільки учбовий заклад, але і безпосередньо сам випускник і все його оточення.

Більшість науковців при визначенні основних факторів, які формують конкурентоздатність ВНЗ основну увагу в товарній політиці приділяють якості наданих освітніх послуг. На наш погляд, значну увагу слід приділяти оцінці і підвищенню рівня конкурентоздатності випускників ВНЗ, оскільки високий ступінь задоволення

роботодавців випускниками певного ВНЗ, сформує позитивний імідж закладу перед роботодавцями, що, в свою чергу, забезпечить зайнятість випускників на ринку і можливість для розвитку їх власної кар’єри, а це призведе до поліпшення іміджу ВНЗ вже в очах потенційних споживачів освітніх послуг. [1, 3]

Петля якості показує дослідження попиту на ринку праці як центрального компонента та взаємодію з пропозицією на ринку освітніх послуг.

В процесі виходу ВНЗ на ринок праці зі своїм товаром – випускниками, основними факторами, які визначають попит на них є: рівень знань отриманих в процесі навчання, здатність до аналітичного і творчого мислення, особистісні якості випускника, до яких відносяться відповідальність, ініціативність, старанність та ін. Але необхідно зазначити, що якісна освітня програма ще не забезпечує отримання високого рівня знань, оскільки ступінь засвоєння матеріалу і набуття практичних навичок залежить в першу чергу від можливостей, характеру і мотивації особистості. Тому ВНЗ не спроможний сформувати потрібний для ринку праці товар, але, намагаючись підвищити конкурентоздатність своїх випускників, він повинен більш ретельно відбирати абітурієнтів при вступі, створити необхідні умови для ефективного навчання студентів, сформувати систему оцінки і контролю за отриманими знаннями і навичками, а також створити дієву систему мотивації студентів для розвитку власного наукового і творчого потенціалу, наприклад, шляхом працевлаштування найкращих студентів.

В наш час ринок освітніх послуг обслуговує 881 навчальний заклад I-IV рівнів акредитації, не готовий задовольнити попит роботодавців у кадрах. Парадокс в тому, що попри те, що в Україні на кінець 2009 р. рівень безробіття становив 9,6 %. Дуже багато випадків коли випускники вищих навчальних закладів не

Таблиця 1

Потреба підприємств у працівниках за видами економічної діяльності в 2006-2009 роках

	2006	2007	2008	2009	абсолютне відхилення 2009 до 2006	відносне відхилення 2009 до 2006
Потреба у працівниках, всього	170,5	169,7	91,1	65,8	-104,7	-61,4
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	8,1	7,3	4,0	2,2	-5,9	-72,8
Промисловість	55,8	57,4	23,5	14,7	-41,1	-73,7
добувна промисловість	8,0	8,0	2,5	0,8	-7,2	-90,0
переробна промисловість	41,7	42,8	16,5	12,1	-29,6	-71,0
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	6,1	6,6	4,5	1,8	-4,3	-70,5
Будівництво	17,0	16,7	6,0	3,2	-13,8	-81,2
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	24,1	21,6	8,9	7,7	-16,4	-68,0
Діяльність готелів та ресторанів	2,4	2,6	1,2	0,6	-1,8	-75,0
Діяльність транспорту та зв'язку	11,4	13,1	7,9	4,9	-6,5	-57,0
Фінансова діяльність	3,7	3,6	3,4	3,6	-0,1	-2,7
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	15,5	13,2	8,5	7,6	-7,9	-51,0
Державне управління	14,2	16,8	13,3	11,2	-3,0	-21,1



Рис.1 Потреба підприємств у працівниках за видами економічної діяльності у 2009 році

можуть знайти роботу, через те що їхні професії не затребувані на ринку праці в Україні.

На сьогоднішній час 80 % випускників шкіл вступають у вищі навчальні заклади. Як показує статистика на кожні 10 тисяч населення припадає понад 600 студентів ВНЗ і лише 100 учнів ПТУ та технікумів. Тому в Україні спостерігається надлишок таких професій як бухгалтер, юрист, економіст і брак "трудових ресурсів" [4].

Розглянемо потребу підприємств у працівниках за видами економічної діяльності за 2006-2009 рр. За попередні роки значення даних показників офіційно не розраховувалось. Дані візьмемо з Держкомстату України. [5]

Отже, з результатів аналізу можна з впевненістю зробити висновок про те, що потреба в кадрах за різними видами діяльності зменшилась, причому у більшості показників більше ніж на половину. Особливо потреба працівників добувної промисловості зменшилась аж на 90 %. Найменше зменшилась потреба в працівниках у сфері фінансової діяльності. Коефіцієнт зменшення становить 2,7 %. В 2009 році кваліфікованих працівників потребують найбільше підприємства переробної промисловості, а також державного управління. Статистичні дані за цими показниками наглядніше розглянемо на рисунку 1.

Отже, з даної діаграми можна побачити, що найменше працівників національної економіки потрібно в готелі та ресторани і в добувну промисловість, що складає всього 1% від загальної потреби у працівниках. А найбільша потреба в працівниках потрібна в переробну промисловість, що складає 18% загальної потреби працівників. За переробною промисловістю

йде сфера державного управління, що складає 17%. Також для підприємств України потрібні працівники, які працюватимуть в секторах: електроенергії, газу та води – 12%; торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів народного вжитку – 12%; охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 9%; діяльності транспорту та зв'язку – 7% та фінансової діяльності – 6%.

Висновки. Отже, для забезпечення попиту на висококваліфікованих конкурентоспроможних спеціалістів українського ринку праці, вищим навчальним закладам слід приділяти велику увагу якості освіти та враховувати рейтинг спеціальностей на світовому та національному ринку праці, а також тенденції розвитку світової економіки. Також потрібно приділити увагу привиттю навичок студентів постійної інтенсивної самоосвіти особистості та зробити її власне способом життя освіченої людини, оскільки маса знань наданих вищою школою в інформаційну епоху швидко втрачають свою актуальність.

ЛІТЕРАТУРА

1. О.В.Босак Фактори конкурентоспроможності вищих навчальних закладів в системі формування економіки знань. Регіональна економіка, 2008 №4.
2. Лазарев А.В., Мохначев С.А. Конкурентоспособность вуза как объект управления. Монография: Пригородные вести, 2003.
3. Стандарт якості ISO 900.
4. http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/68863.doc.htm
5. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 336.76-043.83(100)

СМАГІН В.Л., д.е.н.

м. Київ

ГЕНЕЗИС ЕКОНОМІЧНИХ ЗАСАД ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Анотація. В статті досліджено, яким чином відбувалося становлення елементів фінансового ринку на ранніх етапах формування капіталістичних ринкових систем та його еволюція впродовж багатьох століть. Виділення ключових тенденцій цього генезису дає підстави для адекватної їх адаптації до українських реалій формування сучасних ринкових відносин.

Ключові слова. Еволюція, фінанси, фінансовий ринок, нагромадження капіталу, цінні папери, фондова біржа, фіктивний капітал, фінансовий капітал, кейнсіанство, монетаризм, інституціоналізм.

Аннотация. В статье исследовано, каким образом происходило становление элементов финансового рынка на ранних этапах формирования капиталистических рыночных и его эволюция на протяжении многих веков. Выделение ключевых тенденций этого генезиса дает основания для адекватной их адаптации к украинским реалиям формирования современных рыночных отношений.

Ключевые слова. Эволюция, финансы, финансовый рынок, накопление капитала, ценные бумаги, фондовая биржа, фиктивный капитал, финансовый капитал, кейнсианство, монетаризм, институционализм.

Abstract. The paper investigates how the formation of financial market elements went on in the early stages of capitalist market system and analyzes the evolution of financial market over many centuries. Highlighting the key trends of this genesis gives grounds for their adequate approximation to the Ukrainian context of actual market relations formation.

Keywords: evolution, finance, financial market, capital formation, securities, stock exchange, fictitious capital, financial capital, Keynesianism, monetarism, institutionalism.

Постановка проблеми. Достовірно оцінити значення діяльності фінансового ринку в сучасній економічній системі і забезпечити ефективну реалізацію його потенціалу можливо лише за умови дослідження його еволюції розвитку у взаємозв'язку з історико-економічними процесами розвитку ринкових відносин, що відбулися в Європі та США. Фінансові інструменти фінансового ринку виникли на ранньому етапі промислового капіталізму і потім тривалий час виконували другорядну роль у фінансово-грошових розрахунках і тільки в ХХ ст. вони стали основним інструментом фінансових капіталів в сучасному світі. Таким чином виникає об'єктивна проблема в дослідженні еволюційного шляху розвитку всіх теорій фінансового ринку до сучасних трактувань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тією чи іншою мірою проблемам фінансового ринку, закономірностям його функціонування присвячували свої праці майже всі видатні діячі економічної науки: А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. Кейнс, Ф. Хайєк, М. Фрідмен та інші. Сформульовані ними положення в процесі розвитку економічної теорії уточнювались і поглиблювались вітчизняними вченими: С. Архієреєвим, О. Василюком, В. Гейцем, А. Гриценком, А. Даниленком, В. Корнєєвим, В. Лагутіним, В. Опарніним, В. Шелудьком та інших науковцями.

Викладення основного матеріалу. З метою формування цілісного систематизованого наукового підґрунтя для дослідження фінансового ринку важливо

побачити, які зміни відбувались у теоретичних поглядах на фінансовий ринок та його місце у суспільному відтворенні. Саме аналіз теоретичних положень, що відбивають еволюцію фінансового ринку, має допомогти в розумінні того, як і куди рухатиметься фінансовий ринок у майбутньому.

Теорія фінансового ринку відображає рівень знань, нагромаджений у науці, сутність процесів, що відбуваються у фінансовій сфері. Ця теорія є продуктом історичного розвитку знань про фінанси та фінансові відносини.

Теорія фінансового ринку має в історії економічної думки глибоке коріння. В її становлення та розвиток зробили вагомий внесок чимало видатних економістів, які обґрунтували значення фінансового ринку для розуміння закономірностей функціонування економічних систем.

Прийнято вважати, що історія фінансового ринку починається зі створення в 1602 р. фондової біржі в Амстердамі. Однак очевидно, що біржова торгівля, як організована форма, могла виникнути лише в результаті тривалого розвитку самого ринку і безпосередньо товару, що торгується в ньому. Дійсно, елементи фондового ринку можна віднайти задовго до створення біржі; зокрема, частками державних позик торгували ще близько 1328 р. у таких містах-державках як Венеція, Флоренція і Генуя, де діяв також активний ринок розписок та платіжних зобов'язань банків [1, с. 54].

