

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.14:502.131.1

ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В ОБЛАСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ И ЕЕ РЕГИОНОВ

КИЗИМ Николай Александрович

доктор экономических наук, профессор,
директор НИЦ ИПР НАН Украины

ОМАРОВ Шахин Анверович

кандидат экономических наук, доцент,
соискатель НИЦ ИПР НАН Украины
(Харьков)

Стратегия – это долгосрочное определение направлений развития страны в целом и каждого из ее регионов, которое включает систему мероприятий, обеспечивающих достижение поставленных целей.

Несмотря на то, что стратегия является первичным документом, который определяет траекторию развития каждой из стран мира, к сожалению, официально утвержденной, ее в Украине нет. Также практически отсутствует законодательная база разработки стратегии социально-экономического развития страны. В Украине есть два основных законодательных документа, которые могут служить основой для составления стратегии социально-экономического развития страны, а именно:

▪ Закон Украины «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины» [1];

▪ Закон Украины «О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях» [2].

В Законе Украины «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины» определяется необходимость формирования целостной системы прогнозных и программных документов экономического и социального развития страны, отдельных отраслей экономики и административно-территориальных единиц как составной части общей системы государственного регулирования экономического и социального развития Украины.

Прогноз экономического и социального развития является средством обоснования выбора конкретной стратегии и принятия решений органами законодательной и исполнительной власти, органами местного самоуправления по регулированию социально-экономических процессов.

Предусмотренная в Законе [1] система прогнозных и программных документов экономического и социального развития Украины представлена на рис. 1.

Основные разделы Закона, или структура прогноза экономического и социального развития Украины на средне- и краткосрочный периоды времени (на следующий год), представлены в табл. 1.

Прогноз экономического и социального развития Украины на среднесрочный период отличается от прогноза на краткосрочный период наличием разделов, которые определяют цели и приоритеты социально-эко-

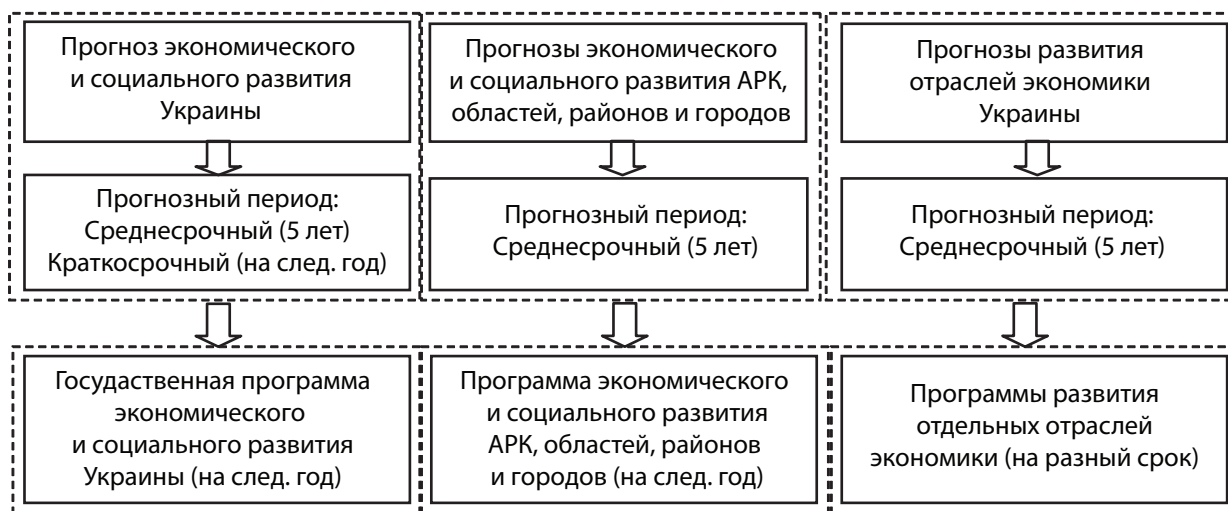


Рис. 1. Система прогнозных и программных документов экономического и социального развития Украины

номического развития страны в среднесрочном периоде и предложения относительно направлений государственной политики в этот период, прогноз конъюнктуры на внутренних и внешних рынках стратегически важных видов товаров и услуг.

По содержанию в этом прогнозе представлен только анализ таких параметров экономического развития страны за предыдущий период, как: темпы роста производства продукции машиностроения, химической и нефтехимической промышленности, валовой добавленной стоимости в торговле, инвестиционных процессов и т. д.

Таблица 1

Структура прогноза экономического и социального развития Украины на средне- и краткосрочный периоды времени

Структура прогноза экономического и социального развития Украины на среднесрочный период	Структура прогноза экономического и социального развития Украины на краткосрочный период
Анализ социально-экономического развития страны за предыдущий период	Анализ социально-экономического развития страны за прошлый и текущий годы
Характеристика главных проблем развития экономики и социальной сферы	Характеристика главных проблем развития экономики и социальной сферы
Ожидаемые изменения внешнеполитической и внешнеэкономической ситуации и их влияние на экономику страны	Ожидаемые изменения внешнеполитической и внешнеэкономической ситуации и их влияние на экономику страны
Оценка влияния возможных мер государственной политики в прогнозном периоде на развитие экономики и социальной сферы	Оценка влияния возможных мер государственной политики в прогнозном периоде на развитие экономики и социальной сферы
Цели и приоритеты экономического и социального развития в среднесрочном периоде и предложения относительно направлений государственной политики в этот период	—
Прогноз конъюнктуры на внутренних и внешних рынках стратегически важных видов товаров и услуг	—
Основные макроэкономические и другие необходимые показатели и балансы экономического и социального развития, в том числе в разрезе отраслей экономики, Автономной Республики Крым, областей, городов Киева и Севастополя	Основные макроэкономические и другие необходимые показатели и балансы экономического и социального развития, в том числе в разрезе отраслей экономики, Автономной Республики Крым, областей, городов Киева и Севастополя
Выводы о тенденциях развития экономики страны в течение среднесрочного периода	Выводы относительно развития экономики страны в следующем году

Прогноз на среднесрочный период предполагается использовать при разработке проекта Программы деятельности Кабинета Министров Украины. На каждый последующий год прогнозы разрабатываются ежегодно, но по своей структуре они не полностью соответствуют Закону [1]. Например, в «Прогнозе экономического и социального развития Украины на 2009 год» [3] нет четко определенных шести разделов: отсутствуют разделы по оценке ожидаемых изменений внешнеполитической и внешнеэкономической ситуации, по характеристике главных проблем развития экономики, а также раздел о возможных мерах государственной политики в прогнозируемом периоде, которые могут повлиять на развитие экономики и социальной сферы, др.

На каждый последующий год прогнозы разрабатываются ежегодно, но по своей структуре они не полностью соответствуют Закону [1]. Например, в «Прогнозе экономического и социального развития Украины на 2009 год» [3] нет четко определенных шести разделов: отсутствуют разделы по оценке ожидаемых изменений внешнеполитической и внешнеэкономической ситуации, по характеристике главных проблем развития экономики, а также раздел о возможных мерах государственной политики в прогнозируемом периоде, которые могут повлиять на развитие экономики и социальной сферы, др.

Исходя из того, что прогноз является предсказанием перспективного развития государства, он должен базироваться не только на анализе текущей экономической и социальной ситуации в стране, но и на предположениях, которые учитывают влияние внешних и внутренних политических, экономических и других факторов, а также тенденциях развития мировой экономики. Кроме того, в структуре прогнозов экономического и социального развития Украины должны быть разделы «Риски прогноза», и «Альтернативные варианты развития экономики и социальной сферы Украины».

Показатели прогноза экономического и социального развития Украины на краткосрочный период используются для разработки Государственной программы экономического и социального развития Украины, а также для оценки поступлений и формирования показателей Государственного бюджета Украины.

Законом [1] предусмотрено, что в Автономной Республике Крым, областях, районах и городах Украины прогнозы экономического и социального развития разрабатываются на среднесрочный период (на пять лет).

Структура прогнозов экономического и социального развития Автономной Республики Крым, области, района, города по сравнению со структурой прогноза развития Украины на среднесрочный период представлена в табл. 2.

Таблица 2

Структура прогноза экономического и социального развития АРК, областей, районов и городов по сравнению со структурой прогноза развития Украины на среднесрочный период

Структура прогноза экономического и социального развития АРК, областей, районов и городов на среднесрочный период	Структура прогноза экономического и социального развития Украины на среднесрочный период
Анализ социально-экономического развития страны за предыдущий период	Анализ социально-экономического развития страны за прошлый и текущий годы
Характеристика главных проблем развития экономики и социальной сферы административно-территориальной единицы	Характеристика главных проблем развития экономики и социальной сферы
Состояние использования природного, производственного, научно-технического и трудового потенциалов	—
Экологическая ситуация в соответствующей административно-территориальной единице	—
—	Ожидаемые изменения внешнеполитической и внешнеэкономической ситуации и их влияние на экономику страны
—	Оценка влияния возможных мер государственной политики в прогнозном периоде на развитие экономики и социальной сферы
Цели и приоритеты социально-экономического развития в среднесрочном периоде и предложения относительно мероприятий местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления для их достижения	Цели и приоритеты экономического и социального развития в среднесрочном периоде и предложения относительно направлений государственной политики в этот период
Прогноз конъюнктуры на рынках основных видов товаров и услуг	Прогноз конъюнктуры на внутренних и внешних рынках стратегически важных видов товаров и услуг
Основные показатели социально-экономического развития соответствующей административно-территориальной единицы	Основные макроэкономические и другие необходимые показатели и балансы экономического и социального развития, в том числе в разрезе отраслей экономики, Автономной Республики Крым, областей, городов Киева и Севастополя
Возможные пути решения главных проблем развития экономики и социальной сферы соответствующей административно-территориальной единицы	—
Выводы относительно тенденций развития экономики соответствующей административно-территориальной единицы в течение среднесрочного периода	Выводы о тенденциях развития экономики страны в течение среднесрочного периода

Сравнивая структуру прогнозов экономического и социального развития Украины, а также АРК, областей, районов и городов на среднесрочный период, следует отметить, что в первом прогнозе присутствуют разделы, которые оценивают ожидаемые изменения внешнеполитической стратегии, влияние возможных мер государственной политики в прогнозном периоде на развитие экономики и социальной сферы; в то же время во втором прогнозе есть свои специфические разделы, в которых освещается состояние использования природного, производственного, научно-технического и трудового потенциалов региона, экологическая ситуация в нем, определяются возможные пути решения главных проблем региона.

В Законе [1] предусмотрена также разработка прогнозов развития отраслей экономики на среднесрочный период (пять лет).

Перечень отраслей экономики, относительно которых осуществляются прогнозы, а на их основании и программы развития, порядок и сроки их разработки определяются Кабинетом Министров Украины. К этим отраслям относятся энергетическая, металлургическая, угледобывающая,

нефтегазовая, машиностроительная, ЖКХ, лесного, рыбного хозяйства и др. [4].

На основании прогнозов разрабатываются программы экономического и социального развития Украины, Автономной Республики Крым, областей, районов и городов, отраслей экономики, в которых определяются цели и приоритеты развития страны и ее административно-территориальных единиц, а также отраслей экономики.

Государственная программа экономического и социального развития Украины является документом, в котором определяются цели и приоритеты экономического и социального развития всей страны на следующий год, средства и пути их достижения. В программе формируется взаимосогласованная и комплексная программа мероприятий органов законодательной и исполнительной власти, органов местного самоуправления, направленных на решение проблем экономического и социального развития Украины.

Недостатками Закона Украины «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины» [1] являются следующие:

- отсутствие прогноза и стратегии развития экономики Украины на долгосрочный период, что приводит к системному падению конкурентоспособности национальной экономики, а также непредсказуемости влияния на нее глобальных вызовов, стоящих перед страной;
- отсутствие единства в структурах прогнозов и программ экономического и социального развития Украины и ее административно-территориальных единиц;
- отсутствие в структуре прогнозов разделов относительно рисков прогноза, а также альтернативных вариантов развития страны и ее административно-территориальных единиц;
- неопределенность степени ответственности центральных и местных органов исполнительной власти, а также органов местного самоуправления за неисполнение программ экономического и социального развития Украины в целом и ее административно-территориальных единиц, а также отраслей экономики страны;

- отсутствие действенного организационного механизма взаимодействия центральных и местных органов исполнительной власти в направлении реализации программ экономического и социального развития на всех уровнях.

Следующим законодательным документом, который может служить основой составления стратегии развития страны и ее регионов является Закон Украины «О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях» [2]. В Законе определены правовые основы формирования и применения государственных социальных стандартов и нормативов, направленных на реализацию закрепленных Конституцией Украины и Законами Украины основных социальных гарантий. Этим Законом предусмотрено, что социальные стандарты – основа составления программ экономического и социального развития Украины и ее регионов.

Сферы применения государственных социальных стандартов и нормативов в соответствии с Законом [2] представлены в табл. 3.

Таблица 3

Сферы применения государственных социальных стандартов в соответствии с Законом Украины «О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях» [2]

Статья Закона и ее название	Цель установления государственного социального стандарта
1	2
Статья 7. Государственные социальные стандарты в сфере доходов населения	7.1. Определение размеров государственных социальных гарантий в сфере: – оплаты труда; – выплат по обязательному государственному социальному страхованию. 7.2. Установление права на получение других видов социальных выплат и государственной социальной помощи и их размеров. 7.3. Определение приоритетных направлений государственной социальной политики
Статья 8. Государственные социальные гарантии в сфере социального обслуживания	Определение размеров государственных социальных гарантий поддержки: – инвалидов; – лиц пожилого возраста; – детей, оставшихся без попечения родителей; – других лиц, нуждающихся в социальной поддержке
Статья 9. Государственные социальные нормативы в сфере жилищно-коммунального обслуживания	9.1. Определение государственных социальных гарантий предоставления жилищно-коммунальных услуг и размеров платы за жилье и жилищно-коммунальные услуги, обеспечивающие реализацию конституционного права гражданина на жилье. 9.2. К числу государственных социальных нормативов отнесены: – предельная норма оплаты услуг по содержанию жилья, жилищно-коммунальных услуг; – социальная норма жилья и нормативы пользования жилищно-коммунальными услугами, по оплате которых государство предоставляет льготы и устанавливает субсидии малообеспеченным гражданам, и т. д.
Статья 10. Государственные социальные нормативы в сфере транспортного обслуживания и связи	10.1. Установление государственных социальных нормативов в отношении: – нормы обеспечения транспортом общего пользования; – нормы обеспечения населения услугами связи
Статья 11. Государственные социальные нормативы в сфере охраны здоровья	11.1. Установление государственных социальных нормативов в сфере здравоохранения, а именно: – соотношение государственных и коммунальных учреждений здравоохранения; – предоставление методической помощи по объему диагностических, лечебных и профилактических процедур;

1	2
	– льготное обеспечение отдельных категорий населения лекарственными средствами; – санаторно-курортное обеспечение и т. д.
Статья 12. Государственные социальные нормативы в сфере обеспечения учебными заведениями	12.1. Установление государственных социальных нормативов в отношении: – объема и перечня предоставляемых услуг государственными и коммунальными заведениями дошкольного, общего среднего, профессионально-технического и высшего образования; – предельного наполнения классов, групп и соотношения воспитанников, учащихся, студентов и педагогических работников в учебных заведениях; – норм материального обеспечения учебных заведений и др.
Статья 13. Государственные социальные нормативы в сфере обслуживания заведениями культуры	13.1. Определение государственных социальных нормативов в отношении: – перечня и объема бесплатных услуг, предоставляемых населению учреждениями культуры; – нормативов обеспечения населения учреждениями культуры и т. д.
Статья 14. Государственные социальные нормативы в сфере обслуживания заведениями физической культуры	14.1. Установление государственных социальных нормативов в отношении: – объема и перечня бесплатных услуг, предоставляемых населению заведениями физической культуры и спорта, а также детско-юношескими спортивными школами; – обеспечения населения учреждениями физической культуры и спорта
Статья 15. Государственные социальные нормативы в сфере бытового обслуживания, торговли и общественного питания	15.1. Определение государственных социальных нормативов в отношении: – обеспечения населения бытовыми услугами; – обеспечения торговой площадью и местами в заведениях общественного питания; – обеспечения качества и безопасности товаров и услуг предприятий общественного питания

К основным государственным социальным гарантиям, которые установлены этим Законом Украины с целью обеспечения конституционного права граждан на достаточный жизненный уровень, относятся:

- минимальный размер заработной платы;
- минимальный размер пенсии по возрасту;
- необлагаемый минимум доходов граждан;
- размеры государственной социальной помощи и других социальных выплат.

В Законе [2] определено, что государственные социальные гарантии, которые являются основным источником существования, не могут быть ниже установленного прожиточного минимума. Данным Законом предусмотрены также другие социальные гарантии отдельным категориям граждан относительно:

- уровня жизни населения, пострадавшего вследствие аварии на Чернобыльской АЭС;
- стипендий ученикам профессионально-технических и студентам высших государственных учебных заведений и др.

Рассматривая Закон [2], следует отметить, что в программах и стратегиях развития Украины и ее административно-территориальных единиц необходимо определять достижения, прежде всего, таких важных для всего социума нормативов, как: обеспеченность населения транспортом общего пользования, услугами связи, медицинской помощью по объемам диагностических, лечебных и профилактических процедур и т. д. Эти нормативы еще не достигнуты и поэтому должны лечь в основу состав-

ления программ и стратегий социально-экономического развития Украины и ее регионов.

В действующем законодательстве Украины предусмотрен ряд нормативных документов, регламентирующих государственную региональную политику. Основными из них являются следующие:

- Указ Президента Украины «О Концепции государственной региональной политики» [5];
- Закон Украины «О стимулировании развития регионов» [6];
- Постановление Кабинета Министров Украины «Об утверждении Государственной стратегии регионального развития на период до 2015 года» [7];
- Приказ Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции «Об утверждении Методических рекомендаций по формированию региональных стратегий развития» [8].

В «Концепции государственной региональной политики» [5] констатируется, что несистемность государственной политики в сфере развития регионов стала одной из главных причин сдерживания комплексного социально-экономического развития и стабильности в государстве, ужесточения условий для укрепления позиций Украины в международном экономическом сотрудничестве, возникновения и обострения многих социальных, экономических, экологических и других проблем.

Содержание данной Концепции, состоящей из четырех разделов, представлено на рис. 2.



Рис. 2. Содержание Концепции государственной региональной политики

Цель, сформулированная в Концепции [5], – создание условий для динамичного, сбалансированного социально-экономического развития Украины и ее регионов, повышения уровня жизни населения, обеспечения соблюдения гарантированных государством социальных стандартов и т. д. В Концепции сформулированы следующие основные принципы государственной региональной политики:

- конституционность и законность;
- обеспечение унитарности Украины и целостности ее территории;
- сочетание процессов централизации и децентрализации власти;
- дифференциация предоставления государственной поддержки регионам и т. д.

Совершенствование государственного регулирования развития регионов в Концепции [5] предусмотрено в следующих направлениях (рис. 3).

В Концепции предлагаются основные мероприятия по ее реализации, которые осуществляются в два этапа (табл. 4).

Рассматривая Концепцию [5], следует подчеркнуть стратегическую важность указанных в ней принципов

государственной региональной политики, направлений усовершенствования государственного регулирования развития регионов, а также повышения роли и ответственности местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления по социально-экономическому развитию регионов страны.

Законодательным документом, регламентирующим государственную региональную политику, является Закон Украины «О стимулировании развития регионов» [6]. Закон определяет правовые, экономические и организационные меры по реализации государственной региональной политики по стимулированию развития регионов и преодолению депрессивности территорий. Цель принятия данного Закона – обеспечение устойчивого развития регионов страны в интересах всего государства, повышение уровня жизни населения, преодоление бедности и безработицы, формирование среднего класса, а также эффективное использование экономического, научного, трудового потенциала, природных и других ресурсов, др.

В Законе определены социально-экономические показатели развития территорий, по которым они могут быть признаны депрессивными, порядок признания террито-



Рис. 3. Направления государственного регулирования развития регионов

рий депрессивными, порядок финансирования и отчетности по стимулированию развития регионов и преодоления депрессивности территорий.

Согласно Закону [6], территориям предоставляется статус депрессивной с целью создания правовых, экономических и организационных основ для принятия органами государственной власти и органами местного самоуправления особых мер по стимулированию развития таких территорий.

Предусмотрены следующие меры государственного стимулирования развития депрессивных территорий: от

целевого направления государственных капитальных вложений в развитие производственной, социальной и других инфраструктур к обеспечению целевого финансирования программ переквалификации работников.

Следует констатировать, что Закон Украины [6] имеет недостатки. Он в основном направлен на определение показателей, по которым территории признаются депрессивными, и содержания соглашений о региональном развитии между центральными и местными органами исполнительной власти и органами местного самоуправления,

Таблица 4

Основные мероприятия реализации Концепции на первом и втором этапах

Основные мероприятия реализации Концепции на первом этапе	Основные мероприятия реализации Концепции на втором этапе
Разработка и совершенствование законодательства по вопросам региональной политики и местного самоуправления о разграничении функций и полномочий центральных и местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления.	Внедрение конкурсных основ размещения в регионах государственных инвестиционных средств.
Обоснование принципов государственного стимулирования регионального развития, в том числе депрессивных территорий и т. п.	Разработка Генеральной схемы экономического районирования Украины и Национальной программы охраны земель.
Развитие инфраструктуры региональных и межрегиональных аграрных рынков – товарных бирж, оптовых рынков, агроторговых домов, аукционов и т. п.	Развитие на основе усовершенствованной нормативно-правовой базы трансграничного и межрегионального экономического сотрудничества.
Обеспечение увеличения собственных доходов в бюджетах местного самоуправления за счет налогообложения земли и имущества.	Формирование государственного и местных бюджетов в сферах образования, здравоохранения, социальной защиты и культуры на основе общественных социальных стандартов.
Совершенствование механизмов стратегического государственного планирования регионального развития, системы общегосударственного и регионального прогнозирования и планирования социально-экономического развития и др.	Разработка межрегиональных социальных проектов и их финансовое обеспечение.
	Основание региональных центров передачи и распространения высоких технологий.
	Формирование экономических условий и нормативно-правовой базы для участия Украины в соответствующих мероприятиях по реализации региональной политики в рамках Европейского Союза и др.

которые либо не составляются, либо не выполняются. Но среди показателей, по которым территория признается депрессивной, отсутствуют показатели экологического состояния и инфраструктуры территории. Отсутствует механизм стимулирования развития депрессивных регионов путем создания новых производств, увеличения количества рабочих мест, развития межрегионального сотрудничества, в т. ч. трансграничного. Все это делает данный Закон недействительным.

Согласно ст. 3 Закона Украины [6], Кабинетом Министров Украины была утверждена «Государственная стратегия регионального развития на период до 2015 года» [7], в которой частично были учтены недостатки этого Закона. Стратегические цели и приоритетные направления социально-экономического развития регионов страны, которые определены в Государственной стратегии [7], представлены в табл. 5.

Составные части региональных стратегий развития, в соответствии с Методическими рекомендациями [8], представлены на рис. 4.

Методическими рекомендациями [8] предусмотрена необходимость при разработке региональных стратегий развития учитывать документы Конференции ООН по вопросам окружающей среды и развитию Рио-де-Жанейро-92 «Повестка дня XXI века», другие международные нормативные акты.

Проведенный выше анализ законодательной базы Украины относительно стратегии развития страны и ее регионов свидетельствует о том, что разработанные документы имеют определенные недостатки как на этапе разработки, так и на этапе их реализации.

Главным недостатком является отсутствие нормативно-правовой базы по разработке стратегии развития Украины с определением приоритетных направлений и отраслей

Таблица 5

Стратегические цели и приоритетные направления развития регионов, которые определены в «Государственной стратегии регионального развития на период до 2015 года» [7]

Стратегические цели	Приоритетные направления
Повышение конкурентоспособности регионов и укрепление их ресурсного потенциала	Реструктуризация экономической базы отдельных регионов и создание условий для диверсификации на новой технологической основе: – стимулирования привлечения инвестиций в ключевые секторы экономики регионов, определяющих стратегические приоритеты развития; – поддержки малого и среднего бизнеса; – содействия созданию и внедрению инноваций, включая распространение современных технологий, в том числе для снижения рисков возникновения техногенных катастроф; – развития туризма, рекреации и охраны культурного наследия. Развитие и модернизация инфраструктуры, повышающей инвестиционную привлекательность регионов путем: – развития инфраструктуры общегосударственного и международного значения; – развития инфраструктуры информационного общества
Развитие человеческих ресурсов	Развитие образования, науки и профессиональной подготовки. Активизация сотрудничества образования и науки. Обеспечение полной продуктивной занятости
Развитие межрегионального сотрудничества	Расширение межрегионального экономического взаимодействия. Развитие трансграничного, включая еврорегиональное, сотрудничества
Создание институциональных условий регионального развития	Расширение финансово-экономических возможностей территориальных общин. Реформирование административно-территориального устройства Украины. Согласование деятельности центральных и местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления по развитию регионов

В «Методических рекомендациях по формированию региональных стратегий развития» [8], которые были подготовлены Министерством экономики и по вопросам европейской интеграции Украины, в соответствии с Указом Президента Украины «О концепции государственной региональной политики» [5], региональная стратегия развития рассматривается как стратегический план развития региона, определяющий цели, задачи, приоритеты, направления устойчивого экономического и социального развития Автономной Республики Крым, областей, городов Киева и Севастополя на среднесрочный (4 – 6 лет) и долгосрочный (10 – 5 лет) периоды.

развития экономики и практических мероприятий по обеспечению такого развития.

С целью дальнейшего сбалансированного экономического и социального развития Украины, необходимо повысить действенность законодательной базы, улучшить взаимосвязь и взаимодействие между законодательными актами, привести законодательство Украины в соответствие с мегатрендами мирового экономического развития.

В работе [9] подчеркивается, что развитие мировой экономики в период до 2020 года будет отмечено влиянием ряда факторов и мегатрендов, которые приведут к историческим изменениям общей картины мировой эко-



Рис. 4. Содержание региональных стратегий развития

номики и модификации форм ее организации. Формирование новой глобальной архитектуры ставит Украину перед жесткими геополитическими, геостратегическими и геоэкономическими вызовами, ответы на которые должны содержаться в стратегии развития Украины и в стратегиях развития ее регионов.

Литература

1. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.nreg=1602-14>
2. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.nreg=2017-14>
3. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2009 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rainbov.gov.ua/files/2010/0209ess1.pdf>
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету від 26 квітня 2003 р. № 621 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Zakon1.rada.gov.ua>
5. Указ Президента України «Про концепцію державної регіональної політики» № 341/2001 від 25.09.2001 року № 341/2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.nreg=341%2F2001>
6. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8.09.2005 № 2850-IV. – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2005. – № 51, ст. 548). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.nreg=2850-15-15>.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015

- року» від 21.07.2006 року № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=100-2006-4.EF>
8. Наказ Міністерства Економіки з питань Європейської інтеграції «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» від 29.07.2002 № 224 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.322.0>.
9. Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004 – 2015 роки «Шляхом Європейської інтеграції». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspishnaukraina.com.ua/uk/nsa/151.html>

УДК 330.88

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

КИЗИМ Николай Александрович

*доктор экономических наук, профессор, директор
НИЦ ИПР НАН Украины*

ЧЕРЕДНИК Виталий Иванович

*кандидат экономических наук,
соискатель НИЦ ИПР НАН Украины*

ДОРОВСКОЙ А. В.

*кандидат экономических наук,
соискатель НИЦ ИПР НАН Украины
(Харьков)*

Одной из задач современного экономического развития Украины является формирование конкурентоспособных отраслей, которые позволят создать условия для устойчивой позиции страны на рынке высоких технологий. Решение этой задачи невозможно без обеспечения непрерывного развития регионов, которые все в большей степени выступают как конкуренты на внешнем и внутреннем рынках. Соревнуясь за рынки сбыта продукции, инвестиции, кадровые ресурсы, они привлекают большие корпорации в качестве «точек роста» и создают благоприятные условия для деятельности малых и средних предприятий. Поэтому в регионе должны производиться конкурентоспособные товары и оказываться услуги для внутреннего и внешнего рынков. Экономика обязана обладать возможностью быстрой смены отраслевых приоритетов, потенциалом для обеспечения постоянного улучшения качества жизни населения и высокой инновационной способностью.

Анализ перспектив формирования региональной экономической политики, основанной на кластерном подходе, показывает, что в условиях «экономики знаний» появление новых технологий активизирует инновационные процессы и способствует появлению как самостоятельного явления инновационных кластеров [1 – 3]. В обзоре Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН) 2008 г. инновационный кластер определяется как «...система тесных связей между фирмами, их поставщиками и клиентами, а также институтами знаний, которые способствуют появлению инноваций» [1]. Основными характеристиками кластеров

являются следующие: множество экономических агентов (кластеры охватывают не только фирмы, но и общественные организации, финансовых посредников, институты и т. д.) и вовлеченность в инновационный процесс (фирмы и предприятия, которые входят в состав кластера, обычно включены в процессы технологических, продуктовых, рыночных и организационных инноваций). Конкуренция, синергия, кооперационные связи, однородность, способность переорганизации с целью достижения наивысшей эффективности – главные свойства такой сетевой структуры. Инновационный кластер рассматривается как целостная система новых продуктов и технологий, взаимосвязанных между собой и сконцентрированных в определенном интервале времени и экономическом пространстве.

К отраслям региональной экономики, в которых целесообразным является формирование инновационных кластерных структур, в первую очередь, принадлежит промышленность.

В Харьковской области промышленность представлена разнообразными видами экономической деятельности, основными из которых являются машиностроение, производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий, фармацевтическая промышленность.

Попробуем идентифицировать региональные кластерные структуры в машиностроении и фармацевтической промышленности. В частности, в машиностроении идентифицируем кластер энергетического машиностроения.

Приоритетность развития для страны и региона инновационного научно-производственного кластера энергетического машиностроения подтверждается тем, что развитие мировой экономики сопровождается увеличением потребления энергетических ресурсов и, в первую очередь, электроэнергии. Потребность различных стран мира в оборудовании для электростанций имеет стойкую тенденцию к росту, из чего можно сделать вывод, что продукция кластера энергетического машиностроения Харьковской области будет пользоваться спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В настоящее время харьковские турбины экспортируются в 40 стран мира. На внешнем рынке удельный вес изготовленных в ОАО «Турбоатом» турбин и запчастей к ним составляет 13,15% (рис. 1).