Офіційним роком народження фондової біржі вважається 1592р., коли в Антверпені був вперше обнародований список цін на папери, що продавалися тут на біржі [2, с. 100]. Окрім торгівлі іншими товарами, там вперше почали здійснювати операції, пов'язані з розміщенням державних позик. Лише слідом за Антверпеном котування майже всіх тогочасних цінних паперів почали здійснювати в Нідерландському порту Амстердамі, де справді було створено одну з перших фондових бірж. Суттєво новим в Амстердамі були обсяги та публічність торгів, ліквідність виставлених на торги цінних паперів, а також свобода здійснення спекулятивних угод [3, с. 76]. Однак все це не постало відразу, а поступово склалося як результат розвитку первинних зародкових елементів фінансового ринку.

В кінці XVIII – початку XIX ст. роль фондової біржі в капіталістичній економіці значно зростає, оскільки досяг певного ступеня процес первісного накопичення капіталу. Фондовий ринок не тільки став наслідком еволюції економіки, а й помітно вплинув на цей розвиток, оптимізуючи господарські структури. Деякі автори вважають, що промислова революція стала можливою завдяки тому, що раніше відбулася фінансова, завдяки якій відбулося становлення банківської системи і ринку цінних паперів.

Однак саме XX ст. стало періодом найгрунтовнішого розроблення теоретичних засад функціонування фінансового ринку. Починаючи з XX ст. економічна наука приділяла значну увагу вивченню природи фінансового ринку та механізму його функціонування, місця й ролі в економічній системі, аналізу впливу фінансового ринку на розвиток процесу суспільного відтворення. Найбільший інтерес викликала проблема залежності розвитку економіки від нагромадження капіталу, динаміки ринку капіталу та фінансових активів.

Саме дослідженню фінансового ринку значну увагу в першу чергу приділяли представники класичної політичної економії. А. Сміт виокремив як основний фактор економічного прогресу суспільства нагромадження капіталу. Він довів, що нагромадження – ключ до багатства нації. Нагромадження неминуче вело до формування ринку, на якому заощадження повинні перетворюватися в промисловий капітал. В економіці при цьому формується механізм оптимального розподілу капіталовкладень [4, с. 50]. Першим з класиків економічної науки до питань використання можливостей фінансового ринку для розв'язання макроекономічних завдань звернувся Д. Рікардо (як відомо, він сам був одним з найбільших дилерів на ринку цінних паперів в Англії). Д. Рікардо розробив теоретичну модель, що описувала процес вирівнювання норми прибутку в економіці завдяки міжгалузевому переливу капіталу. Він одним з перших економістів вказав на зростання ролі й значення позикового капіталу в розвитку капіталізму в період промислового піднесення. Приділяючи важливу роль проблемам оподаткування,

Д. Рікардо стверджував, що завданням податкової політики є заохочення "прагнення до нагромадження".

Друга половина XIX ст. є періодом запровадження нових для того часу технологій, що супроводжувалися радикальними змінами в організації та структурі виробництва, розподілом доходів, принципами корпоративного управління. Це був час активного розвитку національних фінансових ринків, зростання міжнародного руху капіталів і формування світового фінансового ринку. Цьому процесу сприяли політичні й економічні умови. Перехід країн до золотомонетного стандарту означав установа фіксованих золотих паритетів національних валют за відсутності будь-яких обмежень у галузі переміщення капіталу.

Система обігу цінних паперів емітентів одних країн на фінансових ринках інших країн була в той час звичайною практикою. Англійські банки відкривали свої відділення в США і працювали на американському фінансовому ринку. Аналогічно діяли американські фінансові компанії в Англії, включаючи європейський фінансовий ринок у цілому. Зростаюча інтеграція дозволяла розміщувати цінні папери на кількох фінансових ринках одночасно.

Для ефективного фінансування фінансових ринків були створені сприятливі комунікаційні умови. Був установлений прямий зв'язок через перший трансатлантичний кабель між Європою й Америкою, що дозволило здійснити прямий зв'язок між фінансовими ринками США та Європи. Завдяки конкуренції між біржовим та позабіржовим ринками удосконалювалась інфраструктура фінансових ринків.

Підвищення ролі акцій, поява корпоративних облігацій і зростання в цілому ролі фінансового ринку в економічному розвитку сприяло виникненню наукового інтересу безпосередньо до дослідження фінансового ринку. У цей час учені-дослідники почали більш активно розробляти теоретичні аспекти розвитку фінансового ринку і корпорацій, переключившись із загальних проблем до більш конкретних питань.

Важливим результатом, який поділяли представники різних наукових шкіл, був висновок про те, що в процесі становлення корпоративної економіки функції управління в акціонерному товаристві відокремлені від власності на капітал. Теоретичні дослідження функціонування фінансового ринку велось різними школами економічної науки, серед яких необхідно виділити класичну школу маржиналістів та історичну школу.

Синтезував основні досягнення цих шкіл основоположник неокласичної теорії видатний англійський економіст А. Маршалл. Він обґрунтував сутність відсотка на капітал як винагороди за втрати, з якими пов'язане очікування матеріальних ресурсів. При цьому нагромадження багатства розглядалось як результат його очікування [5, с. 311]. Чимало його положень були покладені в основу нових напрямів економічної науки, що безпосередньо стосувалися проблематики фінансів і фінансового ринку.

За А. Маршаллом, увесь капіталістичний світ можна розглядати як єдиний ринок для багатьох видів цінних паперів. Цей ринок добре організовується, а фондова біржа стає зразком для формування всіх інших ринків. А. Маршалл приділяв значну увагу вивченню акціонерних відносин і високо оцінював здатність акціонерного капіталу утворювати великі промислові підприємства, підкреслював значення їхньої гнучкості, навіть якщо розміри акціонерного підприємства ставали вельми значними [6, с. 7]. А. Маршалл помітив, що особливі риси акціонерної форми капіталу роблять значущими її переваги в багатьох сферах господарської діяльності [7, с. 22–23].

Неабияку увагу дослідженню позикового капіталу, фондового ринку, руху цінних паперів і природи позикового відсотка у третьому томі “Капіталу” приділив К. Маркс. Він визначив джерело виникнення позикового відсотка (процес виробництва), розглянув дивіденд як перетворену форму додаткової вартості, тобто, у кінцевому підсумку, як різновид вторинних доходів.

Важливим є Марксове розуміння сутності фіктивного капіталу за яким ця категорія є капіталом, представленим цінними паперами. Крім того, він показав відмінність між фіктивним і дійсним капіталом. Якщо дійсний капітал вкладається у виробництво, то цінні папери слугують титулами власності, що представляють цей капітал. Однак цей капітал не існує подвійно – один раз як капітальна вартість титулу власності, акцій і другий – як капітал, що справді вкладений або має бути вкладений у підприємства. Капітал лише тільки в цій останній формі, і акція є тільки титулом власності [8, с. 9]. Проте К. Маркс ніколи принципово не заперечував важливої ролі цінних паперів і фінансового ринку в капіталістичній економіці.

Початок ХХ ст. позначився важливими змінами на фінансових ринках розвинених країн, що було відображено у працях економістів того часу. Мабуть, найбільш значущими в цьому плані стали праці А. Маршалла “Принципи економічної науки” та Р. Гільфердінга “Фінансовий капітал”. Методологічною базою теорії фінансового ринку на рубежі ХІХ–ХХ ст. стала неокласична концепція ефективної економіки й ринкової рівноваги Ф. Еджуорта і В. Парето [9, с. 542–543].

У дореволюційний період (до 1917 р.), а також у часи непу в 1920-х рр. в Україні існував повноцінний фінансовий ринок. Теорію його функціонування, особливо акціонерного підприємництва, досліджували на межі ХІХ–ХХ ст. відомі українські економісти М. Х. Бунге, І. Тарасов, М. І. Туган-Барановський [10, с. 686–689].

Вкрай важливим етапом еволюції теоретичного аналізу фінансового ринку стала кейнсіанська теорія загальної рівноваги як реакції на пояснення причин економічної кризи. Основоположником теорії фінансового ринку у ХХ ст., безумовно, слід вважати видатного англійського економіста Дж. М. Кейнса. Теорія Дж. Кейнса знаменувала принципово новий підхід до

питання про роль і місце фінансів у процесі суспільного відтворення й означала розрив з колишніми класичними теоріями капіталу К. Вікселля та І. Фішера про значення фінансів. Виникнувши під впливом економічної кризи 1929–1933 рр., теорія Дж. Кейнса визнавала неможливість автоматичного досягнення рівноважного стану економіки внаслідок високої міри невизначеності фінансово-економічної системи. Нагадаємо, що сама Велика депресія почалась із краху фондового ринку. “Найбільш значними пороками економічного суспільства, в якому ми живемо, є його нездатність забезпечити повну зайнятість, а також його довільний і несправедливий розподіл багатства і доходів” [11, с. 220], – зазначав Дж. Кейнс. У цих умовах досягнення макроекономічної стабільності покладалось на державу, якій пропонувалося впливати на три ключові макроекономічні змінні: схильність до споживання, граничну ефективність капіталу і норму відсотка. Дж. Кейнс вслід за Д. Рікардо, К. Марксом і А. Маршаллом вважав, що нагромадження капіталу рано чи пізно приведе його граничну ефективність до нуля [12]. Дж. Кейнс писав про тенденцію до перевищення над можливостями їх прибуткового інвестування.

Дж. Кейнс велику увагу приділив проблемі ліквідності фінансового ринку. Так, він критикував спекулятивно організований, на його думку, ринок на Нью-Йоркській фондовій біржі, протиставляючи його більш підприємницькому ринку на Лондонській фондовій біржі. Дж. Кейнс вважав, що більш високі бар’єри входження і, відповідно, більш низька ліквідність перешкоджають перетворенню лондонського ринку на спекулятивний.

Опонентом кейнсіанської економічної концепції традиційно була неокласична теорія. Видатний австрійський економіст Ф. А. Хайєк відновив принцип захисту свободи підприємництва, забезпечення приватної ініціативи та конкуренції, найбільш повного використання ринкових сил у розвитку економіки. На цій основі сформувалося положення про те, що фінансовий ринок може ефективно функціонувати лише за свого підпорядкування інтересам інвесторів.

У напрямі протистояння кейнсіанській теорії розвивалась і теорія монетаризму, так звана чиказька школа М. Фрідмана, яка є принциповим супротивником державного втручання в економіку, розглядаючи його як загрозу ринку. В основі монетаризму лежить постулат, що гроші є головною сферою, що визначає розвиток суспільного виробництва. Слід зазначити, що монетаристські рецепти в чистому вигляді зазвичай рекомендуються лише для країн, що розвиваються. Країни зі стабільною економікою гнучко поєднують державне регулювання з ринковими механізмами на основі фінансового стимулювання виробництва. М. Фрідман послідовно обстоював ідею про виняткове значення стійкості грошей для нормального функціонування економіки. Відхилення від цього правила означає розлад усіх ринкових механізмів [13, с. 23–25].