В ОАО «Турбоатом» производятся турбины и запчасти к ним для АЭС и ТЭС, а именно: паровые и гидравлические турбины, газовые турбины, парогазовые установки, гидравлические затворы; турбогенераторы; большие электрические машины; системы автоматизированного управления турбинами, энергетическое оборудование для АЭС и ТЭС; генераторы постоянного и переменного тока.

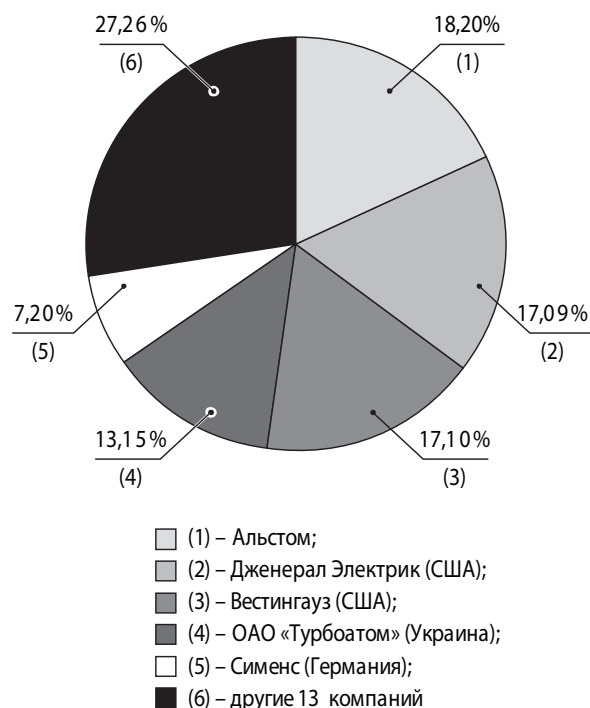


Рис. 1. Распределение мощностей турбин для АЭС по фирмам-производителям

Производство в стране всех турбин и запчастей к ним, в т. ч. на экспорт, полностью локализовано в Харьковской области (табл. 1).

Объем реализованной промышленной продукции ОАО «Турбоатом», в т. ч. за пределы Украины, имеет тенденцию к росту (табл. 2).

Так, в 2008 г. по сравнению с 2006 г. объем реализованной промышленной продукции ОАО «Турбоатом» увеличился в 1,8 раза, а за пределы Украины – в 2,35 раза. В общем объеме реализованных машин и оборудования, которые произведены в регионе, удельный вес продукции ОАО «Турбоатом» составляет 10% [4]. Общие объемы экспорта продукции, произведенной на предприятиях Харьковской области и ОАО «Турбоатом», представлены в табл. 3.

На основании приведенных в табл. 3 расчетных данных по удельному весу экспорта турбин в общем объеме экспорта машин и оборудования, который составлял в 2005 г. 43,3%, в 2006 г. – 21,8%, в 2007 г. – 29,8%, можно констатировать, что эта продукция доминирует в производстве машин и оборудования в регионе.

Удельный вес мощностей турбин ОАО «Турбоатом» в разных странах мира (13,5%) свидетельствует о рыночной адаптированности этого предприятия.

ОАО «Турбоатом» относится к инновационно активным предприятиям региона, которые реализуют свою продукцию за пределы Украины (табл. 4).

Таблица 1

Показатели уровня локализации производства турбин и запчастей к ним на предприятиях Харьковской области

Показатель	Год							
	2005		2006		2007		2008	
	Удельный вес турбин и запчастей к ним, которые производятся в регионе, в общем объеме этой продукции в Украине, %	Коэффициент локализации производства турбин и запчастей к ним на территории региона	Удельный вес турбин и запчастей к ним, которые производятся в регионе, в общем объеме этой продукции в Украине %	Коэффициент локализации производства турбин и запчастей к ним на территории региона	Удельный вес турбин и запчастей к ним, которые производятся в регионе, в общем объеме этой продукции в Украине, %	Коэффициент локализации производства турбин и запчастей к ним на территории региона	Удельный вес турбин и запчастей к ним, которые производятся в регионе, в общем объеме этой продукции в Украине, %	Коэффициент локализации производства турбин и запчастей к ним на территории региона
Локализация производства турбин и запчастей к ним в регионе	100,0	1,0	100,	1,0	100,0	1,0	100,0	1,0
Уровень локализации производства турбин и запчастей к ним в регионе и поставках на экспорт	100,0	1,0	100,0	1,0	100,0	1,0	100,0	1,0

Таблиця 2

Объемы реализации промышленной продукции ОАО «Турбоатом» в 2006 – 2008 гг.

Показатель	Год			2008 г. к 2006 г., %
	2006	2007	2008	
Объем реализованной продукции, тыс. грн	259260,1	331340,8	467466,8	1,80
В том числе за пределы Украины	132323,8	214266,8	311492,8	2,35
Удельный вес объема реализованной продукции за пределы Украины в общем объеме реализованной промышленной продукции, %	51,04	64,67	66,63	1,31

Таблиця 3

Объемы экспорта продукции предприятий Харьковской области [4, 5]

Показатель	Год			
	2005	2006	2007	2008
Общий объем экспорта товаров, тыс. долл. США	721000,0	888600,0	1143000,0	1551500,0
Экспорт машин и оборудования, тыс. долл. США	82869,5	116490,4	149148,0	–
Удельный вес экспорта машин и оборудования в общем объеме экспорта товаров, %	11,5	13,1	13,0	–
Экспорт турбин, тыс. долл. США	35885	25373,6	44499,2	56875,3
в том числе:				
паровых	19674,0	12237,1	32569,9	32016,7
гидравлических	7316,5	7252,6	7494,6	9253,3
Удельный вес экспорта турбин в общем объеме экспорта машин и оборудования из региона, %	43,3	21,8	29,8	–

Таблиця 4

Реализация инновационной продукции за пределы Украины [5]

Показатель	Год	
	2007	2008
Количество предприятий в регионах страны, которые реализовывали инновационную продукцию за пределы Украины, ед.	357	341
Количество предприятий в Харьковской области, которые реализовывали инновационную продукцию за пределы Украины, ед.	36	25
Удельный вес предприятий Харьковской области, которые реализовывали инновационную продукцию за пределы Украины, %	11,0	7,3
Удельный вес реализованной инновационной продукции за пределы Украины в общем объеме реализованной инновационной продукции, %	36,5	51,6
Удельный вес реализованной инновационной продукции Харьковской области в общем объеме инновационной продукции, реализованной за пределы Украины, %	15,4	25,3

Подобных предприятий, как свидетельствуют приведенные в табл. 4 статистические данные, в регионе было всего 36 в 2007 г. и 25 в 2008 г. Однако удельный вес реализованной инновационной продукции Харьковской области в общем объеме инновационной продукции, реализованной за пределы Украины, составлял в 2007 г. 15,4%, а в 2008 г. – 25,3%.

Данные об объемах реализованной инновационной продукции предприятий Харьковской области, а также ОАО «Турбоатом» за пределы Украины представлены в табл. 5.

На основании показателей объемов реализованной инновационной продукции ОАО «Турбоатом» за пределы Украины, а именно – продукции, которая является новой для рынка, можно констатировать, что предприятие явля-

ется лидером среди других инновационно активных предприятий региона.

Исходя из этого, фокальным предприятием или корневой фирмой инновационного научно-производственного кластера энергетического машиностроения региона можно признать ОАО «Турбоатом».

В состав ядра инновационного научно-производственного кластера энергетического машиностроения Харьковской области входят следующие предприятия и организации (рис. 2).

Результаты оценки (по пятибалльной шкале) потенциала и возможностей развития кластера энергетического машиностроения в регионе с помощью методики SWOT-анализа, представлены в табл. 6.

Таблица 5

Объемы реализованной инновационной продукции предприятий Харьковской области за пределы Украины [5]

Показатель	Год	
	2007	2008
Объем реализованной инновационной продукции Харьковской области за пределы Украины, тыс. грн	289213,6	728965,5
Объем реализованной инновационной продукции ОАО «Турбоатом», которая является новой для рынка, тыс. грн	21874,8	108917,8
Объем реализованной инновационной продукции ОАО «Турбоатом», которая является новой для рынка, за пределы Украины, тыс. грн.	4798,2	12494,2
Удельный вес объема реализованной инновационной продукции ОАО «Турбоатом», которая является новой для рынка, в объеме реализованной инновационной продукции Харьковской области за пределы Украины, %	7,6	14,9
Удельный вес объема реализованной продукции ОАО «Турбоатом», которая является новой для рынка, за пределы Украины в общем объеме реализованной инновационной продукции ОАО «Турбоатом», которая является новой для рынка, %	21,9	11,5

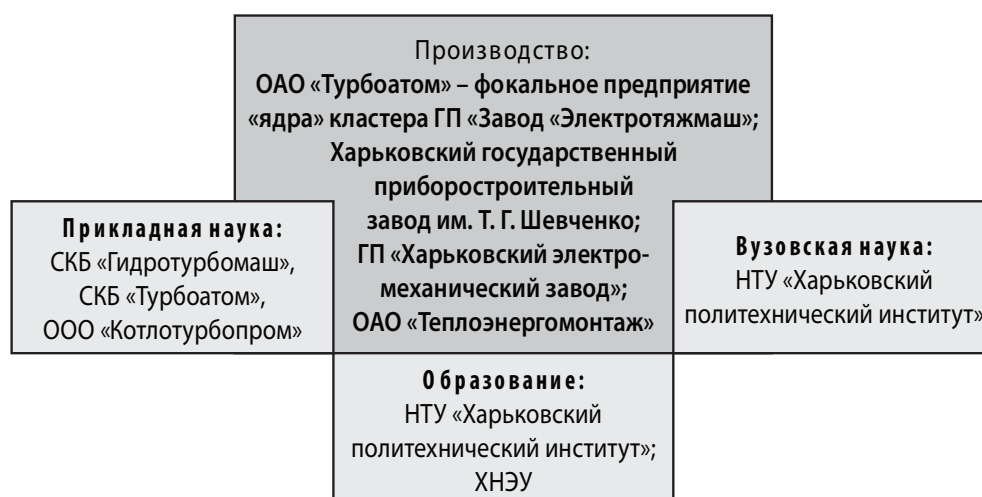


Рис. 2. Ядро инновационного научно-производственного кластера энергетического машиностроения Харьковской области

Таблица 6

Стратегическая матрица SWOT-анализа инновационного научно-производственного кластера энергетического машиностроения Харьковской области

АКТИВ	Уровень оценки важности фактора, балл	ПАССИВ	Уровень оценки важности фактора, балл
1	2	3	4
I. Сильные стороны		I. Слабые стороны	
Уровень локализации производства турбин на территории области	4	Значительный износ основных производственных фондов	4
Уровень локализации производства турбин на экспорт	4	Неудовлетворительное финансово-экономическое состояние отдельных предприятий, которые входят в состав ядра кластера	5
Инновационный потенциал	4		
Наличие научно-исследовательской и образовательно-подготовительной базы	5		
Итого I раздел (С)	17	Итого I раздел (Сл)	9
II. Внешние возможности		II. Внешние угрозы	
Емкий внешний рынок продукции энергомашиностроения	5	Ухудшение конъюнктуры мирового рынка	5

Окончание табл. 6

1	2	3	4
Входит в состав лидеров мирового рынка	4	Уменьшение емкости национального рынка	4
Итого II раздел (В)	9	Итого II раздел (У)	9
Всего активы (I р. + II р.)	26	Всего пассивы (I р + II р.)	18
БАЛАНС	+8		

Сильные стороны и возможности регионального инновационного научно-производственного кластера энергетического машиностроения значительно превышают слабые стороны и угрозы, что свидетельствует о возможности и целесообразности его дальнейшего развития.

По степени важности этого кластера для Харьковской области и Украины в целом он может быть идентифицирован как стратегически важный.

Обобщенные данные по целесообразности формирования инновационного научно-производственного кластера энергетического машиностроения в регионе, фокальным предприятием которого является ОАО «Турбоатом», представлены в табл. 7.

- создать общую интегрированную структуру с аналогичными предприятиями энергетического машиностроения Российской Федерации;
- обеспечить государственный заказ на часть конечной продукции кластера;
- разработать систему информационного обеспечения и содействия предприятиям кластера для участия в международных тендерах.

Источниками финансирования мероприятий может быть как государственный бюджет (сумма не менее 130,00 млн грн), так и другие источники (сумма 120,00 млн грн).

Таблица 7

Основные характеристики ОАО «Турбоатом»

Показатель	Значение показателя, %
Уровень локализации производства турбин в регионе	100,0
Уровень локализации производства турбин на экспорт в регионе	100,0
Удельный вес экспорта турбин и запчастей к ним в общем объеме экспорта машин и оборудования из региона	
2005 г.	43,3
2006 г.	21,8
2007 г.	29,8
2008 г.	
Показатель рыночной адаптированности фокального предприятия «ядра» кластера ОАО «Турбоатом»	13,5
Удельный вес реализованной продукции, которая является новой для рынка, за пределы Украины	
2007 г.	21,9
2008 г.	11,5
Уровень важности кластера для страны и региона	Стратегически важный
Преобладание сильных сторон и возможностей над слабыми сторонами и угрозами	+8 баллов

Для обеспечения развития инновационного научно-производственного кластера энергетического машиностроения в Харьковской области необходимо осуществить такие мероприятия:

- разработать и реализовать Государственную целевую программу развития энергетического машиностроения в Украине на период до 2020 г.;
- создать общую интегрированную структуру с аналогичными предприятиями энергетического машиностроения Российской Федерации;
- обеспечить государственный заказ на часть конечной продукции кластера;
- разработать систему информационного обеспечения и содействия предприятиям кластера для участия в международных тендерах.

Всего на эффективное развитие кластера энергетического машиностроения в регионе необходимо 250,00 млн грн.

Ожидаемый эффект от реализации указанных мероприятий заключается в следующем:

- рост объемов производства в 1,5 раза;
- рост объемов производства продукции на экспорт в 1,8 раза;
- увеличение количества новых рабочих мест в 1,3 раза.

Приоритетность развития кластера фармацевтической промышленности в Харьковской области основывается на необходимости обеспечения национальной безопасности Украины, а именно – поддержания здоровья населения. Сегодня фармацевтическая промышленность является одной из стратегических отраслей экономики

страны. В экономике Харьковской области она занимает 3,6% в общем объеме выпуска продукции промышленности региона. Это одна из наукоемких отраслей экономики не только региона, но и страны в целом.

По показателям объемов производства продукции фармацевтическая промышленность Харьковской области занимает 2-е место в Украине (после г. Киева). В Харьковской области расположено 11 из 60 основных предприятий Украины, которые выпускают лекарства, и 24 малых предприятия, которые обеспечивают производство свыше 18% отечественных лекарственных препаратов.

Рост объемов производства лекарственных препаратов на экспорт предприятиями Харьковской области опережает аналогичные показатели по другим регионам Украины [6].

Сегодня удельный вес экспорта фармацевтической продукции за пределы Украины составляет более 11% (табл. 8).