Монетаристи бачать головну причину кризових явищ в економіці в інфляції, що, своєю чергою, є наслідком надмірної грошової емісії. Звідси випливає потреба у двох принципових заходах: 1) обов'язковому збалансуванню бюджету; 2) стримуванню зростання грошової маси. Досвід багатьох країн наприкінці ХХ ст. спростував цілу низку монетаристських догм і свідчив про неможливість надмірного відособлення фінансового ринку від реальної економіки.

Макроекономічна політика на основі кейнсіанської теорії альтернативна монетаризму не як метод боротьби з інфляцією, а як метод стимулювання економічного зростання та зайнятості в умовах помірної (контрольованої) інфляції. Можливості уряду, що провадить політику на основі монетаристської теорії, щодо забезпечення макроекономічної стабілізації більш значущі там, де інфляція досягла високого рівня.

Важливе місце в теорії фінансового ринку кінця ХХ ст. посідає q-теорія інвестування Дж. Тобіна [14, с. 56–61]. Дж. Тобін, один з представників посткейнсіанства, вважав, що класичну теорему А. Сміта про "невидиму руку ринку" як основний регулятор економіки слід спрямувати в більш конструктивне русло [15, с. 44]. Згідно з його q-теорією, інвестиційні витрати фірми залежать від співвідношення її ринкової вартості на фондовому ринку стосовно відновлюваної вартості капіталу фірми. Коли q високе, то вартість капітального обладнання дешевша, ніж ринкова вартість фірми. Тоді компанії, які залучають капітал через випуск акцій, можуть придбавати більше інвестиційних товарів. Отже, зростання курсової вартості акцій полегшує фірмам фінансування інвестиційних проектів, оскільки збільшується співвідношення вартості фірми на фондовому ринку порівняно з вартістю купівлі її капіталу на ринку продукції. Як наслідок – інвестиційні витрати фірми зростають, що приводить до розширення реального обсягу виробництва, тож q-теорія має важливе значення як засіб вимірювання стимулів до здійснення інвестицій. На жаль, дія q-теорії інвестування Дж. Тобіна в Україні майже не виявляється внаслідок занадто низької капіталізації вітчизняного фінансового ринку й малого обсягу корпоративних акцій та облігацій.

Зауважимо, що для неокласичних моделей характерні спрощені уявлення, згідно з якими взаємодія економічних агентів здійснюється без витрат і перешкод. Вони абстрагувались від особливостей інституційного середовища, припускаючи, що трансакційні витрати є нульовими, що права власності чітко розмежовані і надійно захищені, а угоди, що укладаються, є повними (тобто враховують будь-які, наскільки завгодно віддалені події) і підлягають безперечному виконанню.

Неоінституціоналізм відмовляється від такого спрощеного підходу, підкреслюючи, що в реальній дійсності трансакційні витрати завжди позитивні, що права власності ніколи не бувають повністю визначені і абсолютно надійно захищені, що будь-які кон-

тракти є неповними, а їх учасники схильні до порушення взятих на себе зобов'язань.

У межах теорії інституціоналізму розвиваються також і так звані *поведінкові фінанси* (behavioural finance), в яких аналізуються соціокультурні стандарти інвесторів, їхня психологія та особливості прийняття інвестиційних рішень. У біхевіористських концепціях (Д. Драйзер, Дж. Кінг та інші) поведінка акціонерів є вирішальною. При цьому акції та облігації розглядаються як прості товари, адже споживачі підходять до купівлі цінних паперів так само, як і до придбання інших товарів [16, с. 224].

Особливостям обігу капіталу на фінансовому ринку присвячені дослідження Г. Марковіца та У. Шарпа. В їхніх працях відображені закономірності поведінки інвесторів на фінансовому ринку, їхнє прагнення забезпечувати рівновагу у своєму інвестиційному виборі за оптимізації залежності між ризиком і прибутковістю різних фінансових активів. Це обумовлює потребу першочергового аналізу співвідношення розміру доходу від інвестицій і рівня ризику, пошуку можливостей дальшої максимізації оцінки доходів способом оптимізації портфеля фінансових активів на основі використання різних стратегій інвестування. Американський економіст Г. Марковіц зробив видатний внесок у теорію фінансових ризиків. У своїй праці 1952 р. він сформулював теорію оптимального портфеля, або портфельну теорію [17, 77–91]. Ця теорія розв'язала проблему вибору інвесторами портфеля фінансових активів, який максимізує очікувану прибутковість за деякого прийняттого для інвесторів рівня ризику. За розроблення цієї теорії в 1990 р. Г. Марковіцу було присуджено Нобелівську премію з економіки.

У теорії оптимального портфеля вперше було введене визначення ризику через дисперсію, тобто ризик визначався як ступінь можливих відхилень від очікуваного (середнього) значення. Завдяки цьому положенню портфельні менеджери дістали можливість на практиці кількісно порівнювати портфелі фінансових активів з різною мірою ризику. Відповідно, з'явилася можливість визначити оптимальний портфель як портфель фінансових активів з оптимальним співвідношенням їх прибутковості та ризику. Був сформульований критерій оптимізації портфеля фінансових активів за допомогою їх диверсифікації. Робота з різними ризиками на фінансовому ринку одержала своє теоретичне обґрунтування. Портфельна теорія функціонування фінансового ринку заклала необхідні теоретичні підвалини для діяльності інститутів колективного інвестування. Через наявність різних фінансових інструментів у портфелі колективних інвесторів реалізується принцип диверсифікації портфеля фінансових активів.

Праці Г. Марковіца значною мірою вплинули на дальший розвиток теорії фінансового ринку. На основі його ідей було розроблено модель оцінки капітальних активів (Capital Asset Pricing Model – CAPM),

яка є нині основною моделлю неокласичної теорії фінансового ринку. Американський економіст У. Шарп наприкінці 1960-х – на початку 1970-х рр. сформулював на цій основі теорію ринку капіталу, за що здобув також у 1990 р. Нобелівську премію з економіки. Ця теорія дала змогу більш чітко сформулювати поняття справедливої ринкової ціни фінансових активів, у результаті чого вона виявилася необхідною для перевірки рекомендацій інвестиційних аналітиків. Теорія ринку капіталів сприяла більш глибокому осмисленню природи ризиків на фінансовому ринку. Перші праці у сфері ризиків і доходу, що з’явилися на початку ХХ ст., мали переважно технічний характер. Вони ілюстрували залежність між ризиком і доходом і способи зниження ризику, але не давали відповіді на питання про природу цих взаємозв’язків.

Сучасна теорія фінансових ризиків, яка значною мірою спирається на праці американського економіста та математика К. Эрроу, а також французького економіста Ж. Дебре, внесла істотні уточнення в розуміння ризику стосовно специфіки фінансового ринку.

К. Эрроу запровадив поняття повного й неповного фінансових ринків, для яких управління ризиком істотно різниться. Поняття повного ринку допускає такий набір фінансових активів, який дає інвесторові можливість за реалізації будь-якої випадкової події одержувати гарантований дохід, тобто повнота ринку припускає наявність широкого спектра інструментів управління ризиком. Іншими словами, повнота ринку дає змогу перетворювати невизначеність у ризик. Між цими двома поняттями існує принципова розбіжність: невизначеність не дає інвесторам можливості передбачати результати своєї діяльності, ризик же дає змогу оцінювати результати, а отже, здійснювати роботу з ризиками та управляти ними. Неповний фінансовий ринок, до якого належить і український, теоретично припускає брак інструментів страхування ризику. Кількість таких інструментів на практиці є недостатньою для врахування всіх факторів невизначеності.

Слід підкреслити важливість інформаційного аспекту концепції ефективного фінансового ринку, початок якої поклали Ю. Фама і Дж. Стіглер [18, р. 91–96]. Поняття асиметрії інформації вперше запровадив в 1970 р. американський економіст Дж. Ейкерлоф, який досліджував вплив асиметрії інформації на ринок і ринкову поведінку продавців і покупців [19, р. 448–500]. Асиметрична інформація є різновидом неповної інформації. У цьому разі інформація нерівномірно розподілена між учасниками ринку (продавцями, покупцями), різні суб’єкти ринку мають різні обсяги інформації про ті самі ринкові явища.

Імпульсом до дослідження питання про необхідність захисту інтересів інвесторів як обов’язкової умови ефективного функціонування фінансового ринку стала праця Ф. Модільяні і М. Міллера “Вартість капіталу, фінанси корпорацій і теорія інвестицій”, яка

побачила світ у 1958 р. Розроблена в межах цієї праці теорема Модільяні–Міллера (теорема ММ) стверджувала, що ринкова вартість компанії не залежить від структури її капіталу і є відображенням лише майбутніх доходів компанії [20, с. 36–85]. Ця теорема лягла в основу теорії фірми, що розглядала підприємство як сукупність інвестиційних проектів, а випущені цим підприємством акції й облігації – як вимоги до майбутніх фінансових потоків підприємства. Фінансові активи при цьому опосередковують рух грошових коштів, даючи змогу співвідношенню попиту та пропонування оптимізувати процес установалення цін.

Теорема Модільяні–Міллера ініціювала велике коло досліджень у сфері фінансової теорії щодо вивчення механізму дії сучасного фінансового ринку.

У західних економічних концепціях важливе значення надається теорії корпоративних фінансів (Ю. Фама, Б. Брейлі, С. Майєрс та інші). Зазначимо в цьому зв’язку концепцію ефективного фондового ринку, розроблену професором Чиказького університету Ю. Фама на початку 1970-х років. На його думку, ідеальним типом фондового ринку є той, де ціни забезпечують достовірну інформацію для розподілу фінансових ресурсів. Інакше кажучи, ринок, на якому фірми приймають рішення про вкладення капіталу у виробництво й де інвестори роблять вибір щодо вигідності інвестицій у фінансові активи різних емітентів, має враховувати всю доступну інформацію про ціни цих активів [21, р. 3–25].

Тож згадані дослідження в другій половині ХХ ст., по суті, започаткували перетворення теорії фінансового ринку в самостійний науковий напрям загальної економічної теорії.

Висновок. Таким чином, теоретичні концепції фінансового ринку відбивають рівень знань, нагромаджений у науці, сутність процесів, що відбуваються у фінансовій сфері. Ці теорії є продуктом історичного розвитку знань про фінансові відносини. Теорія фінансового ринку має в історії економічної думки глибоке коріння. У її становленні та розвитку зробили вагомий внесок чимало видатних економістів, які обґрунтували значення фінансового ринку для розуміння закономірностей функціонування економічних систем. Найбільш повно і ґрунтовно роль фінансового ринку в суспільному відтворенні була досліджена у ХХ ст.

ЛІТЕРАТУРА

1. Туктаров Ю. Эволюция инструментов фондового рынка / Ю. Туктаров // Рынок ценных бумаг. – 2004. – №15. – С.53–56.
2. Черников Г.П. Фондовая биржа: Международный опыт / Г.П. Черников – М.: Международные отношения, 1991. – 192с.
3. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV–XVIII ст. У 3-х т. / Ф Бродель – К.: Основи, 1997. – Т.2. Ігри обміну. – 585с.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.

5. Маршалл, Альфред. Принципы политической экономики / А. Маршалл; Ред. С. М. Никитин : [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1983. – Ч. 1. – 415 с.
6. Маршалл, Альфред. Принципы политической экономики / А. Маршалл; Ред. С. М. Никитин : [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1984. – Ч. 2. – 310 с.
7. Маршалл, Альфред. Принципы политической экономики / А. Маршалл; Ред. С. М. Никитин : [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1984. – Ч. 3. – 351 с.
8. Маркс К. Твори/К. Маркс, Ф. Енгельс. Т.25, Ч.2: "Капітал", т.3. – 1965. – 511 с.
9. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело Лтд, 1994. – 720 с.
10. Історія економічних учень / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.
11. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости / Дж. М. Кейнс // Вопросы экономики. – 1997. – № 5. – С. 102-113.
12. Meltzer A. Keynes Monetary Theory: A Different Interpretation / A. Meltzer. – Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
13. Фридмен, Милтон. Если бы деньги заговорили. : пер. с англ. / М. Фридмен; ред. М. К. Бункина. – М. : Дело, 1998. – 160 с.
14. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія: Економічна нобелологія: навч. посіб. / М. В. Довбенко. – К. : Академія, 2005. – 335 с.
15. Тобин Дж. Теорема о "невидимой руке" должна быть модифицирована / Дж. Тобин // Рос. экон. журн. – 2002. – № 3. – С. 44-49.
16. Мусатов В. Т. США : биржа и экономика / В. Т. Мусатов; отв. Ред. Ю. И. Бобраков. – М. : Наука, 1985. – 224 с.
17. Markowitz H. Portfolio Selection / H. Markowitz // Journal of Finance. – 1952. – March.
18. Arrow K. The Role of Securities in the Optimal Allocation of Risk-bearing / K. Arrow // Review of Economic Studies. – 1964. – Vol. 29.
19. Akerlof G. The Market for Lemons: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism / G. Akerlof // Quarterly Journal of Economics. – 1970. – Vol. 84.
20. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? / Ф. Модильяни, М. Миллер. – М. : Дело, 2001. – 272 с.
21. Fama E. Dividend Yields and Expected Stocks Returns / E. Fama, K. French // Journal of Financial Economics. – 1988. – Vol. 22. – P. 3-25.

УДК 330.341

ТИЩЕНКО О.М., д. е. н.,

м.Харків

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Анотація. Розглянуто інституціонально-мережевий (кластерний) підхід організації промисловості. На прикладі Харківського регіону показані окремі аспекти діагностики й формування інноваційних кластерів.

Ключові слова: інноваційний кластер, структура, діагностика, формування.

Аннотация. Рассмотрен институционально-сетевой (кластерный) подход организации промышленности. На примере Харьковского региона показанные отдельные аспекты диагностики и формирования инновационных кластеров.

Ключевые слова: инновационный кластер, структура, диагностика, формирование.

Abstract. The article considers the institutional-network (cluster) approach to the organization of industries. Some aspects of diagnostics and formation of innovative clusters are shown in terms of Kharkov region.

Keywords: innovative cluster, structure, diagnostics, formation.

Вступ. Ефективність національної економіки, використання її ресурсних можливостей багато в чому залежать від регіонального розвитку. В економічній теорії існує кілька фундаментальних підходів до вивчення організації промисловості: секторальний, секторальних ринків і інституціонально-мережевий. Як показує світова практика, найбільш потужним інструментом стимулювання регіональної економіки, засобом досягнення цілей промислової політики, включаючи структурні зміни, інноваційність, і як слідство, підвищення конкурентоспроможності, є кластерний, або інституціонально-мережевий підхід [6], що став винятково популярним в останнє десятиліття ХХ ст.

Постановка проблеми. По своїй сутності кластер є мережевою структурою, формованою на основі кооперації підприємств і організацій у процесі створення певного продукту. Із цих позицій кластер – нова форма організації – гетерархія, що не є ні ринковою, ні ієрархічною, і характеризується організаційною гетерогенністю. Взаємодії в ній відбуваються на основі відносин взаємозалежності. Об'єднання учасників у рамках такої організації в кластер являє собою мережу, що функціонує на основі інституціонального механізму координації. Її формування припускає стійкі зв'язки між учасниками в силу географічної близькості або наявності інститутів, взаємодія з якими лише почасти регулюється

ринком. Аналіз механізмів координації й форм мереж дозволяє затверджувати, що вони сьогодні є ключовим об’єктом економічних досліджень і фундаментом розвитку організаційних форм промисловості [3].

Аналіз публікацій. Широке коло питань, пов’язаних з дослідженнями діагностики й формування кластерних структур у різних країнах миру і їхнього впливу на становлення транзитивної економіки, відбито в роботах наступних учених-економістів: Ю. Громико, Д.Евтюхіна, С. Єгорова, А. Міграняна, В. Пономаренка, М. Кизима, М. Портера [2-5,7,8] й ін. Незважаючи на значні наукові результати, отримані перерахованими вище й ін. ученими, слід зазначити, що питання формування кластерних структур досліджені недостатньо, особливо в контексті взаємодії державних програм розвитку економіки й діяльності кластерів на регіональному рівні.

Метою статті є дослідження можливостей діагностики та формування інноваційних кластерних структур на регіональному рівні.

Впровадження основного матеріалу. Існують різні підходи до виділення факторів конкурентоздатності кластерів, хоча всі вони ґрунтуються на моделі М.Портера “Даймонд” з певними доповненнями. Як відомо, модель М.Портера розкриває особливості (детермінанти) країни, що формують конкурентне оточення підприємств, компоненти якої, перебуваючи у взаємодії, створюють ефект цілісності, тобто підсилюють або послаблюють потенційний рівень конкурентної переваги підприємств цієї країни. Чотири з факторів (відповідно складу ромба) мають секторальний характер, а групи “випадок” і “уряд” виступають як зовнішні щодо області обставин, які можуть підсилювати або послаблювати конкурентну перевагу країни [8].

О. Градов [12], з огляду на особливості розвитку ринкової економіки країн СНД, додав до чотирьох основних детермінантів М. Портера двох додаткових (випадок і уряд) фактор приватизації, підкреслюючи непередбачені дії уряду щодо національних товаровиробників. Фінські економісти додають у модель “Даймонд” блок “міжнародна ділова активність” (International business activity) як зовнішня сила, що

враховує глобальні економічні процеси. Активність (або конкурентоспроможність) поділена ними на *очевидну* й *потенційну*. Індикаторами *очевидної міжнародної конкурентоздатності* кінцевої продукції кластерів служать: перевага частки продукції даної галузі на світовому ринку над сумарною часткою країни в загальній світовій торгівлі; перевищення галузевого експорту над імпортом. *Потенційна конкурентоздатність* фіксується у випадку, якщо темпи росту обсягів продажів, прибутку й інвестицій, а також рівень продуктивності праці в даному секторі вище середньотраслевих у світі. Зміст додаткового фактору проявляється в класифікації кластерних структур (КС) по *ступені зрілості*, складеної за матеріалами інституту дослідження економіки Фінляндії [10]. З погляду формування промислової політики, стійкі й потенційні кластери в цій класифікації становлять найбільший інтерес (табл.1).

Завдяки кооперації й конкуренції як основним принципам функціонування кластерних мереж, забезпечується взаємодоповнюваність між секторами, розвиток технологій, поширення інформації.

Для стратегічного управління підприємствами нові зв’язки виявляються вирішальними у визначенні напрямків впровадження інновацій, підвищенні результативності праці, скороченні витрат і як підсумок, у конкурентній боротьбі. Кластери варіюються за своїми розмірами, широтою охоплення, рівнем розвитку залежно від секторів. Їхня природа дозволяє змінювати межі в міру появи нових компаній і виробничих секторів, зі зміною умов ведення бізнесу. На думку М.Портера, кластери однаково ефективні як у великомасштабній, так і в малій економіці. М. Портер підкреслює, що кластер представляє форму промислових мереж, характерну частотою й силою взаємодії підприємств, у результаті чого виникає додатковий “суспільний капітал”, що полегшує доступ до ресурсів. Сутність кластера – це розвиток ефективних комунікацій. Процес його формування носить евристичний характер, тобто проходить по узагальненому алгоритмі пошуку технічних рішень, які в подальшому приведуть до появи й розвитку ефективної висококонкурентної мережної структури.

Таблиця 1

Типи кластерів по ступені зрілості

Тип кластера	Характеристика кластера
Сильний	Гарна збалансованість розвитку як основних, так і зв'язаних виробництв і спеціалізованого сервісу, висока внутрішня конкуренція, науково-дослідний і інноваційний потенціал світового рівня, інтенсивне внутрикластерне взаємодія в рамках спільних проектів і роботи міжгалузевих організацій
Стійкий	Позитивна динаміка становлення всіх елементів кластера й внутрикластерної взаємодії, однак недостатній рівень розвитку для одержання впевнених вигід від агломерації
Потенціальний	Нерівномірний розвиток структури кластера й слабкість окремих елементів моделі "Даймонд". Однак при цьому існують виражені конкурентні переваги й фундаментальні фактори, що сприяють подальшому розвитку
Латентний	У цілому досить далекий від повноцінної кластерної структури й процеси її формування відбуваються досить повільно. Такий кластер є об'єктом уваги дослідників і державних органів, але не розглядається як рушійна сила економічного зростання в країні

На основі інституціональних особливостей організації промислових кластерів у різних країнах виділяють моделі, що представляють собою сполучення 6-ти ключових характеристик кластера: рівень конкуренції, наявність фірм-лідерів, розвиток малого бізнесу, інновації, інтернаціоналізація, присутність прямих закордонних інвестицій (ПЗІ). Це: *а – італійська* модель (промисловий кластер складається з великої кількості малих фірм); *б – японська* (існує фірма-лідер, що володіє високим масштабом виробництва й інтегрує велику кількість постачальників); *в – фінська* (з високим рівнем інтернаціоналізації бізнесу й інновацій); *г – північноамериканська* (основним фактором розвитку кластера є високий рівень конкуренції); *д – індійсько-китайська* (основну роль грають ПЗІ й дешеві ресурси); *е – пострадянська* (ринкові відносини й конкуренція мінімальні, виробництво сконцентроване на великих підприємствах) [10].