Наибольший удельный вес фармацевтической продукции в общем объеме экспорта товаров из регионов страны принадлежит г. Киеву и Киевской области (свыше 7%). На втором месте – Харьковская область (более 1,4%). Удельный вес фармацевтической продукции в общем объеме экспорта товаров из других регионов страны незначителен, причем наблюдалось его сокращение с 3,26 % в 2005 г. до 2,23% в 2007 г. (табл. 8).

Объемы экспорта фармацевтической продукции предприятиями Харьковской области выросли в начале 2008 г. в 1,5 раза по сравнению с 2005 г. [7].

Динамика показатели уровня локализации фармацевтической продукции Харьковской области, в том числе на экспорт, представлена в табл. 9.

Ведущим предприятием по производству фармацевтической продукции на экспорт в регионе является ОАО «Здоровье». Динамика объемов экспорта фармацевтической продукции, произведенной на предприятиях региона и в ОАО «Здоровье», представлена в табл. 10.

Таблица 8

Экспорт фармацевтической продукции за пределы Украины [7]

Показатель	Год		
	2005	2006	2007
Удельный вес фармацевтической продукции в общем объеме экспорта товаров из Украины, %	11,8	10,4	11,3
Удельный вес фармацевтической продукции в общем объеме экспорта товаров из Харьковской области, %	1,48	1,48	1,42
Удельный вес фармацевтической продукции в общем объеме экспорта товаров из г. Киева и Киевской области, %	7,06	6,45	7,65
Удельный вес фармацевтической продукции в общем объеме экспорта товаров из других регионов Украины, %	3,26	2,48	2,23

Таблица 9

Динамика показателя уровня локализации производства фармацевтической продукции в Харьковской области

Показатель	Год							
	2005		2006		2007		2008	
	Удельный вес фармацевтической продукции, которая производится в регионе, в общем объеме производства этой продукции в Украине, %	Коэффициент локализации производства фармацевтической продукции на территории региона	Удельный вес фармацевтической продукции, которая производится в регионе, в общем объеме производства этой продукции в Украине %	Коэффициент локализации производства фармацевтической продукции на территории региона	Удельный вес фармацевтической продукции, которая производится в регионе, в общем объеме производства этой продукции в Украине %	Коэффициент локализации производства фармацевтической продукции на территории региона	Удельный вес фармацевтической продукции, которая производится в регионе, в общем объеме производства этой продукции в Украине %	Коэффициент локализации производства фармацевтической продукции на территории региона
Локализация производства фармацевтической продукции в регионе	12,5	0,125	14,3	0,143	12,6	0,126	13,1	0,13
Уровень локализации производства фармацевтической продукции в регионе на экспорт	1,48	0,015	1,48	0,015	1,42	0,014	1,40	0,014

Таблица 10

Динамика объема экспорта фармацевтической продукции, произведенной на предприятиях Харьковской области в 2005 – 2008 гг. [4, 5]

Показатель	Год			
	2005	2006	2007	2008
Общий объем экспорта товаров, тыс. долл. США	721000,0	888600,0	1143000,0	1551500,0
Объем экспорта фармацевтической продукции из региона, тыс. долл. США	10657,2	13177,2	16244,2	21604,8
Удельный вес экспорта фармацевтической продукции из региона в общем объеме экспорта товаров, %	1,48	1,48	1,42	1,40
Объем экспорта фармацевтической продукции ОАО «Здоровье» в общем объеме экспорта фармацевтической продукции региона, тыс. долл. США	3346,0	4317,0	7029,0	5351,0
Удельный вес экспорта фармацевтической продукции ОАО «Здоровье» в общем объеме экспорта фармацевтической продукции региона, %	31,4	32,8	43,3	25,0

ОАО «Здоровье» относится к инновационно активным предприятиям региона по количеству внедренных прогрессивных технологических процессов, по объемам реализованной инновационной продукции, в том числе той, которая является новой для рынка (табл. 11).

В ядро инновационного научно-производственного фармацевтического кластера региона входят следующие предприятия и организации (рис. 3).

Оценка потенциала и возможностей развития инновационного научно-производственного кластера фармацевтической промышленности в регионе по методике SWOT-анализа представлена в табл. 12.

Сильные стороны и внешние возможности регионального кластера фармацевтической промышленности превышают слабые стороны и внешние угрозы. Кроме того, целесообразность дальнейшего развития иннова-

Таблица 11

Показатели инновационной деятельности ОАО «Здоровье»

Показатель	Год			
	2005	2006	2007	2008
Количество внедренных прогрессивных технологических процессов на предприятии, ед.	4	3	5	4
Количество освоенных видов инновационной продукции, ед.	14	21	2	19
Объем реализованной инновационной продукции, тыс. грн	10200,0	10716,0	11245,0	11805,0
Объем реализованной продукции, которая является новой для рынка, тыс. грн	400,0	1401,0	126,0	4994,0
Удельный вес объема реализованной продукции, которая является новой для рынка, в общем объеме реализованной инновационной продукции, %	3,9	13,1	1,1	42,3

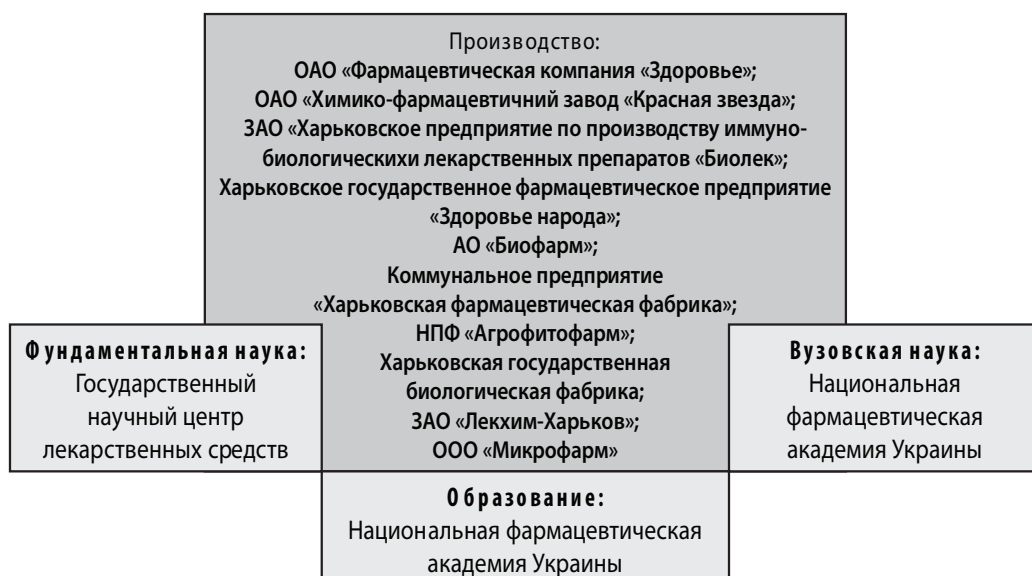


Рис. 3. Ядро инновационного научно-производственного кластера фармацевтической промышленности Харьковской области

ционного научно-производственного кластера является бесспорной, с точки зрения необходимости улучшения здоровья населения в регионе и стране в целом, а также исходя из того, что Харьковская область является одним из лидеров в Украине по научно-исследовательскому потенциалу фармацевтического и медицинского секторов. В научных и учебных медицинских заведениях Харьковской области работают свыше 7 тыс. научных работников, среди которых 1,5 тыс. является кандидатами наук, около 410 человек – докторами наук, а 52 человека – академиками отечественных и иностранных академий [5].

Несмотря на вышеперечисленные проблемы, по мнению многих экспертов, в ближайшие 10 лет фармацевтическая отрасль будет одним из наиболее перспективных секторов как экономики Харьковской области, так и Украины в целом, поэтому создание инновационного научно-производственного кластера фармацевтической промышленности является целесообразным.

Основные характеристики инновационного научно-производственного фармацевтического кластера Харьковской области представлены в табл. 13.

Таблица 12

Стратегическая матрица SWOT-анализа инновационного научно-производственного фармацевтического кластера

АКТИВ	Уровень оценки важности фактора, балл	ПАССИВ	Уровень оценки важности фактора, балл
I. Сильные стороны		I. Слабые стороны	
Уровень локализации фармацевтического производства в регионе	3	Значительный износ основных производственных фондов	4
Наличие научной и образовательно-подготовительной баз	4	Отсутствие средств для внедрения стандартов GMP	4
Возможности производства дженериковых препаратов	5		
Итого I раздел (С)	12	Итого I раздел (Сл)	8
II. Внешние возможности		II. Внешние угрозы	
Емкий внутренний рынок	5	Конкуренция со стороны зарубежных фармацевтических компаний	4
Возможность налаживания совместного производства с зарубежными фармацевтическими компаниями	3	Отсутствие государственной стратегии действенной поддержки развития фармацевтической отрасли	5
Итого II раздел (В)	8	Итого II раздел (У)	9
Всего активы (I р. + II р.)	20	Всего пассивы (I р. + II р.)	17
БАЛАНС	+3		

К основным проблемам развития предприятий фармацевтической промышленности Харьковской области относятся такие как:

- необходимость привлечения средств для переустройства харьковских фармацевтических предприятий под стандарты GMP (около 56 млн долл. США);
- отсутствие системы сбалансированного снабжения сырьем: собственные объемы производства субстанций остаются незначительными, поэтому импорт сырья из Китая, Германии, Италии, Турции, США составляет около 5 млн США в год;
- отсутствие национальной политики в фармацевтической сфере;
- несоответствие нормативной базы рынка лекарственных средств современным требованиям;
- несовершенство системы налогообложения лекарственных средств;
- отсутствие целевой поддержки отечественных производителей, которые внедряют современные лекарства, являющиеся более дешевыми по сравнению с импортными.

Для обеспечения эффективного развития в регионе инновационного научно-производственного фармацевтического кластера необходимо осуществить такие мероприятия:

- разработать и реализовать Государственную целевую программу развития фармацевтической промышленности в Украине на период до 2020 г.;
- активно способствовать участию отечественных предприятий фармацевтической промышленности в тендерах по закупке лекарственных средств за счет средств государственного бюджета;

- обеспечить проведение презентационно-имиджевых выставочных мероприятий продукции кластера.

Необходимо предусмотреть следующие источники финансирования мероприятий по поддержке развития кластера: из государственного бюджета – не менее 150,00 млн грн; из других источников – не менее 250,00 млн грн. Всего – 400,00 млн грн.

От реализации указанных мероприятий ожидаются следующие результаты:

- увеличение объемов производства на предприятиях кластера в 1,8 раза;

Таблиця 13

Основные характеристики фармацевтического кластера Харьковской области

Показатель	Значение показателя, %
Уровень локализации производства фармацевтической продукции в регионе (второе место после г. Киева и Киевской области)	12,5
2005 г.	12,5
2006 г.	14,3
2007 г.	12,6
2008 г.	13,1
Уровень локализации производства фармацевтической продукции на экспорт в регионе (второе место после г. Киева и Киевской области)	100,0
2005 г.	1,48
2006 г.	1,48
2007 г.	1,42
2008 г.	1,40
Удельный вес экспорта фармацевтической продукции ОАО «Здоровье» – фокального предприятия ядра кластера – в общем объеме экспорта фармацевтической продукции региона:	
2005 г.	31,4
2006 г.	32,8
2007 г.	43,3
2008 г.	25,0
Удельный вес реализованной новой продукции ОАО «Здоровье», которая является новой для рынка, за пределы Украины	
2005 г.	3,9
2006 г.	13,1
2007 г.	27,2
2008 г.	42,3
Уровень важности кластера для региона	Стратегически важный
Преимущества сильных сторон и возможностей над слабыми сторонами и угрозами	+3 балла

- увеличение объема экспорта продукции в 1,4 раза;
- рост количества новых рабочих мест в 1,3 раза.

Таким образом, дальнейшее развитие инновационных научно-производственных кластерных структур энергетического машиностроения и фармацевтического производства в Харьковской области при поддержке государства будет способствовать динамичному росту экономики и увеличению экспортного потенциала региона и страны в целом.

Аналогичные исследования были проведены и по другим кластерным структурам Харьковской области, среди которых, в первую очередь, необходимо выделить нуждающиеся в развитии, а именно:

- авиационная промышленность;
- ракетно-космический комплекс;
- нано- и биотехнологии.

Новые кластерные структуры призваны обеспечить рост производства принципиально новых товаров, подъем инвестиционной и инновационной активности в перспективных направлениях. При этом ожидается переход капитала из старых производств в новые. Развитие инновационных кластеров должно кардинально повлиять на технологическую и производственную структуру экономики как Харьковской области, так и Украины в целом, устраняя неэффек-

тивные производства и диспропорции, а также обеспечивая экономический рост на основе современных технологий.

Литература

1. 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
2. Полунина Ж. А. Кластерный подход к инновациям как основа экономического роста. Материалы III Всерос. науч.-практ. конф. «Управление и общество». – Тамбов: ОРАГС, 2008. – № 5. – С. 142 – 147.
3. Cluster specialisation patterns and innovation styles. – Den Haag, 1998. – P. 5.
4. Регіони України / Статистичний щорічник за 2008 рік. / Державний комітет статистики України. Ч. 2. За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2008. – 804 с.
5. Харківська область у 2008 році (Статистичний щорічник) / За ред. М. Л. Чмихала – Х.: Головне управління статистики у Харківській області, 2009. – 578 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. / Державний комітет статистики України. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», – 2009. – 366 с.
7. Офіційний веб-сайт Головного управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану..

УДК 330.341

КЛАСТЕРЫ: ПРИЗНАКИ, ДИАГНОСТИКА И ФОРМИРОВАНИЕ

Загорский

ТИЩЕНКО Александр Николаевич

доктор экономических наук, профессор, заместитель
директора по научной работе НИЦ ИПР НАН Украины
(Харьков)

Эффективность национальной экономики, использование ее ресурсных возможностей во многом зависят от регионального развития. Как показывает мировая практика, наиболее мощным инструментом стимулирования региональной экономики, средством достижения целей промышленной политики, включая структурные изменения, инновационность, и как следствие, повышение конкурентоспособности, является кластерный подход [8, 13]. Благодаря кооперации и конкуренции как основным принципам функционирования кластерных сетей, обеспечивается взаимодополняемость между отраслями, развитие технологий, распространение информации, значимой для бизнеса. Для стратегического управления предприятиями образующиеся связи оказываются решающими в определении направлений внедрения инноваций, повышении результативности труда, сокращении производственных затрат и как итог, в конкурентной борьбе. Кластеры «лучше согласуются с самим характером конкуренции и источниками достижения конкурентных преимуществ» [9]. Кластеры варьируются по своим размерам, широте охвата, уровню развития в зависимости от отраслей. Природа кластеров позволяет изменять их границы по мере появления новых компаний и отраслей, с развитием и изменением условий ведения бизнеса. По мнению М. Портера, кластеры одинаково эффективны как в крупномасштабной, так и в малой экономике, в городской или сельской области. В последнее время особое внимание уделяется поиску критериев, по которым можно диагностировать наличие кластеров в экономической среде. Наиболее часто называют следующие отличительные признаки кластера [6, 8, 9, 11]:

- четко определяются границы (регион) расположения кластера;
- можно выделить конечную продуктовую группу;
- доля кластера на рынке соответствующей продукции превышает среднюю долю валового регионального продукта (ВРП) на этом рынке;
- темп прироста продукции кластера выше среднего темпа прироста ВРП;
- конкурентоспособность кластера не уступает соответствующим секторам экономики других стран и регионов;
- в состав кластера входят предприятия поддерживающих отраслей;
- у участников кластера общие угрозы и возможности;
- между предприятиями кластера развиваются информационные и маркетинговые связи на основе современных технологий, в рамках межрегиональной экономической интеграции формируются недостающие звенья цепочки создания стоимости;
- в системе существуют общие стандарты производства и управления, активно развиваются кластерные бренды.