Застосованість моделей промислових кластерів визначається характеристиками країни й специфікою окремих регіонів: на нинішньому рівні розвитку економіки в Україні застосовна "індійсько-китайська модель", що дозволяє використовувати дешеві ресурси. Однак необхідною умовою цієї моделі є залучення ПЗІ для освоєння передових технологій і виходу на світові ринки. Можливість використання "італійської моделі" залежить від розвитку малого бізнесу й ефективності муніципального управління. Для окремих регіонів України, у рамках використання потенціалу науки для створення інноваційної продукції, застосовні "фінська" і "японська" моделі.

Особлива увага приділяється пошуку критеріїв, за якими можна діагностувати наявність кластерів в економічному середовищі (табл.2) [4,6]:

Основні принципи побудови кластера (табл.3).

Таким чином, основні сутнісні фактори, що характеризують промислові кластери: територіальна локалізація; економічне й процесне об'єднання; динамічність і гнучкість; існування лідируючої компанії (ядра) або інтегруючого продукту; вплив на малий і середній бізнес; інноваційна орієнтованість. Сутність

кластерів ще й у тім, що вони дозволяють бізнесу й регіону розвиватися не по інерції, а використовуючи для свого розвитку можливості інших учасників кластера, створюючи довгострокову стратегію розвитку підприємств.

Кластери формуються тільки там, де всі необхідні фактори, ресурси й компетенції зосереджуються, досягають певного масштабу й здобувають ключову роль в економічній сфері з вирішальною й стійкою конкурентною перевагою над іншими регіонами. Коли ключові компетенції вхідних у кластер підприємств і організацій досягають високого рівня, то стійкий розподіл обов'язків і роботи усередині кластера дозволяє нарощувати його загальну конкурентоздатність за рахунок взаємодоповнюваності й взаємної підтримки. Існує мережна концепція "промислового комплексу" В. Руйгрома й Р. Ван Тульдера [7]. Говорячи про індустріальні комплекси, автори визначають їх як "специфічний тип мережі" або "переговорну конфігурацію (bargaining configuration)", що складається із груп агентів навколо ядра, залучених у виробництво й просування певного продукту. Внутрішні норми й правила кластера, становлять стійкі рамки (зразки взаємодії). Групи агентів такі:

- 1) фокальне підприємство ("коренева фірма");
- 2) фірми-постачальники, у тому числі постачальники послуг;
- 3) збутові об'єднання й торговельні компанії;
- 4) представництва трудящих/профспілки;
- 5) вкладники капіталів;
- 6) політичні інститути й місцеві адміністрації.

Як показує світова практика, високу конкурентоздатність і стабільний економічний ріст забезпечує фактор інноваційних технологій. Сучасні конкурентні переваги повною мірою забезпечуються інноваціями у технологіях виробництва, в управлінні, просуванні товарів тощо. Особливу форму організації виробництва, що забезпечує симбіоз таких конкурентних переваг, являють собою *науково-інноваційні (або інноваційні) кластери*, представлені в класифікації кластерів по пріоритетних аспектах розвитку [8] (табл. 4).

Таблиця 2

Критерії діагностування кластерів

№	Зміст критерію
1	чітко визначаються границі (регіон) розташування кластера
2	виділяється кінцева продуктова група
3	частка кластера на ринку відповідної продукції перевищує середню частку валового регіонального продукту (ВРП) на цьому ринку
4	темپ приросту продукції кластера вище за середнє темпу приросту ВРП
5	конкурентоспроможність кластера не уступає відповідним секторам економіки інших країн і регіонів
6	до складу кластера входять підприємства підтримуючих галузей
7	в учасників кластера загальні погрози й можливості
8	між підприємствами кластера розвиваються інформаційні й маркетингові зв'язки на основі сучасних технологій, у рамках міжрегіональної економічної інтеграції формуються відсутні ланки ланцюжка створення вартості
9	у системі існують загальні стандарти виробництва й управління, активно розвиваються кластерні бренди

Таблиця 3

Основні принципи побудови кластера

Принципи	Зміст принципів
Самоорганізація	1. Історичні передумови розвитку кластера 2. Структурна й функціональна спільність підприємств кластера 3. Посилення взаємозв'язків підприємств у кластері 4. Створення умов для розвитку й формування кластера
Внутрикластерна кооперація й управління	1. Конкуренція між підприємствами 2. Кооперація при виході на зовнішній ринок 3. Ефективність і розвиток власної господарської діяльності 4. Стимулювання інноваційних процесів
Взаємозв'язок, заснований на загальних економічних інтересах	1. Залежність учасників від успіху один одного 2. Підвищення рівня інноваційності бізнесу 3. Збереження автономності й згуртованості учасників кластера 4. Координація, дозвіл спірних питань і прийняття рішень, налагодження зовнішніх зв'язків
Корпоративність	1. Культура спілкування між учасниками, присутність клімату довіри 2. Взаємність і добросусідство, єдина система цінностей, зразків поведінки, способів оцінки результатів, взаємоконтроль у дозволі конфліктних ситуацій 3. Можливість обміну інформацією, досвідом, спільного навчання 4. Спрощення структури взаємодії, зниження витрат 5. Виконання зобов'язань перед партнерами, репутація підприємств і всього кластера в цілому
Довгострокове співробітництво	1. Підтримка взаємин 2. Регулярні, довгострокові гарантовані поставки і якість послуг 3. Доступ до інформації, ресурсам, інформованість учасників 4. Взаємодія для досягнення й підтримки конкурентних переваг
Часткове лідерство	1. Присутність «центра» притягання (структуроутворюючі підприємства-лідери) 2. Домінуючий фактор - концентрація навколо великих лідируючих виробничих підприємств і наукових центрів 3. Прояв активності «центра» і притягання «периферійних» підприємств
Динамічність (гнучкість)	1. Постійний «рух» кластера - безперервні процеси формування, розвитку й розпаду. 2. Адаптація до постійно мінливих вимог ринкового середовища 3. Поява нових виробництв, розширення асортиментів продукції 4. Підвищення рівня інноваційності виробництва
Комплексність використання ресурсів	1. Об'єднання учасників у рамках єдиного нерозривного технологічного ланцюжка, інтеграційний і технологічний взаємозв'язок, єдиний технологічний підхід, стандарти 2. Послідовність виробництва продукції, учасники - постачальники й споживачі послуг один одного 3. Орієнтація на запити кінцевого споживача, розширення асортиментів 4. Удосконалювання бізнес-процесів і управлінських навичок
Аутсорсингова спеціалізація	1. Делегування відповідальності, дроблення бізнес-функцій 2. Передача допоміжних виробництв по контрактах підрядникам, зниження витрат і економія ресурсів 3. Формування нових унікальних здатностей, можливість доступу до кращих світових виробничих технологій

Таблиця 4

Типи кластерів по пріоритетних аспектах розвитку

Тип кластера	Характеристика кластера
Научно-інноваційний	Регіонально обмежені форми економічної активності усередині родинних секторів, звичайно прив'язані до тих або інших наукових установ (НДІ, університетам і т.д.)
Територіальний	Вертикальні виробничі ланцюжки, досить вузько певні сектори, у яких суміжні етапи виробничого процесу утворюють ядро кластера (наприклад, ланцюжок «постачальник – виробник – реалізатор – клієнт»)
Галузевий	Галузі промисловості, певні на високому рівні агрегації (наприклад, «хімічний кластер»), або сукупності секторів на ще більш високому рівні агрегації (наприклад, «агропромисловий кластер»)

В огляді Європейської економічної комісії ООН інноваційний кластер визначається як “...система тісних зв'язків між фірмами, їхніми постачальниками й клієнтами, а також інститутами знань, які сприяють появі інно-

вацій” [2]. А.Мигранян і Ю.Громько [2,5] вважають інноваційний кластер найбільш ефективною формою досягнення високого рівня конкурентоздатності. Він являє собою об'єднання промислових компаній, дослідниць-