По своей сущности кластер является сетевой структурой, формируемой на основе кооперации предприятий и организаций в процессе создания определенного продукта, поэтому масштабы кластерных образований существенно зависят от специфики конечного продукта. М. Портер в работе [9] подчеркивает принципиальное отличие кластеров от других гибридных форм координации, состоящее в большом количестве постоянно повторяющихся неофициальных контактов, которые стимулируют установление доверия, эффективных коммуникаций, снижают транзакционные издержки. Кластер представляет форму промышленных сетей, характерную частотой и силой взаимодействия предприятий, в результате чего возникает дополнительный «общественный капитал», облегчающий доступ к ресурсам. Сущность кластера – это развитие эффективных коммуникаций. Процесс формирования кластеров носит эвристический характер, то есть проходит по обобщенному эвристическому алгоритму поиска технических решений, которые в дальнейшем приводят к появлению и развитию эффективной сетевой структуры, способной производить высоконкурентный продукт. основополагающие принципы построения кластера достаточно полно обобщены в работе [7] (табл. 1).

Методика определения кластера, согласно М. Портеру [9], состоит из трех стадий:

- 1) устанавливается состав кластера: определяется его ядро – крупная фирма или группа сходных фирм, от которых по вертикали строятся технологические цепочки взаимосвязанных с ними ниже- и вышестоящих предприятий; определяются производства, проходящие через общие каналы или создающие побочные продукты и услуги; формируются дополнительные горизонтальные цепочки на базе использования общих факторов производства, технологий и поставок. Опыт показывает, что определение границ кластера является одной из наиболее сложных задач и всегда отражает цели и концептуальный подход исследования;
- 2) выделяются групповые образования внутри кластера, в особенности организации, обеспечивающие для него специализированные навыки, технологии, информацию, капитал и инфраструктуру – все то, что является основой получения конкурентных преимуществ;
- 3) определяются правительственные и иные законодательные структуры, влияющие на поведение участников

Таблиця 1

Основополагающие принципы построения кластера

Принцип	Содержание принципа
Самоорганизация	1. Исторические предпосылки развития кластера. 2. Структурная и функциональная общность предприятий кластера. 3. Усиление взаимосвязей предприятий в кластере. 4. Создание условий для развития и формирования кластера
Внутрикластерная кооперация и конкурирование	1. Конкуренция между предприятиями. 2. Кооперация при выходе на внешний рынок. 3. Эффективность и развитие собственной хозяйственной деятельности. 4. Стимулирование инновационных процессов
Взаимосвязь, основанная на общих экономических интересах	1. Зависимость участников от успеха друг друга. 2. Повышение уровня инновационности бизнеса. 3. Сохранение автономности и сплоченность участников кластера. 4. Координация, разрешение спорных вопросов и принятия решений, налаживание внешних связей
Корпоративность	1. Культура общения между участниками, присутствие климата доверия. 2. Взаимность и добрососедство, единая система ценностей, образцов поведения, способов оценки результатов, взаимоконтроль в разрешении конфликтных ситуаций. 3. Возможность обмена информацией, опытом, совместного обучения. 4. Упрощение структуры взаимодействия, снижение издержек. 5. Выполнение обязательств перед партнерами, репутация предприятий и всего кластера в целом
Долгосрочное сотрудничество	1. Поддержание взаимоотношений. 2. Регулярные, долгосрочные гарантированные поставки и качество услуг. 3. Доступ к информации, ресурсам, информированность участников. 4. Взаимодействие для достижения и поддержания конкурентных преимуществ
Частичное лидерство	1. Присутствие «центра» притяжения (структурообразующие предприятия-лидеры). 2. Доминирующий фактор – концентрация вокруг крупных лидирующих производственных предприятий и научных центров. 3. Проявление активности «центра» и притяжение «периферийных» предприятий
Динамичность (гибкость)	1. Постоянное «движение» кластера – непрерывные процессы формирования, развития и распада. 2. Адаптация к постоянно меняющимся требованиям рыночной среды. 3. Появление новых производств, расширение ассортимента продукции. 4. Повышение уровня инновационности производства
Комплексность использования ресурсов	1. Объединение участников в рамках единой неразрывной технологической цепочки, интеграционная и технологическая взаимосвязь, единый технологический подход, стандарты. 2. Последовательность производства продукции, участники – поставщики и потребители услуг друг друга. 3. Ориентация на запросы конечного потребителя, расширение ассортимента. 4. Совершенствование бизнес-процессов и управленческих навыков
Аутсорсинговая специализация	1. Делегирование ответственности, дробление бизнес-функций. 2. Передача вспомогательных производств по контрактам подрядчикам, снижение издержек и экономия ресурсов. 3. Формирование новых уникальных способностей, возможность доступа к лучшим мировым производственным технологиям

кластера (формирующие правила, нормы, стимулы, от которых зависит характер и интенсивность конкуренции).

Интересен подход к диагностике кластеров в работе [2]. Это два взаимосвязанных алгоритма: «сверху – вниз», когда определяется привлекательность и предпосылки для развития кластера в той или иной отрасли; и «снизу – вверх», когда осуществляется идентификация кластера на определенной территории. При этом для диагностики кластеров используются, как правило, качественные инструменты: метод Дельфи, фокус-группы, локальные опросы, анализ разрывов, стратегический межотраслевой анализ

и т.д., а для оценки результатов их развития – количественные (коэффициенты локализации, методы экономического моделирования, анализ сети, таблицы межотраслевого баланса и проч.) Автор работы [2] предложен подробный алгоритм инновационного организационно-проектного развития отраслевого/ регионального кластера, заключающийся в выполнении последовательных мероприятий.

1. Подготовительные работы:

- анализ региона или отрасли для определения актуальности мероприятий по их инновационному организационно-проектному развитию;

- составление заказчиком (чаще всего это администрация) технического задания на разработку программы по инновационному организационно-проектному развитию отраслевого/регионального кластера;
- ознакомление с действующим законодательством в области поддержки инновационной деятельности в регионе/отрасли.

2. Анализ отраслевого/регионального кластера:

- получение доказательств, что выделенный кластер действительно отвечает всем требованиям отраслевого/регионального кластера;
- проведение кластеризации (выделение в кластере подкластеров) и составление по ее результатам карты отраслевого/регионального кластера.

3. Обработка результатов анализа отраслевого/регионального кластера:

- определение целей, задач и функций топ-менеджмента кластера и подкластеров;
- выработка и обоснование конкретных инновационных инфраструктурных элементов кластера и подкластеров [2].

На *этапе подготовительных работ* происходит выявление сильных и слабых сторон в функционировании всех субъектов хозяйствования (СХ); подтверждение синергетического эффекта между ними; наличие или отсутствие потенциала для развития региона или отрасли.

На *этапе анализа* отраслевого/регионального кластера должно быть доказано соответствие выделенного кластера основным признакам (синергия, кооперационные связи, однородность). В предполагаемом кластере определяют природу связей, существующих между СХ: кооперация (партнерство), конкуренция (*мягкая* – соперничество между однородными субъектами хозяйствования, работающими на одном уровне; *жесткая* – в её основе борьба за выбор покупателя); наличие или отсутствие синергетического эффекта между СХ.

Построение карты регионального/отраслевого кластера проводится в соответствии со следующими требованиями: подкластеры выделяют, исходя из вида и уровня деятельности СХ; они должны удовлетворять всем характерным признакам кластера: однородности, наличию кооперационных связей и синергетического эффекта, взаимодействовать друг с другом с образованием инновационной цепочки. С учетом этого выявленные СХ наносят на карту региона. При соответствии всех групп организаций, предприятий или учреждений признакам кластера, их рассматривают как подкластеры, взаимосвязанные через инновационную цепочку (разработка – апробация разработки – промышленное производство).

Общепризнано, что кластеру присущ синергетический эффект (от греч. *synergos* — вместе действующий). По определению, он возникает от использования особенностей партнерства: таких механизмов взаимодействия, как предпринимательские сети, стратегические альянсы, сочетания кооперации и конкуренции. Взаимодействующие

предприятия выигрывают, имея возможность делиться положительным опытом и снижать затраты, совместно используя одни и те же услуги и поставщиков. В работе [14] выделены основные условия, позволяющие кластерным образованиям добиваться синергизма: переток знаний в кластере; приращение денежного потока за счет сложения денежных потоков предприятий, входящих в кластер; совместное использования инфраструктурных объектов; снижение транзакционных издержек.

Исходя из теории И.Ансоффа [1], к кластеру можно отнести четыре вида синергизма: *синергизм продаж* (одинаковые каналы распределения, складские помещения, управление продажами через один центр); *оперативный синергизм* (эффективное использование основных и оборотных средств, рабочей силы, распределение накладных расходов и т. д.); *инвестиционный синергизм* (совместное использование основных фондов, общих запасов сырья, перенос расходов на НИОКР с одного продукта на другой, и т. д.); *синергизм менеджмента* (компетентность руководства, проявляемая при разработке новых товаров или входа в новую стратегическую зону хозяйствования).

Эффект синергизма сложно определить количественно, однако предложены способы измерения его отдельных аспектов. Согласно И. Ансоффу [1], синергетические эффекты группируются по функциональным подразделениям предприятия: общее управление, исследования и разработки, маркетинг и оперативная деятельность. В работе [15] предлагается разбить источники появления синергии на четыре основные категории: увеличение доходов, снижение издержек, сокращение налоговых отчислений и снижение дополнительных инвестиций.

Подход к выделению и формированию кластеров включает оценку потенциала роста предприятий кластера и улучшению условий их функционирования, которые обоснованы в работе [7] (рис. 1): развитая конкурентная среда, которая должна способствовать заинтересованности предприятий в снижении издержек производства; наличие общих экономических интересов и корпоративной культуры участников кластерной структуры; включение в кластер предприятий с производством продукции высокой добавленной стоимости и с максимальной комплексностью переработки; законодательное обеспечение интересов государства по производству продукции с экспортным потенциалом.

На *первом этапе* осуществляется анализ и диагностика условий формирования кластера, определение мотивации потенциальных участников, состояния их капитала и ресурсов, оценка перспектив дальнейшего развития предприятий-участников.

На *втором этапе* разрабатывается механизм формирования кластерной структуры: выявляются реальные и потенциальные участники, заинтересованные в процессе интеграции, определяются принципы функционирования кластера – корпоративная стратегия и культура кластера, комплексность, интеграционная взаимосвязь.

На *третьем этапе* формируется кластерная структура, устанавливается ее организационное построение,

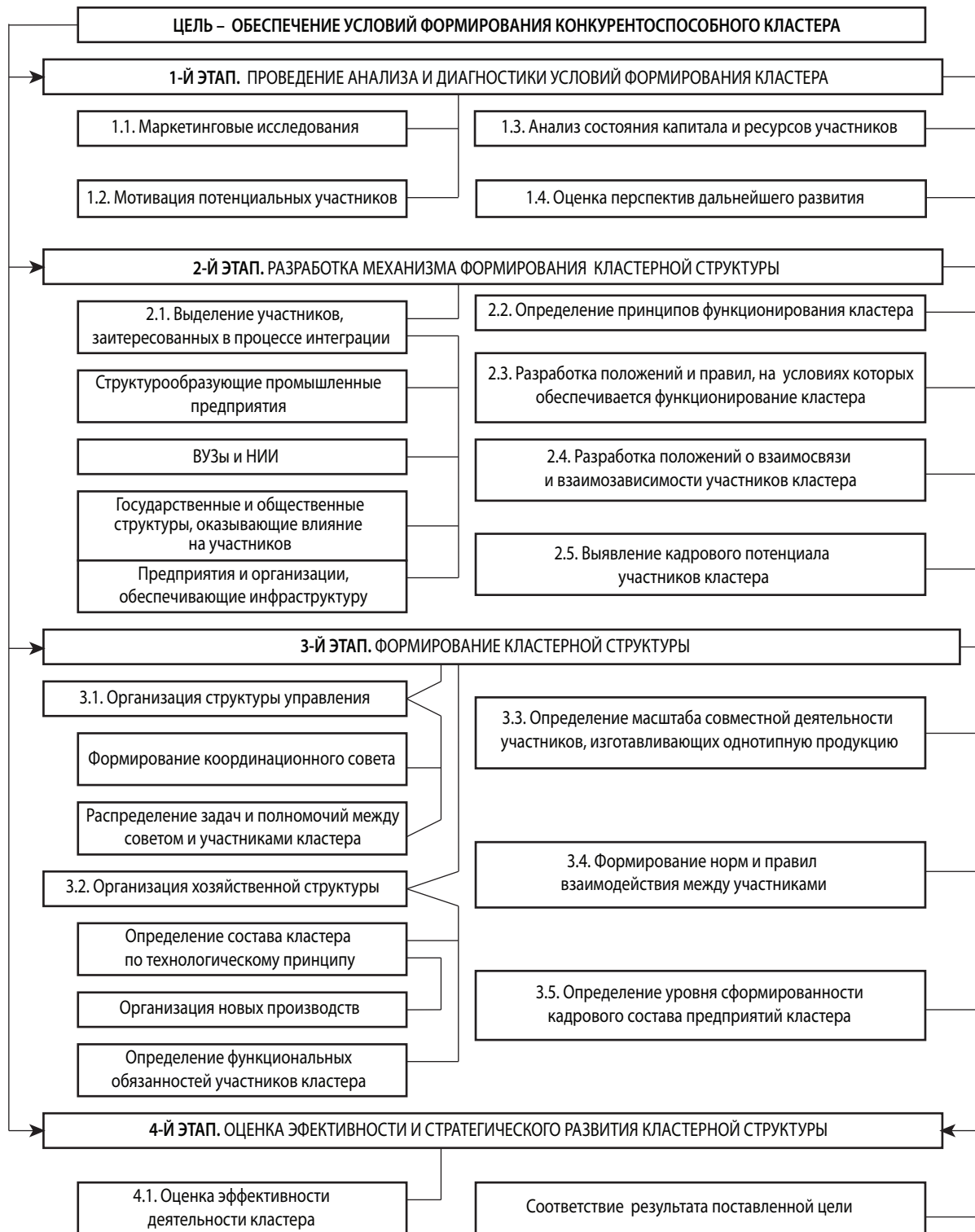


Рис. 1. Методический подход к формированию условий развития кластера

масштабы совместной деятельности, нормы и правила взаимодействия между участниками.

На *четвертом этапе* проводится оценка социально-экономической эффективности и дальнейшего развития кластерной структуры.

В работах [4, 5] для создания кластеров предложена комплексная оценка развития производств и отраслей

промышленности региона. Классификация производств и отраслей промышленности региональной экономики на развитые и наименее развитые осуществляется на основании комплексного критерия, вычисляемого с использованием метода суммы мест и абсолютных и относительных показателей, характеризующих деятельность изучаемых производств. Для определения степени развития произ-

водств и отраслей региона экспертным путем установлены показатели: рентабельность производства, производительность труда, фондоотдача основных фондов и число передовых производственных технологий. Выделены следующие этапы комплексной оценки развития производств и отраслей промышленности в экономике региона:

1. Конкретизация целей и задач комплексной сравнительной оценки развития производств и отраслей промышленности в экономике региона;

2. Выбор исходной системы показателей для проведения комплексной оценки с учетом однонаправленности оцениваемых параметров, оказывающих влияние на повышение эффективности развития отраслей и производств;

3. Сбор и обработка исходной информации о деятельности производств и отраслей промышленности, находящихся на территории региона;

4. Расчет значений частных показателей на основе исходных данных с учетом параметров, оказывающих влияние на повышение эффективности развития отраслей и производств;

5. Определение эталонных значений показателей с учетом условий: выбирается максимальное (минимальное) значение из всей совокупности, если увеличение (уменьшение) данного показателя ведет к улучшению рассчитываемой комплексной оценки $a_{ij} = \max a_{ij}$, и соответственно $a_{ij} = \min a_{ij}$ где a_{ij} – эталонные значения показателей; a_{ij} – значение показателя в соответствии с i -м видом экономической деятельности (производства или отрасли) в j -ом году;

6. Ранжирование значений показателей a_{ij} относительно выбранного эталона a_{ij} . Каждому показателю соответствует параметр r_{ij} , определяющий его место среди других; эталону соответствует первое место со значением a_{ij} равное 1;

7. Определение суммы мест значений показателей производственных и отраслевых составляющих промышленности экономики региона R_i по формуле

$$R_i = \sum_{j=1}^n r_{ij} \quad (i = 1, \dots, m),$$

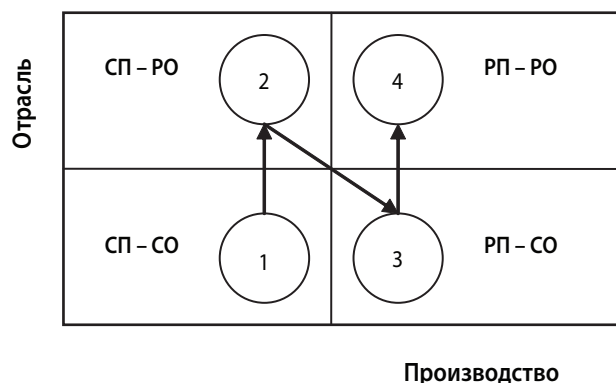
где r_{ij} – ранг показателя в соответствии с i -м видом экономической деятельности (производства или отрасли) в j -ом

году. Критерий наилучшей оценки объекта – $\min R_i$, которому соответствует первое место.

8. Определение и ранжирование суммы рангов суммы мест значений показателей по видам экономической деятельности S_i . Критерий наилучшей оценки объекта – $\min S_i$ со значением, равным 1.

Такое исследование экономики региона позволяет определить необходимые предпосылки и приоритетные отрасли формирования кластеров. Для повышения результативности деятельности кластера предложена модель «уровень развития отраслей промышленности – уровень развития производств» (рис. 2) [4].

Особый интерес к концепции кластерного управления региональной экономикой отмечается в свете усиления роли внешнеторговой деятельности в социально-экономическом развитии регионов, так как позволяет определить приоритетные отрасли, имеющие экономический потенциал и способствующие повышению внешнеэкономической конкурентоспособности. В работе [3] предложен подход к формированию региональных кластеров, перспективных в области внешнеторговой деятельности. Алгоритм формирования кластеров во многом корреспондируется с ранее рассмотренными подходами. Это оценка отраслевой специализации региона и анализ тенденции его развития, проведенные с учетом коэффициентов локализации объемов производства, занятости, производительности труда, инвестиций в основной капитал, иностранных инвестиций, экспорта и импорта. На основе коэффициентов определяют значение отрасли для региональной экономики: экспортоориентированная, импортозамещающая или отрасль для региональных нужд. Для оценки товарной структуры внешней торговли предложено использование коэффициентов Грубела – Ллойда (уровень развития внешней торговли по товарным группам), Баласса (уровень внутриотраслевой специализации во внешней торговле по товарам) и индекс сравнительного преимущества – RCA (структура внешнеторговых операций) [3]. В результате расчетов формируется группа товаров, производство которых является приоритетным для региона, и выявляются базовые предприятия, предприятия-поставщики и смежники. Идентификация региональных возможностей предполагает оценку составляющих бизнес-климата, или де-



СП – СО – сочетание наименее развитого производства и наименее развитой отрасли региона;
 СП – РО – сочетание наименее развитого производства и развитой отрасли региона;
 РП – СО – сочетание развитого производства и наименее развитой отрасли региона;
 РП – РО – сочетание развитого производства и развитой отрасли региона;
 1 – 2 – 3 – 4 – последовательность вкладывания инвестиций в развитие производств отраслей промышленности региона

Рис. 2. Модель сочетания уровней развития отраслей промышленности и их производств при формировании кластеров

терминантов модели «Даймонд». На основе проведенного анализа региональных возможностей и оценки структуры внешнеторгового оборота происходит формирование кластеров.

Таким образом, рассмотренные подходы к построению кластеров в той или иной степени степени вмещают оба алгоритма, представленные в работе [2], то есть определение привлекательности и предпосылок для развития кластера «сверху – вниз», и идентификацию кластеров «снизу – вверх». Все они представляют собой варианты методики М. Портера и включают [2, 4, 5, 7, 12]:

- постановку целей и задач создания кластера как основы для развития предприятий производственного комплекса региона;
- комплексную сравнительную оценку развития производств и отраслей промышленности в регионе для выявления наиболее конкурентоспособных и содержащих предпосылки для развития кластерных структур;
- разработку алгоритма выделения кластеров на региональном уровне, диагностику уже существующих субкластерных образований, выявление их структуры и взаимосвязей;
- типологизацию состава участников кластера (научный, территориальный, отраслевой) и формирование структуры кластера в зависимости от его типа;
- установление пространственных границ кластера;
- определение научно-инновационной основы развития кластера;
- разработку механизма эффективного развития кластера, (обоснование совокупности экономических процессов, направленных на достижение целей);
- установление масштабов совместной деятельности, норм и правила взаимодействия между участниками.

В работе [10] рассматриваются преимущества кластерных структур, в частности кооперации производства, перечень основных механизмов которой следующий:

1. Затратно-распределительный, позволяющий рационально использовать производственный потенциал всех фирм, участвующих в процессе кооперации на основе субконтрактинга и аутсорсинга.
2. Кредитно-кооперационный, основанный на механизмах взаимного кредитования участников кластера, а также гарантиях и поручительствах в случае устойчивых долговременных кооперационных связей;
3. Налогово-оптимизационный.
4. Инновационный, предполагающий использование механизмов льготного технологического трансфера, а также кооперацию в процессе НИОКР.
5. Информационный, имеющий два аспекта: маркетинговый механизм дает возможность использовать преимущества известного бренда всем участникам процесса кооперации; коммуникационный – предполагает формирование общего информационного пространства для обеспечения эффективных коммуникаций.

Измерение кооперационных эффектов может осуществляться с помощью системы индикаторов, таких как увеличение прибыли, снижение издержек, уменьшение потребности в инвестициях, сокращение времени реализации целей и т. д. В работе помещена общая структура механизмов кооперации, представленная в виде упрощенной схемы (рис. 3) [10].

На региональном уровне управления возможно использовать механизмы, способствующие формированию кластерных образований. В этом случае будет иметь место *реактивная* кластеризация – формирование кластеров как реакция экономической системы на изменение условий хозяйствования путем создания предпосылок для их развития в приоритетных сферах. Каждый крупный кластер может представлять собой систему малых кластеров, которые конкурируют между собой на ограниченном региональном рынке, но могут объединять усилия под воздействием внешних факторов, например для выхода на национальный и международный рынки. В данном случае имеет место *проактивная* кластеризация, инициированная участниками хозяйственной деятельности в целях повышения конкурентоспособности каждого из них на основе преимуществ синергетического эффекта [10].

Таким образом, методология диагностики и развития кластера должна включать принципы формирования стратегических целей, концептуальной модели кластера, этапов развития и механизма реализации кластерной инициативы. С учетом предлагаемых подходов можно обозначить основные этапы кластеризации национальной экономики:

- обоснование приоритетных отраслей, регионов и технологий, на базе которых может быть создан кластер;
- поиск существующих микрокластеров и определение примерного перечня наиболее конкурентоспособных предприятий (существующих в регионе, создаваемых, пограничных), которые могут быть включены в кластер или послужить базой для его формирования;
- проектирование кластера и структуры управления на основе государственно-общественного партнерства;
- прогнозирование экономической, социальной, экологической и научно-информационной эффективности кластера с учетом государственных, частных отечественных и зарубежных инвестиций;
- разработка и утверждение на всех уровнях стратегии развития кластера и соответствующих стимулов (создание особых экономических зон, участие инвестиционных фондов, предоставление налоговых и других льгот);
- разработка и реализация плана создания кластера как инвестиционной программы с привлечением финансовых инструментов, сооружением объектов инфраструктуры, государственными заказами на разработку новых технологий, подготовкой кадров.

Международная практика показывает, что кластеры не возникают на пустом месте, их успех обусловлен наличием

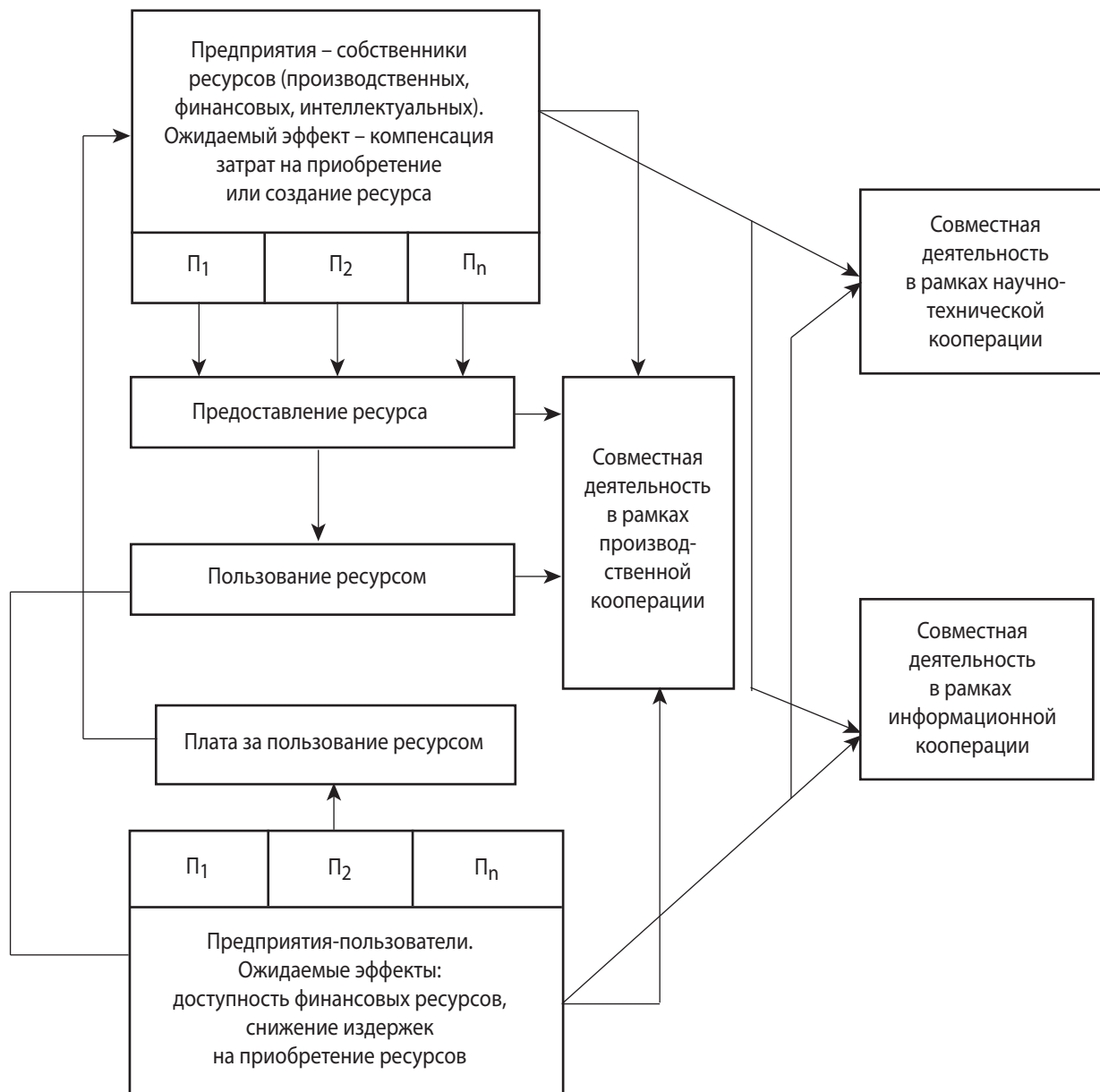


Рис. 3. Общая схема структуры экономических механизмов кооперационных взаимодействий кластера

объективных исходных предпосылок, бюджетных, налоговых, денежно-кредитных и таможенных стимулов, благоприятного инвестиционного климата. Политика формирования системы региональных кластеров как основы повышения конкурентоспособности стран уже принесла положительные результаты в ряде стран с переходной экономикой.

Литература

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питерком, 1999. – 416 с.
2. Арутюнов Ю. А. Формирование региональной инновационной системы на основе кластерной модели экономики региона // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – Режим доступа: <http://koet.syktu.ru/vestnik/index.htm>
3. Блудова С. Н. Региональные кластеры как способ управления внешнеэкономическим комплексом региона // Вестник СевКавГТУ, 2004. – Серия «Экономика». – № 2(13). – Режим доступа: <http://www.ncstu.ru>
4. Георгиева Н. Н. Возможности создания отраслевых кластеров на территории региона / Н. Н. Георгиева // Социально-экономическое и инновационное развитие региона. Материалы Всеросс. научн.-практ. конф. В 2 ч. – Ч. I. – Сызрань, 2006. – С. 224 – 243.
5. Георгиева Н. Н. Методические аспекты формирования отраслевых кластеров в экономике региона / Н. Н. Георгиева // Современный российский менеджмент: состояние, проблемы, развитие: Сб. статей V Междун. научн.-метод. конф. – Пенза, 2006. – С. 47 – 50.
6. Егоров С. А. Промышленный кластер как развитая форма производственной кооперации // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3(27). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=26329>

7. Мельман И. В. Сетевые черты кластерной организации производства // Современные аспекты экономики. – 2005. – № 19(86). – С. 101 – 110.
8. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта / Серия «Аналитические доклады». – Екатеринбург: Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ. – 2008. – № 2. – 41 с.
9. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
10. Проскура Д. В. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4(28). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/numbers.php3>
11. Прохорова Н. Г. Кластеры в национальной экономике // Электронный журнал ВлГУ. – 2007. – № 3. – Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=685>
12. Рыжаков Е. Д. Кластерный подход как инструмент повышения конкурентоспособности региона // Вестник Чувашского университета. – 2008. – № 1. – С. 457 – 462.
13. Скоч А. Международный опыт формирования кластеров // Космополис. – 2006/2007. – № 2(16). – С. 118 – 136.
14. Хасанов Р. Х. Синергетический эффект кластера // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3(31). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=26329>
15. Экономика России: основные направления совершенствования: сб. науч. трудов / Под науч. ред. А. В. Бандурина. – М.: Консалтинг XXI век, 2003. – 196 с.