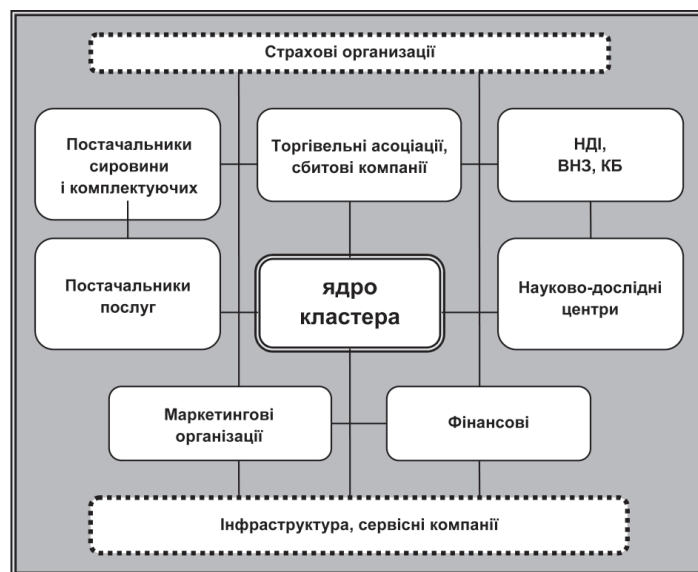


Рис.1. Мережева структура інноваційного кластера

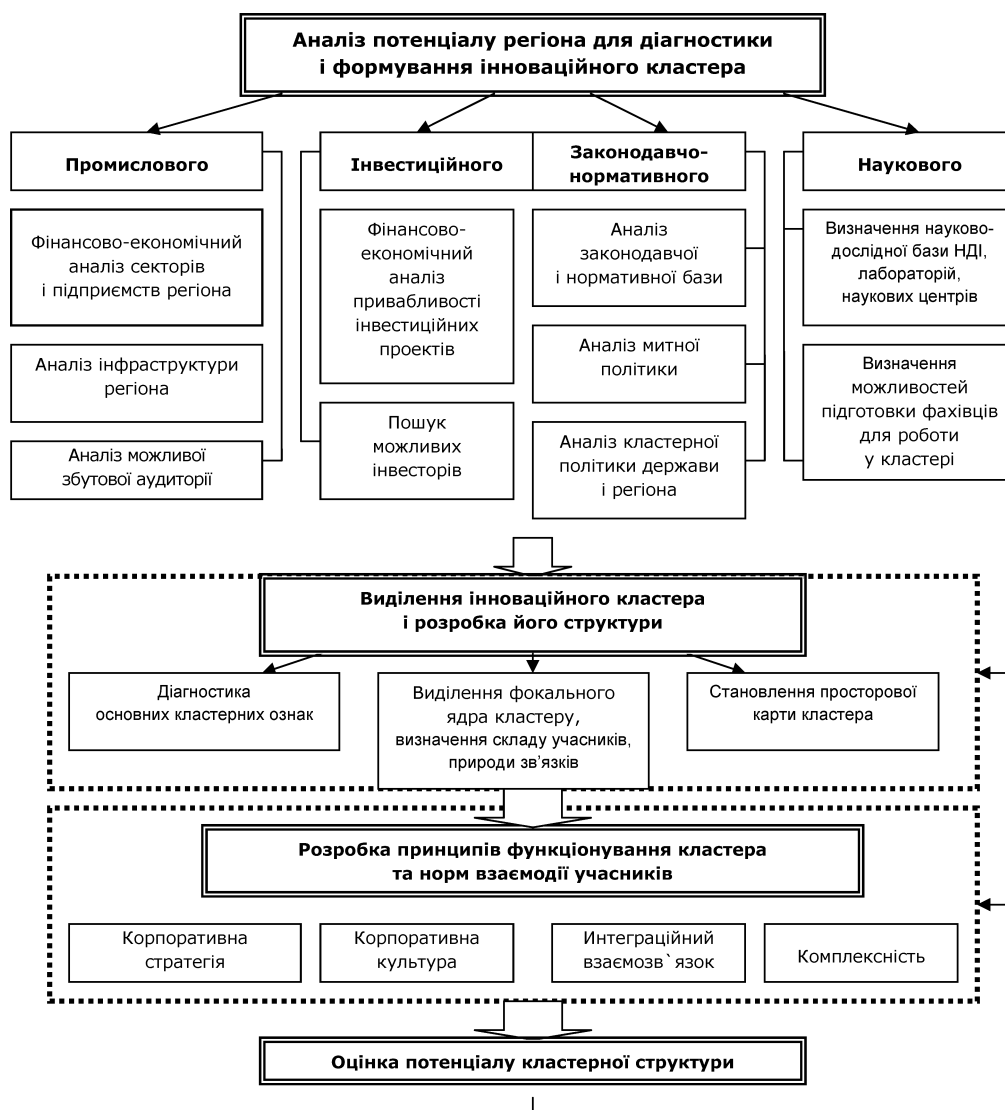


Рис.2. Організаційно-економічний механізм формування інноваційного кластера

ких центрів, органів управління різних рівнів, суспільних і інших організацій, що дозволяє використовувати переваги внутріфірмової ієрархії й ринкового механізму (рис.1) [11]. Формування інноваційного кластера припускає виділення низки етапів, що забезпечують його діагностику й побудову (рис. 2).

Наведена концепція формування інноваційних КС була реалізована в Харківському регіоні, що має розвинутий промисловий, освітній і науково-дослідний потенціал [7,9]. У діагностиці кластерів застосовували два

взаємозалежні алгоритми: “зверху – вниз”, коли визначається привабливість і передумови для розвитку кластера в тому чи іншому секторі; і “знизу – вгору”, коли здійснюється ідентифікація кластера на певній території. Для діагностики й формування кластерів використовували якісні й кількісні інструменти: SWOT-аналіз, метод Дельфі, локальні опитування, показники рівня локалізації, інноваційної й експортної діяльності, методи економічного моделювання й т.д. Інноваційні кластери Харківського регіону наведені в табл. 5.

Таблиця 5

Окремі інноваційні науково-виробничі кластери Харківського регіону

Найменування кластеру	Складові ядра кластеру			
	виробництво	прикладна наука	Вузівська наука	освіта
Фармацевтичний	ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я» – фокальне підприємство «ядра» кластера; ТОВ «Харківське фармацевтичне підприємство «Здоров'я народу»; ТОВ «Дослідний завод «ДНЦЛЗ»; ВАТ «Хіміко-фармацевтичний завод «Червона зірка»; ЗАТ «Харківське підприємство з виробництва імунобіологічних і лікарських препаратів «Біолек»; АТ «Біофарм»; Комунальне підприємство «Харківська фармацевтична фабрика»; НВФ «Агрофітофарм»; Харківська державна біологічна фабрика; ЗАТ «Лекхім-Харків»; ТОВ «Мікрофарм»	Державний науковий центр лікарських засобів	Національна фармацевтична академія України	Національна фармацевтична академія України
Енергетичного машинобудування	ВАТ «Турбоатом» – фокальне підприємство «ядра» кластера; ДП «Завод «Електроважмаш»; Харківський державний приладо-будівний завод ім.Т. Г.Шевченка ДП «Харківський електромеханічний завод»	СКБ «Гідротурбомаш» СКБ «Турбоатом» ТОВ «Котлотурбопром»	ХНУ «Харківський політехнічний інститут»	ХНУ «ХПІ» ХНЕУ
Ракетно-космічний	ДНВП «Об'єднання «Комунар» ВАТ «Хартрон» ДП «ХЗЕА»	ДП «НДП «Союз» ВАТ «НДІРВ» ДНЦ СКТ ДП «НДТУ приладоудування»	Харківський національний університет радіоелектроніки Національний авіаційний університет «ХАІ» ХНУ «ХПІ»	ХНУРЕ НАУ «ХАІ» ХНУ «ХПІ» ХНЕУ
Військової техніки та дизелебудування	Державне підприємство «Завод ім. Малишева» Інші підприємства	КП «Харківське конструкторське бюро з машинобудування ім. Морозова» КП «Харківське конструкторське бюро з двигунобудування» АТ «Дослідно-конструкторське бюро вільнопоршневих двигунів»	Харківський національний університет «ХПІ»	ХНУ «ХПІ» ХНЕУ

Пріоритетність розвитку в Харківському регіоні наведених кластерів визначена з урахуванням національної й регіональної економічної безпеки. Так, фармацевтична промисловість – один зі стратегічних секторів. В економіці Харківської області вона займає 3,6% у загальному обсязі випуску продукції промисловості регіону. Це – один з найбільш динамічних і наукомістких секторів економіки не тільки регіону, але й країни. За показниками обсягів виробництва продукції фармацевтичний сектор Харківської області займає 2-е місце в Україні (після м. Київ) і забезпечує виробництво понад 18% вітчизняних лікарських препаратів.

Співробітництво та господарська кооперація підприємств кластера енергетичного машинобудування сприяли досягненню ними значних здобутків у світовій електроенергетиці. Так, провідне підприємство кластера ВАТ "Турбоатом" займає четверте місце у світі серед компаній-виробників турбін для АЕС.

Пріоритетність подальшого розвитку інноваційного високотехнологічного і наукоємного ракетно-космічного кластера визначено нормативно-правовою базою України, в тому числі Законом України "Про затвердження Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2008-2012 роки" [1]. Космічний сектор України є одним з провідних у світі. Україна посідає третє місце у світі (після Росії і США) за кількістю запущених до космосу ракет-носіїв. Космічному сектору України належить 12,1% світового ринку пускових послуг.

Пріоритетність розвитку регіонального кластера з виробництва бронетехніки та дизелебудування визначено нормативно-правовою базою України. Базовим виробничим підприємством кластера є державне підприємство "Завод ім. В. О. Малишева". Кластер є стратегічно важливим для держави, його продукція має високий рівень конкурентоспроможності на світовому ринку зброї, а експортним напрямом діяльності підприємства у дизелебудуванні є участь у тендерах з модернізації теплового рухомого складу країн СНД.

Висновки. Для України, що має значний промисловий, освітній і науково-дослідний потенціал, актуальність створення інноваційних кластерів велика, оскільки значна частина промислових підприємств споконвічно не була орієнтована на ринок, технологічний потенціал країни застарів, відставання від розвинених країн не дозволяє створювати наукомістку продук-

цію, конкурентоспроможну на світовому ринку. Нова парадигма економічного розвитку України повинна бути заснована на вирішальній ролі високотехнологічних КС, концепція діагностики й формування яких була успішно випробувана в Харківському регіоні.

Розвиток інноваційних КС Харківського регіону стримує низка проблем, серед яких основними є недостатня інституціональна, цільова й фінансова підтримка розвитку КС державою. Проте, у найближчі 10 років інноваційні кластерні структури будуть одними з найбільш перспективних секторів промисловості Харківського регіону й національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Відомості Верховної Ради України, 2009, №12, ст.148 – <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Громыко Ю. Что такое кластеры и как их создавать?// АЛЬМАНАХ ВОСТОК. – 2007. – №1(42). – Режим доступа: http://www.situation.ru/app/j_art_1178.htm
3. Евтюхин Д.В. Концепция локальной производственной агломерации и специализации в кластерной теории формирования конкурентных преимуществ // Сборник научных трудов МАЭП – М.: МАЭП, 2008.-24с.
4. Егоров С.А. Промышленный кластер как развитая форма производственной кооперации // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3(27). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?artid=26329>
5. Миграция А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой. –Режим доступа: <http://subcontract.ru/Docum/>
6. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта / Серия "Аналитические доклады". – Екатеринбург: Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ. – 2008. – №2. – 41с.
7. Основи сталого розвитку Харківської області до 2020 року: монографія/ М.М.Добкін, В.С.Пономаренко, М.О.Кизим та ін. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2010. – 512с.
8. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 386 с.
9. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року: монографія/ А.Б.Аваков, В.С.Пономаренко, М.О.Кизим, О.М.Тищенко та ін. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2008. – 352с.
10. Тищенко О.М. Класифікація промислових кластерів: типи і моделі // Науковий вісник Волинського національного університету. – 2010. – №4. – С.12-18
11. Тищенко О.М. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність і концепції //Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць.- К.:Вид.-поліграф.центр "Київський університет", 2010. – Вип.21. – С.74 – 81

УДК 336.226

ТУЛУШ Л.Д., к. е. н.

м. Київ,

БОРОВИК П.М., к. е. н.,

ВАВІЛОВ С.В.,

м. Умань

НЕДОЛІКИ СПЕЦРЕЖИМУ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ НЕТИПОВИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті розглянуто проблеми функціонування сучасного режиму прямого оподаткування нетипових сільськогосподарських підприємств в Україні та запропоновано напрями його вдосконалення.

Ключові слова: фіксований сільськогосподарський податок, нетипові сільськогосподарські підприємства, Податковий Кодекс України.

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы функционирования современного режима прямого налогообложения нетипичных сельскохозяйственных предприятий в Украине и предложены направления его совершенствования.

Ключевые слова: фиксированный сельскохозяйственный налог, нетипичные сельскохозяйственные предприятия, Налоговый Кодекс Украины.

Abstract. In the article the problems of functioning the actual direct taxation treatment for atypical agricultural enterprises in Ukraine are considered and directions of its improvement are offered.

Keywords: fixed agricultural tax, non-typical agricultural enterprises, Tax Codex of Ukraine

Постановка проблеми. Фіксований сільськогосподарський податок (ФСП) в ролі пільгового режиму оподаткування сільськогосподарських підприємств відіграє важливу роль у створенні сприятливого середовища для їх успішного господарювання.

Зокрема, чинне податкове законодавство дозволяє перехід на сплату ФСП тепличним комбінатам та іншим нетиповим сільськогосподарським підприємствам за наявності у них відповідних підстав, визначених Податковим Кодексом України. Проте, враховуючи необхідність забезпечення вертикальної рівності в оподаткуванні, виникає потреба наукової оцінки діючого порядку оподаткування різних категорій сільськогосподарських товаровиробників, насамперед, тепличних комбінатів, птахофабрик та тваринницьких відгодівельних комплексів, які не є звичайними сільськогосподарськими підприємствами з метою розробки пропозицій щодо її вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд наукових публікацій з цієї проблематики дозволяє виділити праці В. Андрушенка, О. Василика, З. Варналія, Д. Деми, М. Дем'яненка, Т. Єфименко, Ю. Іванова, І. Луніної, П. Саблука, С. Юрія та інших відомих вчених, присвячені дослідженню концептуальних засад та принципів побудови податкової системи, її недоліків та напрямів реформування. В той же час, детальному аналізу механізму справляння окремих податків присвячені наукові публікації М. Азарова, Д. Деми, О. Десятнюк, А. Крисоватого, П. Лайка, І. Лютого, П. Мельника, О. Непочатенко, В. Онищенка, В. Синчака, Л. Тарангул.

Віддаючи належну шану напрацюванням перелічених та багатьох інших вчених, присвяченим як проблемам сучасної вітчизняної системи оподаткування так і податковому регулюванню діяльності сільськогосподарських підприємств, слід зазначити, що з введенням в дію Податкового Кодексу України проблеми оподаткування підприємств аграрного сектору економіки та податкового регулювання їх фінансово-господарської діяльності дещо загострились, оскільки прийняття зазначеного нормативно-правового акту спричинило певні зміни податкового механізму аграрної галузі економіки.

Викладене зумовило необхідність подальших досліджень стосовно розгляду недоліків вітчизняного сучасного режиму прямого оподаткування аграрних товаровиробників з метою пошуку шляхів його вдосконалення, що й було першопричиною написання цієї статті.

Мета статті. Метою дослідження є наукова оцінка сучасної практики функціонування спеціального режиму прямого оподаткування нетипових організованих аграрних формувань (на прикладі тепличних комбінатів) та розробка на цій основі рекомендацій щодо вдосконалення механізму їх оподаткування.

В статті використано економіко-статистичні методи дослідження, зокрема монографічний, табличний метод та метод порівняння.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняна система оподаткування сільськогосподарських підприємств далека від досконалості та характеризується нестаб-

ільністю податкового законодавства. З цієї причини в Україні і було прийнято відповідні положення Податкового Кодексу, що стосуються податкового регулювання діяльності організованих аграрних формувань. Основними перевагами цього нормативного документу є систематизація та узагальнення положень всіх законодавчих актів з питань оподаткування, що діяли до його прийняття, певне зменшення податкового тиску на платників податків, а також вдосконалення механізмів справляння окремих податкових платежів, необхідність чого викликана вимогами сучасності.

Слід зазначити, що Податковим Кодексом збережено спецрежим прямого оподаткування сільськогосподарських підприємств. Поряд з цим, зазначеним нормативно-правовим актом дещо змінено порядок нарахування та сплати фіксованого сільськогосподарського податку.

До позитивних змін в механізмі справляння ФСП, на наше переконання, слід віднести обмеження стосовно того, що платниками цього платежу з 2011 року не можуть бути аграрні підприємства, у яких понад 50 відсотків доходу від продажу сільськогосподарської продукції становить дохід від реалізації декоративних рослин, диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра.

Крім того, важливим нововведенням Податкового Кодексу України є зміна податкової ставки для платників ФСП, що спеціалізуються на виробництві і переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті (з 2011 року – 1 % від нормативної грошової оцінки земельних угідь) [1].

З метою визначення доцільності такої податкової новації, доцільним є проведення аналізу даних про нарахування та сплату фіксованого сільськогосподарського податку одним із таких податкоплатників. Зокрема, чинний порядок оподаткування нетипових сільськогосподарських підприємств нами проаналізовано на прикладі одного з тепличних комбінатів Черкаської області (далі – тепличний комбінат) у співставленні з результатами оподаткування типового сільськогосподарського підприємства рослинницького спрямування одного з господарств Черкаської області (далі – типове сільгоспідприємство). Результати порівняння результатів фінансово-господарської діяльності та оподаткування зазначених суб'єктів представлено нами в таблиці 1.

Як свідчать результати дослідження, наведені в таблиці, тепличний комбінат, який в рік продає власної продукції на десятки мільйонів гривень, сплачує з гектара угідь, зайнятих під теплицями всього близько 20 грн. ФСП, що складає в розрахунку на 1 грн. виручки – лише 0,02 коп. податку, тобто в 20 разів менше ніж типові сільгоспідприємства.

Таким чином, нині має місце суттєва диспропорція між розмірами податкового навантаження тепличних комбінатів та інших (типових) сільгоспідприємств. Тому, на нашу думку, необхідність реформування механізму оподаткування тепличних комбінатів ні в кого не може викликати сумнівів.

В зв'язку з цим слід зазначити, що окремі вчені, що є представниками податкової служби України, вважа-

Таблиця 1

Оцінка результатів оподаткування ФСП*
сільгоспідприємств різних напрямів діяльності

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
I. Тепличний комбінат				
Площа сільськогосподарських угідь, га.	371	313	313	323
Виручка, тис. грн.	24981,5	37479,2	59551,2	71421,3
Прибуток, тис. грн.	9787	3753,3	4953,2	7115,2
Нарахована сума ФСП, грн.	7204,96	5658,11	5658,13	5862,45
в т. ч. в розрахунку на 1 га., грн.	19,42	18,08	18,08	18,15
Розмір ФСП на 1 грн. виручки, коп.	0,02	0,02	0,01	0,01
Загальна сума податків, нарахованих за рік (крім ПДВ та ПДФО), грн.	120074,50	149841,87	133526,7	141219
в т. ч. в розрахунку на 1 га., грн.	323,65	478,73	426,60	437,21
Податкове навантаження на 1 грн. виручки, коп.	0,48	0,40	0,20	0,20
II. Типове сільськогосподарське підприємство				
Площа сільськогосподарських угідь, га.	3041,45	3138,52	3989,6	4112,3
Виручка за рік, тис. грн.	7720,3	12537,2	8199,8	9115,4
Прибуток, тис. грн.	980,5	321,7	135,8	210,7
Нарахована сума ФСП, грн.	21531,67	23397,53	28126,68	29115
в т. ч. в розрахунку на 1 га., грн.	7,08	7,45	7,05	7,08
Розмір ФСП на 1 грн. виручки, коп.	0,3	0,2	0,3	0,3
Загальна сума податків, нарахованих за рік (крім ПДВ та ПДФО), грн.	51856,72	53453,82	90735,14	103112,50
в т. ч. в розрахунку на 1 га., грн.	17,05	17,03	22,74	25,07
Податкове навантаження на 1 грн. виручки, коп.	0,67	0,69	1,11	1,13

* Складено за джерелом: Тулуш Л.Д. Наслідки застосування спеціального режиму прямого оподаткування тепличними комбінатами / Л.Д. Тулуш, П.М. Боровик // Вісник Львівського Національного аграрного університету "Економіка АПК", № 16 (1), 2009 р. – С. 222-227, а також за даними управління агропромислового розвитку та ДПІ в одному з районів Черкаської області.

ють за необхідне запровадити певні обмеження по мінімальній площі угідь, користувачі яких мали б право на застосування спеціального режиму прямого оподаткування на базі сільгоспугідь [3]. Наше глибоке переконання, такі обмеження, доцільно запроваджувати лише для типових сільськогосподарських підприємств, а не для тепличних комбінатів та подібних підприємств індустріального типу. Адже останні можуть взяти в оренду сільськогосподарські угіддя в обсягах, необхідних для переходу на спецрежим та передати частину угідь у суборенду іншим землекористувачам.

З іншого боку, одним із визначальних принципів побудови системи оподаткування є принцип вертикальної справедливості, який передбачає забезпечення рівнонапруженості в оподаткування, тобто співвідносність податкового навантаження по відношенню до валових оборотів (обсягів виручки) платників. Тому, враховуючи необхідність більш рівномірного розподілу податкового тягаря потреба реформування чинної системи прямого оподаткування сільськогосподарських товаровиробників з метою усунення нерівномірності податкового навантаження на платників податків нині є гостроактуальною. При цьому, в першу чергу це стосується бази оподаткування тепличних комбінатів.

З цієї причини, на наше переконання, реформування ставок фіксованого сільськогосподарського податку для тепличних комбінатів та інших нетипових сільгосппідприємств, що знайшла своє відображення в Податковому Кодексі України, є позитивною зміною податкового механізму агросфери.

Поряд з цим, не зважаючи на очікуване зростання сум ФСП, що надійдуть до бюджетів в результаті такої новачки слід, зазначити, що ставка ФСП для тепличних комбінатів, що пропонувалась одним із проектів податкового кодексу і відповідала 2 % від виручки була більш обґрунтованою та реальною [2].

Зважаючи на перелічені недоліки механізму оподаткування сільськогосподарських підприємств, на нашу думку, першочерговим кроком на шляху його вдосконалення повинно бути запровадження ставки ФСП для тепличних комбінатів та спеціалізованих тваринницьких сільгосппідприємств у розмірі 2 % від їх загальної виручки, що й пропонувалось одним із проектів Податкового Кодексу України [2].

Крім того, слід зазначити, що практика справляння ФСП засвідчила, що досить часто платники фіксованого сільськогосподарського податку, в тому числі і тепличні комбінати та інші нетипові організовані агроформування, займаються не лише вирощуванням і реалізацією сільськогосподарської продукції, але й іншою діяльністю. В такому разі, якщо їх виручка від реалізації товарів, робіт та послуг власного виробництва складає менше 75 % від загального валового доходу, вони зобов'язані перейти на загальну систему оподаткування з початку наступного звітного року [1].