УДК 37.014.5

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА СТАН АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

БРЮХОВЕЦЬКА Наталя Юхимівна

доктор економічних наук, професор,
головний науковий співробітник відділу проблем економіки
підприємств ІЕП НАН України
(Донецьк)

Кризові явища у світовій економіці наприкінці 2008 року, які продовжують впливати на більшість її секторів, не могли не оминати одну з провідних галузей вітчизняної економіки – автомобілебудування.

Дослідимо останні тенденції у виробництві та на ринку автомобільної продукції України.

Динаміка обсягів виробництва легкових автомобілів в Україні у 2000 – 2009 роках зберігала позитивні тенденції лише до 2008 року (рис. 1).

Аналіз даних рис. 1 свідчать, що розвиток виробництва легкових автомобілів у його динаміці можна поділити на три етапи:

- етап становлення вітчизняної автомобільної галузі (період з 1995 р. по 2000 р.), для якого характерні суттєві коливання як обсягів виробництва (з 12,5 тис. од. у 1995 р. до 35,4 тис. од. у 2000 р., або у 2,9 рази), так і темпів виробництва до попереднього року (від 58,7% у 1996 р. до 464,8 у 1997 р.);
- етап стрімкого динамічного розвитку галузі (період з 2001 р. по 2008 р.), для якого характерне стабільне щорічне зростання виробництва легкових

Тис. од.

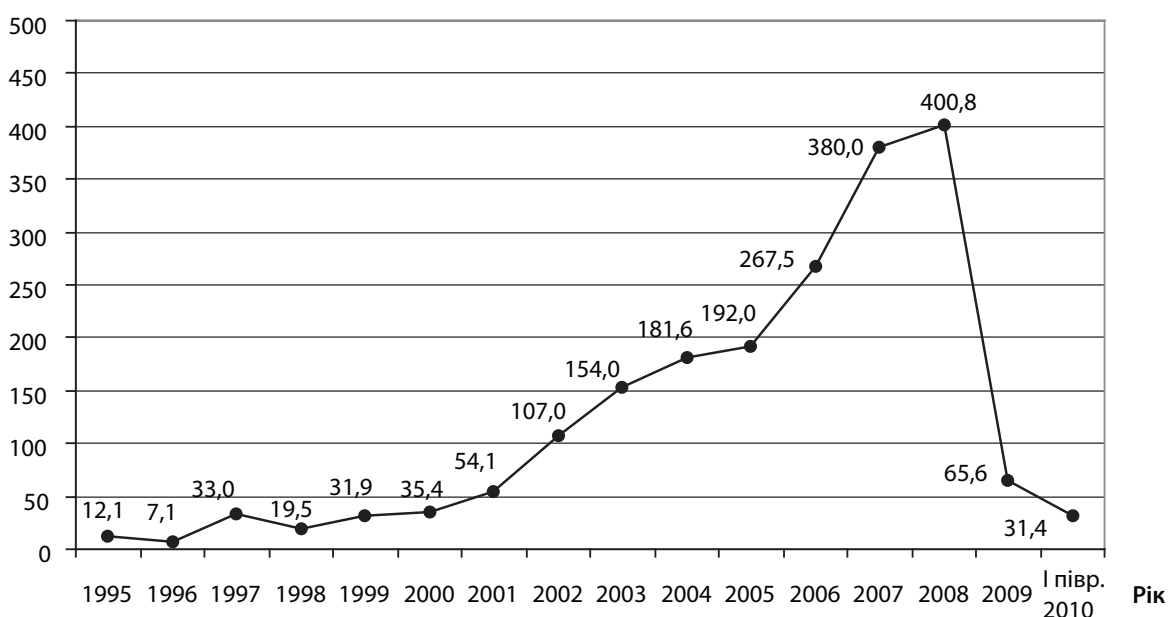


Рис. 1. Динаміка виробництва легкових автомобілів в Україні у 1995 – 2009 роках [1 – 4, 11 – 13, 16]

автомобілів з 54,1 тис. од. у 2001 р. до 400,8 тис. од. у 2008 р., або у різі 7,4 рази та незначні коливання темпів виробництва у межах 105,5...143,9%;

- *кризовий етап* (після 2008 року по сьогоднішній час), для якого характерне різке падіння виробництва у 2009 р. у порівнянні з 2008 р., коли воно скоротилося у 6,1 раза та перевищивши лише на 11,5 тис. автомобілів рівень виробництва 2001 р. Обсяги виробництва за I півр. 2010 р. лише дають надію на досягнення загальних обсягів у цьому році на рівні попереднього 2009 р.

Подальше загострення кризових наслідків можна побачити, проаналізувавши щомісячну динаміку виробництва легкових автомобілів у 2008 – I півр. 2010 рр. (рис. 2).

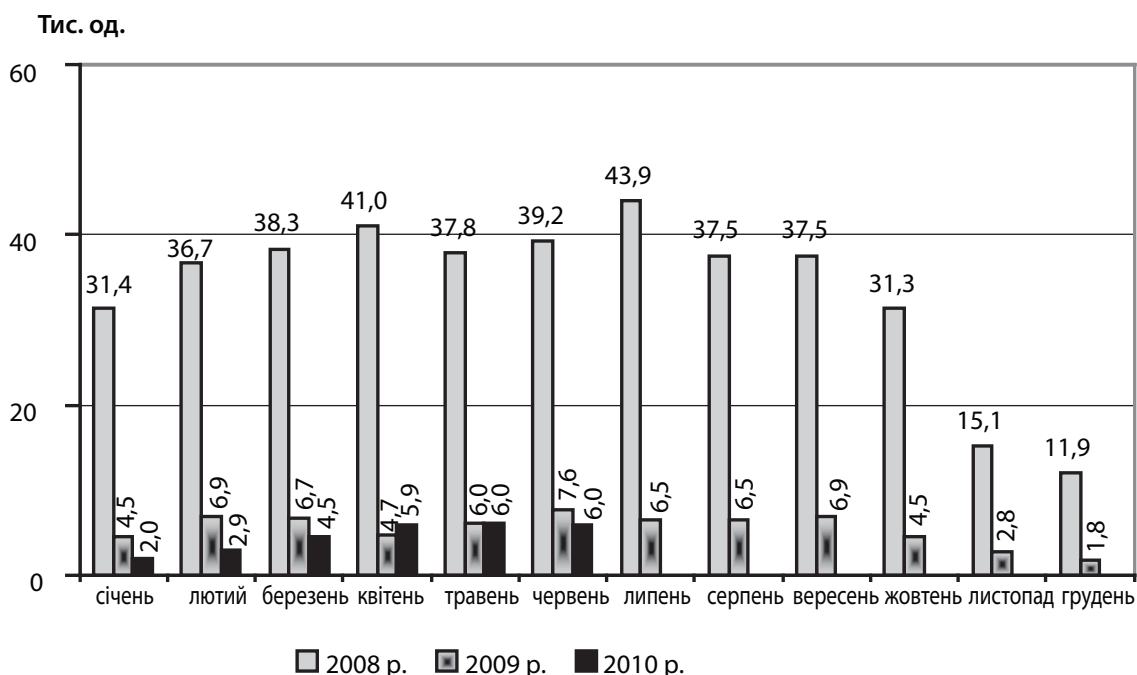


Рис. 2. Динаміка виробництва легкових автомобілів в Україні у 2008 – 2010 роках (по місяцях року) [14, 16]

З даних рис. 2 видна негативна динаміка скорочення виробництва легкових автомобілів у щомісячному розрізі. Так, у 2009 р. у порівнянні з 2008 р. найбільший загальний обсяг падіння виробництва автомобілів було зафіксовано у липні місяці (на 37,4 тис. од.), найменший у грудні (на 10,1 тис. од.). Динаміка виробництва за I півр. 2010 р. також показує продовження зменшення виробництва у порівнянні не тільки з рівнем 2008 р., а й з 2009 р. у межах –4,0 тис. автомобілів у лютому та –1,6 тис. у червні; лише у квітні було вироблено на 1,2 тис. авто більше, ніж за аналогічний період попереднього року.

У не менш тяжкому стані на сьогоднішній час знаходяться і самі виробники автомобільної продукції (у тому числі легкових автомобілів).

У табл. 1 подано динаміку виробництва легкових автомобілів в Україні у 2005 – I півр. 2010 рр. по виробниках.

Дані табл. 1 свідчать про те, що протягом усього досліджуваного періоду за рівнем обсягів виробництва

легкових автомобілів провідні авто компанії розподілилися таким чином: ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» – 927,45 тис. од., ВАТ «Луцький автомобільний завод» – 234,08 тис. од., ЗАТ «Єврокар» – 107,74 тис. од. та ТОВ «Кременчуцький автозбиральний завод» – 88,79 тис. од. У всіх виробників упродовж до 2008 р. зберігалися стабільні високі темпи зростання виробництва і, навпаки, відносно невисокі падіння. Наприклад, у «ЛуАЗ» зафіксовано збільшення темпів виробництва з 131,3% у 2005 р. до 161,1% у 2008 р. при зменшенні у ЗАТ «Єврокар» з 191,1% у 2005 р. до 124,5% у 2008 р.

Обсяги виробництва легкових автомобілів у післякризовий період (упродовж 2009 р. у порівнянні з 2008 р.) характеризувався його скороченням на підприємствах: ЗАТ

«Єврокар» більш ніж у 10 разів, ТОВ «КрАЗ» у 6,7 раза, ВАТ «ЛуАЗ» у 6,1 раза та ЗАТ «ЗАЗ» у 5,7 раза.

На основі даних табл. 1 можна констатувати про майже незмінну структуру виробництва легкових автомобілів у 2008 – 2009 рр. серед її виробників, яка подана на рис. 3.

З даних рис. 3 видно, що найвища питома вага серед провідних українських виробників легкових автомобілів у 2008 – 2009 рр. належала ЗАТ «ЗАЗ» (62,8% і 66,9% відповідно), корпорація «Богдан» (21,7% і 21,9%), ВАТ «КрАЗ» (6,2% і 5,7%) та ЗАТ «Єврокар» (8,9% і 5,4%).

І насамкінець, найвиразнішим показником, який би відбивав реальний попит на автомобільну продукцію, показуючи активність та динамічність автомобільного ринку, є показник постановки автомобіля на облік (або реєстрація автомобіля).

На рис. 4 подано динаміку постановки на облік нових легкових автомобілів в Україні у 2001 – 2009 рр.

Таблиця 1

Динаміка виробництва легкових автомобілів в Україні у 2007 – 2009 рр. по виробниках [12, 13, 16]

Виробник	Обсяг виробництва, тис. од.					
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	6 міс. 2010 р.
ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»	148,2	193,1	275,77	252,48	43,96	13,94
БАТ «Луцький автомобільний завод»	30,7	40,3	54,22	87,33	14,38	7,15
ЗАТ «Єврокар»	11,2	21,4	28,83	35,89	3,56	6,86
ТОВ «Кременчуцький автозбиральний завод»	17,3	17,5	21,75	25,04	3,74	3,46

Закінчення табл. 1

Виробник	Темп зростання, % до попереднього року				
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	6 міс. 2010 р.
ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»	130,3	142,8	91,6	17,4	31,7
БАТ «Луцький автомобільний завод»	131,3	134,5	161,1	16,5	49,7
ЗАТ «Єврокар»	191,1	134,7	124,5	9,9	192,7
ТОВ «Кременчуцький автозбиральний завод»	101,2	124,3	115,1	14,9	92,5

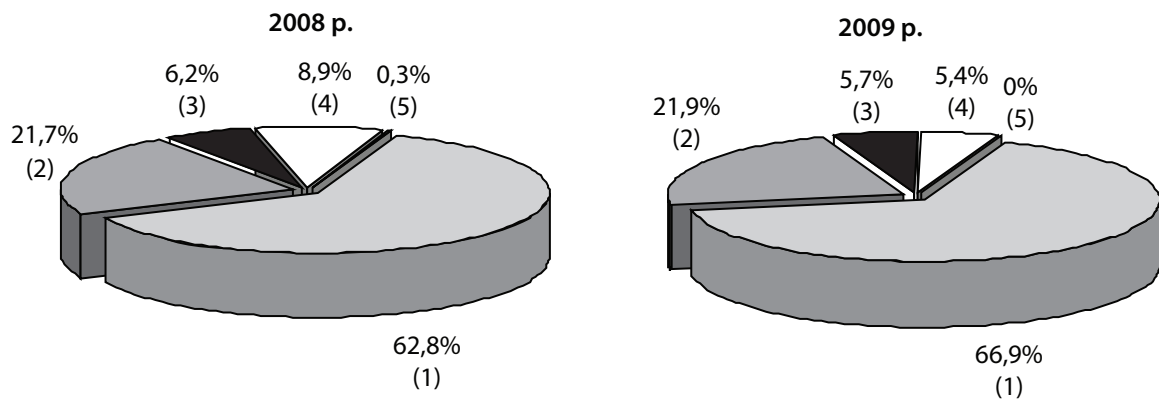


Рис. 3. Структура виробництва легкових автомобілів за виробниками у 2008 – 2009 роках [11, 15]:

1 – ЗАТ «ЗАЗ»; 2 – корпорація «Богдан»; 3 – БАТ «КРАЗ»; 4 – ЗАТ «Єврокар»; 5 – інші

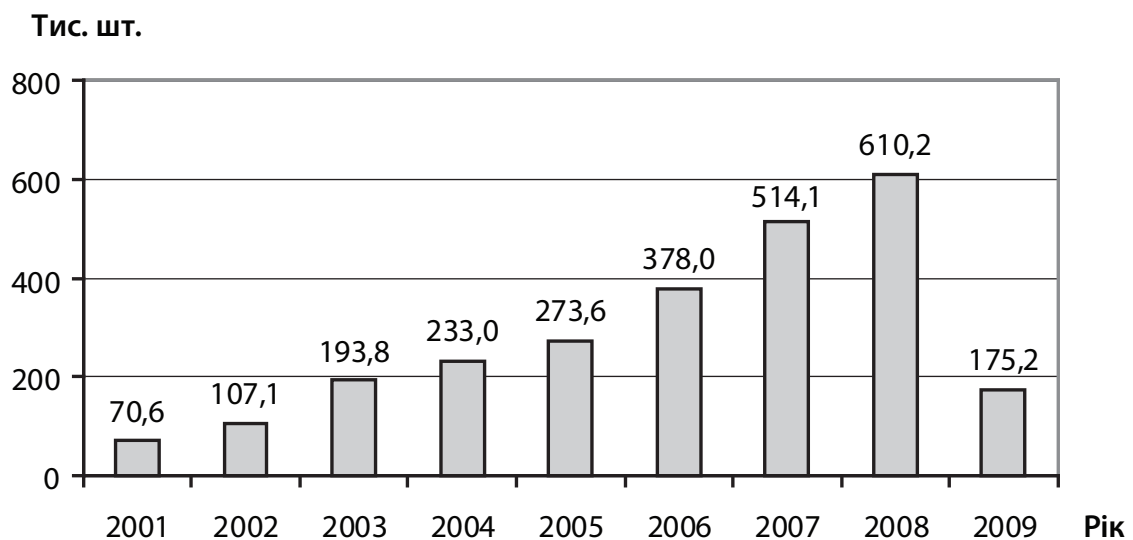


Рис. 4. Динаміка постановки на облік нових легкових автомобілів в Україні у 2001 – 2009 роках [5, 11, 15]

З рис. 4 видно, що у 2001 – 2008 рр. кількість зареєстрованих нових автомобілів в Україні щорічно збільшувалася з 70,6 тис. у 2001 р. до 610,2 тис. автомобілів у 2008 р., або у 8,6 раза.