Як показують результати перевірок фінансово-господарської діяльності платників податків [3], така нор-

ма податкового законодавства лише стимулює недобросовісних платників до використання спеціального режиму прямого оподаткування організованих агроформувань в різноманітних схемах податкової оптимізації.

Враховуючи викладене, на наше глибоке переконання, у разі, якщо за результатами роботи за рік у платника фіксованого сільськогосподарського податку, в тому числі і атипового сільськогосподарського підприємства виручка від реалізації продукції власного виробництва складає менше 75% валового доходу, то такий платник повинен перейти на загальну систему оподаткування та перерахувати свої податкові зобов'язання з початку звітного року.

Пропоновані нами зміни до податкового законодавства викличуть не лише зростання фіскального значення системи оподаткування вітчизняних організованих агроформувань, але й підвищать регулюючі властивості фіксованого сільськогосподарського податку.

Висновок. Нині механізм спеціального режиму прямого оподаткування сільськогосподарських підприємств є далеким від досконалості. Основні проблеми його функціонування пов'язані, насамперед, з недоліками чинного порядку оподаткування тепличних комбінатів та спеціалізованих тваринницьких сільгосппідприємств, що ставить їх у пільгові умови оподаткування, порівняно з типовими організованими агроформуваннями, а також з тим, що у разі порушення умови переходу на сплату ФСП платники цього податку зобов'язані перейти на загальну систему оподаткування лише з початку наступного року.

Шляхами вирішення зазначених проблем має бути запровадження ставки ФСП для тепличних комбінатів та спеціалізованих тваринницьких сільгосппідприємств у розмірі 2 % від їх загальної виручки а також норми податкового законодавства, згідно з якою платники ФСП, обсяг виручки від реалізації продукції власного виробництва у яких складає менше 75 % сукупного валового доходу, повинні перейти на загальну систему оподаткування з початку звітного року та перерахувати при цьому свої податкові зобов'язання.

Подальші дослідження в даному напрямі фінансової науки слід присвятити розробці напрямів вдосконалення системи прямого оподаткування типових організованих агроформувань.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий Кодекс України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Проект Податкового Кодексу України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // http://proekt_tax_codewx_Ukrein/cgi-bin/law2/main.cgi?nreg=746-99&pass=dCCMfOm7xBWM_2009.
3. Реформування системи оподаткування тепличних комбінатів та інших атипових сільськогосподарських підприємств – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – http://www.un.org.ua/brc/ua_nw.html.
4. Тулуш Л.Д. Наслідки застосування спеціального режиму прямого оподаткування тепличними комбінатами / Л.Д. Тулуш, П.М. Боровик // Вісник Львівського НАУ “Економіка АПК”, № 16(1), 2009 р. – С. 222-227.

ЗМІСТ

Городецька М.О., к.е.н. Аналіз моделі поведінки споживача: мікроекономічний та маркетинговий підхід (м. Ніжин)	3
Дмитрук О.В., к.е.н. Медичний менеджмент в Україні: основні поняття, проблеми, перспективи реалізації (м. Житомир)	7
Загарій В.К., к.е.н., Мусієнко В.М. Інвестування в основний капітал як основа розвитку економіки України (м. Умань)	10
Колотуха С.М., к.е.н, Врачинська О.В. Банківське кредитування підприємств АПК: стан, проблема та напрямки вдосконалення. (м. Умань)	14
Кончин В.І., к.е.н, Максименко М.В. Причини та прояви боргової кризи в ЄС і суперницькі підходи антикризової політики (м. Київ)	19
Лементовська В.А., к.е.н, Бортнік Т.І, к.е.н. Маркетингові дослідження пріоритетів розвитку вищих навчальних закладів в сфері освітніх послуг (м. Умань)	31
Лобунець В.І., к.е.н, Щериця С.І. Конкурентоздатність продукції агропромислового сектора України в умовах глобалізації світової економіки (м. Біла Церква)	35
Макушок О.В., к.е.н, Мазур Ю.П., к.е.н. Досягнення конкурентоздатності туристичних послуг підприємств регіону (м. Умань)	40
Нікітіна Т.А., к.е.н. Теоретичні підходи до визначення поняття економічного механізму консолідації капіталу підприємства (м. Київ)	44
Нікітчичина О.В. Конкурентоздатність ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (м. Житомир)	47
Орлова О.В. Договірне регулювання факторингової діяльності обліково-юридичний аспект (м. Житомир)	52
Пастухова В.В., д.е.н., Довгань Л.Є., к.е.н, Мохонько Г.А., к.е.н. Оцінювання ризику у забезпеченні стратегічної стійкості підприємства (м. Харків, м. Київ)	58
Патарідзе-Вишинська М.В. Концепція оподаткування прибутку в контексті податкової реформи: порівняльний аспект (м. Житомир)	62
Ролінський О.В., к.е.н, Барабаш Л.В. Пріоритетні методи оцінки ефективності механізму оподаткування доходів фізичних осіб (м. Умань)	65
Семенюк Л.І. Аналіз товарної політики ВНЗ на ринку освітніх послуг та ринку праці (м. Вінниця)	71
Смагін В.Л., д.е.н. Генезис економічних засад формування фінансового ринку (м. Київ)	75
Тищенко О.М., д.е.н. Принципи формування кластерних структур на регіональному рівні (м. Харків)	80
Тулуш Л.Д., к.е.н, Боровик П.М., к.е.н, Вавілов С.В. Недоліки спецрежиму прямого оподаткування нетипових сільськогосподарських підприємств (м. Київ, м. Умань)	87

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

Вимоги до оформлення матеріалів, які подаються до “ВІСНИКА”
Київського інституту бізнесу та технологій

Стаття повинна бути структурована і, відповідно до останніх вимог Департаменту атестації кадрів Міністерства освіти, науки, молоді та спорту України, мати такі елементи:

- 1) постановку проблеми у загальному вигляді;
- 2) аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми;
- 3) формулювання мети статті;
- 4) виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- 5) висновок і перспективи подальших розробок у даному напрямі.

Стаття супроводжується:

- 1) рецензією кандидата, доктора наук (для магістрів та аспірантів – наукового керівника);
- 2) супровідним листом від організації, де працює автор;
- 3) відомостями про автора (авторів) (прізвище, ім’я, по батькові, рік народження, науковий ступінь та вчене звання, коло наукових інтересів, посада, місце роботи, службова адреса, адреса електронної пошти, службовий і домашній номери телефонів);
- 4) електронним носієм інформації (дискета або диск), на якому розміщуються **дві копії** вищезазначених матеріалів (стаття, анотації, відомості про авторів).

Обсяг статті повинен бути в межах від 20 тис. знаків (0,5 др.ак.) до 26 тис. знаків (0,65 др.арк.).

Стаття готується у текстовому редакторі Microsoft Word у такому порядку:

- 1) індекс **УДК** (правий верхній кут, жирний шрифт);
- 2) ініціали, прізвище автора (авторів) (правий верхній кут, курсив, жирний шрифт);
- 3) місце роботи, електронна адреса авторів;
- 4) назва статті (посередині, великими літерами, жирний шрифт); (між місцем роботи і назвою один інтервал);
- 5) анотація українською та російською мовами (повинна бути змістовною, а не декларативною); (між назвою статті і анотацією один інтервал);
- 6) після анотації ключові слова (**ключові слова** жирним шрифтом, самі слова звичайним);
- 6) анотація з ключовими словами англійською мовою. Має починатися іменем, прізвищем автора та назвою статті (жирний шрифт).
- 7) сам текст (через інтервал після анотації англійською мовою).

Оформлення статті

- 1) Поля: зверху, знизу, зліва, справа – 2 см.
- 2) Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт., міжрядковий інтервал – 1,5.
- 3) розділи статті виділяються жирним стилем;
- 4) при цитуванні – кінцеві посилання (в тексті посилання оформити наступним чином: [1, с.50].

Оформлення списку літератури

- 1) Список літератури подається відповідно до порядку посилання, згідно останніх вимог ВАК України наступним чином:
 1. Мамардашвили М. Введение в философию / Мераб Мамардашвили. Мой опыт нетипичен. – СПб. : Азбука, 2000. – 400 с. – ISBN 5-267-00287-9.
 2. Сумерки богов / [сб. первоисточников / сост. и общ. ред. А. А. Яковлева]. – М. : Политиздат, 1990. – 398 с. – (б-ка атеистической лит.).
 3. *Перспективы метафизики: Классическая и неклассическая метафизика на рубеже веков: Российский гуманитарный научный фонд Международная Кафедра (ЮНЕСКО) по философии и этике СПб Научного центра РАН; ред. Г. Л. Тульчинского и М. С. Уварова. – СПб. : 2000. [электронный ресурс] / Г. П. Тульчинский, М. С. Уваров, Д. Н. Козырев, С. С. Гусев, Г. М. Бревде // Режим доступа: <http://ru.philosophy.kiev.ua/library/uvarov/perspmet/index.html>.*

- 2) Слово література розташовується через інтервал після тексту, посередині, курсивом, жирним шрифтом:
- 3) Джерела розташовуються у стовпчик.

Відповідальність за підбір, точність наведених на сторінках збірника фактів, цитат, статистичних даних, дат, прізвище, географічних назв та інших відомостей, а також за розголошення даних, які не підлягають відкритій публікації, лягає на авторів опублікованих матеріалів. Передрукування матеріалів, опублікованих у збірнику дозволено тільки зі згоди авторів та видавця.

Увага!

Невідповідність оформлення статті наведеним вище вимогам може бути **приводом відмови у публікації**. Редакція повідомляє авторів тільки про рішення з приводу публікації. Редакція не рецензує подані матеріалів, і, у випадку відмови в публікації, не повертає рукопис і не вступає в теоретичні дискусії. Рішення з приводу публікації приймаються протягом одного місяця від дня реєстрації рукопису.

Не допускається включення у список літератури навчальних посібників, підручників, методичних рекомендацій.

ВПЕВНЕНІСТЬ І ДОВІРА

III-IV РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ

KiBiT
КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ



WWW.KIBIT.EDU.UA

■ ЕКОНОМІКА
та ПІДПРИЄМНИЦТВО
■ МЕНЕДЖМЕНТ
і АДМІНІСТРУВАННЯ
■ ПСИХОЛОГІЯ

■ ПІДГОТОВКА
ДО ЗОВНІШНЬОГО
НЕЗАЛЕЖНОГО
ОЦІНЮВАННЯ

(044) 430 1577
(044) 353 4242

ВИПУСКНИКИ КУРСІВ ЗАРАХОВУЮТЬСЯ до КІБІТ НА ПІЛЬГОВИХ УМОВАХ

WWW.KIBIT.EDU.UA