Попит на автомобілі, що різко впав у 2009 р., вплинув на обсяги зареєстрованих автомобілів, які зменшилися у порівнянні з 2008 р. у 3,5 раза (не досягнувши рівня 2003 р.).

У цілому ж найбільшою популярністю серед споживачів автомобільної продукції користувалися такі марки автомобілів, які були постановлені на облік в Україні органами Державтоінспекції у 2004 – 2009 рр. (табл. 2).

Які ж основні причини такого занепаду вітчизняної автомобільної галузі, особисто у виробництві легкових автомобілів?

1. Наслідки світової фінансової кризи в цілому.
2. Різке зменшення платоспроможності населення.
3. Знецінення національної валюти.
4. Ускладнення кредитних взаємовідносин між їх суб'єктами у вигляді подорожчання кредитних ресурсів та доступу до них.

На думку автору, для виходу з глибокої кризової ситуації, що склалася у вітчизняній автомобільній промисловості, з боку держави необхідне запровадження таких заходів:

Таблиця 2

Кількість нових легкових автомобілів, постановлених на облік в Україні в 2004 – 2009 рр. (по марках, тис. од.) [5 – 11, 15]

Марка	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
BAZ	61,9	79,9	108,6	127,3	100,2	33,2
Hyundai	2,3	3,4	8,8	22,6	41,8	13,5
3AZ	38,5	28,8	25,7	31,8	27,4	11,2
Toyota	5,6	6,3	13,9	23,7	31,8	9,6
Chevrolet	10,3	27,2	35,3	45,9	49,2	9,4
Mitsubishi	6,1	6,6	13,8	29,9	42,6	8,8
Chery	н.д.	0,1	0,6	18,6	25,5	7,8
KIA	0,8	1,0	5,0	16,2	22,8	7,7
Skoda	7,0	9,7	18,3	22,0	26,9	6,4
Nissan	2,9	3,1	7,3	13,0	21	6,2
Volkswagen	4,2	4,3	6,3	10,1	16,1	5,9
Honda	2,2	2,5	4,2	8,3	15,4	5,4
Ford	1,2	2,4	5,6	9,9	11,1	3,9
Dacia	1,6	0,9	5,5	9,1	13,5	3,7
Mazda	2,8	3,2	5,4	9,9	10,1	3,6
Suzuki	0,7	1,1	3,6	5,8	6,4	2,9
Daewoo	39,8	32,1	50,7	74,6	52,8	2,6
Інші	24,0	23,2	46,1	62,9	85,3	28,2
Усього	211,9	235,8	364,7	541,4	599,9	170,0

Дані табл. 2 показують, що найпопулярнішими марками автомобілів в Україні в 2009 р. були BAZ – 33,2 тис. од., Hyundai – 13,5, 3AZ – 11,2, Toyota – 9,6, Chevrolet – 9,4 тис. Однак кількість придбаних легкових автомобілів відрізнялася від показників 2008 р. була меншою в декілька разів: BAZ (у 3 рази), Hyundai (у 3,1 раза), 3AZ (у 2,4 раза), Toyota (у 3,3 раза) Chevrolet (у 5,2 раза).

Проведений вище аналіз свідчать про таке:

- катастрофічно низький рівень виробництва легкових автомобілів зафіксований у 2009 – I півр. 2010 рр. відкинув вітчизняний автопром майже на 9,5 років назад;
- провідні автомобілебудівні підприємства галузі з початку кризи упродовж 2009 р. у порівнянні з 2008 р. скоротили обсяги виробництва легкових автомобілів у 6,1 – 10,0 разів;
- ринковий попит на легкові автомобілі у 2009 р. порівняно з до кризовим станом скоротився у 3,5 раза.

- на законодавчому рівні повернути преференції національним виробникам, у вигляді поновлення ввізного мита до рівня 25%;
- на прикладі світового досвіду у питаннях стимулювання автомобільного ринку найскоріше виділення фінансової допомоги усім виробникам автомобільної продукції,
- створення рівних можливостей для усіх учасників ринку з метою успішного виробництва ними автомобілів;
- стимулювання внутрішнього попиту на автомобільну продукцію вітчизняного виробництва;
- запровадити програми стимулювання споживчих кредитів для придбання автомобілів вітчизняного виробника за допомогою державних субсидій для банківських установ;
- зниження вартості кредитних ресурсів для виробничих потреб до пільгових умов;

- підтримка та вдосконалення застосування фінансового лізингу для виробництва легкових автомобілів;
- запровадити державні закупівлі автомобільної техніки.

Література

1. ТОП 100 – рейтинг лучших компаний Украины / Инвест газета.– 2008.– № 3.– С. 89 – 90.
2. ТОП 100 – рейтинг лучших компаний Украины / Инвест газета.– 2007.– № 2.– С. 86 – 88.
3. ТОП 100 – рейтинг лучших компаний Украины / Инвест газета.– 2006.– № 2.– С. 66 – 67.
4. ТОП 100 – рейтинг лучших компаний Украины / Инвест газета.– 2004.– № 2.– С. 81 – 85.
5. Посетители // Бізнес.– 2008.– № 4.– С. 95 – 99.
6. Чистая сила // Бізнес.– 2007.– № 5.– С. 91 – 99.
7. Взят двухсоттысячный рубеж // Бізнес.– 2005.– № 5.– С. 140 – 141.
8. Разгон до 300 // Бізнес.– 2006.– № 3-4.– С. 100.
9. Автохолод // Бізнес.– 2005.– № 48.– С. 128.
10. Жара миновала // Бізнес.– 2005.– № 38.– С. 105.
11. Автомобільна статистика України (стислий огляд за 2008 рік) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=29&Itemid=79
12. Обсяги та динаміка виробництва автотранспортних засобів в Україні у 2007 – 2008 роках. [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=23&Itemid=79
13. Обсяги та динаміка виробництва автотранспортних засобів в Україні у 2008 – 2009 роках. [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=54&Itemid=79
14. Стан автомобільного ринку та виробництва в Україні (звіт за лютий 2010 року). [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=61&Itemid=79
15. Автомобільна статистика України (стислий огляд за 2009 рік). [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=63&Itemid=79
16. Обсяги та динаміка виробництва автотранспортних засобів в Україні за перше півріччя 2010 року. [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=72&Itemid=79;
http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=71&Itemid=79;
http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=57&Itemid=79;
http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=59&Itemid=79

УДК 330.338

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

ГУБАРЄВА Ірина Олегівна

кандидат економічних наук, доцент, докторант НДЦ ІПР НАН України (Харків)

БЕРНАЦЬКИЙ

Економічна безпека – необхідна умова забезпечення стабільності політичної та соціальної систем будь-якої країни, тому забезпечення економічної безпеки входить до складу важливіших функцій держави. Проблема забезпечення економічної безпеки важлива на будь-якому етапі розвитку країни, але особу гостроту вона набуває в кризові та трансформаційні періоди, коли зовнішні і внутрішні загрози економічній безпеці країни посилюються. Відсутність ефективного протистояння викликам здатне серйозно загальмувати подолання кризових явищ, якісно змінити економічну ситуацію в країні.

Проблема економічної безпеки достатньо індивідуальна для кожної країни, але до спільних аспектів можна віднести: перелік можливих загроз економічній безпеці, методи їх оцінки, заходи щодо нейтралізації загроз. Ці питання знайшли своє відображення в роботах Абалкіна Л., Барановського О. І., Гейця В. М., Глазьева С., Єрмошенко М. М.,

Ліпкана В. А., Мунтіяна В. І., Пастернака-Таранушенка Г. А., Сенчагова В. К., Ситника Г. П. та ін. Разом з тим рівень теоретичної та практичної проробленості проблеми забезпечення економічної безпеки України в умовах кризи залишається невисоким. На сьогодні в Україні на державному рівні та в науковій сфері не представлено цілісне бачення щодо механізму забезпечення економічної безпеки країни в умовах кризи.

Механізм забезпечення економічної безпеки країни – це система організаційно-економічних і правових заходів щодо попередження економічних загроз, тому однією з головних проблем при забезпеченні економічної безпеки є проблема відстеження і оцінки рівня загроз пріоритетним національним інтересам [1].

Як відзначив Сенчагов В. К. [2], систему забезпечення економічної безпеки необхідно будувати на основі тріади: «інтереси – загрози – захист», використання якої дещо обмежує концептуальне бачення проблем економічної безпеки в різних сферах, звужує можливості розробки системи необхідних практичних заходів у цій галузі.

Згідно із Законом України «Про основи національної безпеки України» [3] національна безпека визначається у термінах реальних і потенційних загроз національним інтересам. У цьому законі під загрозами розуміються як наявні, так і потенційно можливі явища та чинники, що створюють небезпеку життєво важливим національним інтересам. Тому в процесі державного управління, на думку Ситника Г. П. [4], принципово важливим є ідентифікація загроз національним інтересам – як потенційних, так і реальних.

На сьогоднішній день у літературі немає єдиного визначення поняття «загроза», а також існують різні підходи стосовно дослідження загроз економічній безпеці.

Так, Предборський В. А. [5] під загрозою розуміє будь який намір, можливість заподіяти фізичну, моральну, матеріальну чи іншу шкоду суспільним чи особистим інтересам.

У роботі [6] загроза розглядається як найбільш конкретна й безпосередня форма небезпеки або сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку інтересам держави, суспільства, підприємств, особистості, а також національним цінностям і національному образу життя. Загрози – це негативні зміни у зовнішньому політичному, економічному або природному середовищі, які наносять реальну або потенційну шкоду державі в цілому, його структурним елементам і безпосередньо життєвим, політичним, економічним інтересам громадян країни.

На погляд Мунтіяна В. І. [7], під загрозами економічній безпеці України слід розуміти явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливають реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи.

Губський Б. В. [8], у свою чергу, розглядає загрози економічній безпеці України як фактори, що безпосередньо чи у перспективі унеможливають або ускладнюють реалізацію національних економічних інтересів, створюючи перешкоди на шляху нормального розвитку економіки і небезпеку незалежному державному існуванню та добробуту народу.

Система забезпечення економічної безпеки України повинна бути побудована так, щоб вона могла на ранніх стадіях виявляти різні деструктивні чинники, приймати заходи по запобіганню їх шкідливій дії й нанесенню збитку економіці країни [2]. Для цього необхідно застосовувати алгоритм забезпечення економічної безпеки.

Алгоритм забезпечення економічної безпеки, представлений в роботі [9], включає ряд етапів: визначення цілей і принципів системи, створення правового поля функціонування системи; визначення структурних елементів і організаційної структури системи; виявлення і оцінка чинників дестабілізації, що діють, здійснюють вплив на об'єкт економічної безпеки, виявлення сукупності загроз; визначення і оцінка передбачуваних збитків від реалізації виявлених загроз; розробка методичного інструментарію оцінки економічної безпеки України; розробка механізмів протидії виявленим загрозам.

Згідно з наведеним алгоритмом необхідно спочатку сформулювати перелік життєво важливих інтересів країни і розставити пріоритети у сфері забезпечення економічної безпеки.

У Законі України «Про основи національної безпеки» [3] дається визначення поняття національних інтересів як життєво важливих матеріальних, інтелектуальних і духовних цінностей українського народу як носія суверенітету й єдиного джерела влади в Україні, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток. Забезпечення

прийнятного рівня економічної безпеки визнано в Україні однією з головних стратегічних цілей національної безпеки. У законі представлено перелік загроз національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері.

На нашу думку, виокремлення економічних потреб у структурі найважливіших національних інтересів країни є основою ефективного функціонування та сталого розвитку її економічної системи. У роботах [10, 11] зазначено, що економічні інтереси – це спрямованість на одержання економічних переваг особи, суспільства і держави, забезпечення умов існування та розвитку, економічної незалежності і збагачення.

Система забезпечення економічної безпеки країни в умовах трансформації суспільства функціонує як єдиний комплекс державних органів, що тісно співпрацюють із суспільними в тому числі інформаційно-аналітичними, науковими, соціологічними, пропагандистськими, суспільно-політичними та контрольними і правоохоронними структурами [9]. Основними елементами вказаної системи є державні та недержавні інституції, які беруть участь у забезпеченні економічної безпеки у відповідності до законодавства, нормативно-правові акти, що регламентують відношення у сфері економічної безпеки.

Важливим питанням у системі забезпечення економічної безпеки країни є визначення змісту і переліку загроз економічній безпеці. Стан економічної безпеки знаходиться під впливом безлічі різних чинників, які або перешкоджають, або сприяють забезпеченню безпеки. При неправильному або невчасному регулюванні дії чинника відбувається його перехід від керованого стану до нового, дестабілізуючого, і часто його поведінка може бути непередбачувана та розглядається як загроза економічній безпеці [9].

Виходячи з реальної ситуації в українській економіці у процесі її реформування, можна виділити такі ключові економічні загрози: посилення структурної деформації економіки, зниження інвестиційної та інноваційної активності та розпад науково-технічного потенціалу, тенденція до перетворення України на паливно-сировинну периферію розвинутих країн, посилення залежності від імпорту, втеча з країни валютних ресурсів і капіталів, поглиблення майнового розшарування суспільства, зростання зовнішнього боргу, надмірна відкритість економіки та її уразливість стосовно зовнішніх загроз, активна криміналізація економічних відносин. [5, 12].

Формування ефективної системи безпеки повинно спиратися на створення комплексного моніторингу, тобто багаторівневої і повномасштабної системи відстеження динаміки всіх основних фінансово-економічних процесів в країні. Очевидна складність складається у розробці точних критеріїв і рівня порогових значень економічної безпеки [2].

З метою визначення рівня економічної безпеки України, як головної складової національної безпеки держави, було розроблено Методику розрахунку економічної безпеки України, затверджену наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. за № 60 [13], в якій надано перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України, їх оптимальні, порогові та граничні значення,

а також методика розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки.

Методика базується на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці в Україні. Вона застосовується Міністерством економіки України для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України в цілому по економіці та за окремими сферами діяльності. У методиці представлено етапи конструювання інтегральної оцінки економічної безпеки: формування множини індикаторів; визначення характеристичних (оптимальних, порогових і граничних) значень індикаторів; нормалізація індикаторів; визначення вагових коефіцієнтів; розрахунок інтегрального індексу. 119 індикаторів економічної безпеки об'єднано в такі групи: індикатори стану макроекономічної безпеки, фінансової, зовнішньоекономічної, інвестиційної, науково-технологічної, енергетичної, соціальної, демографічної, продовольчої і виробничої безпеки. Динаміку зміни інтегрального показника рівня економічної безпеки України наведено на рис. 1.

тора економіки, що дозволять відновити або прискорити економічне зростання, підвищити конкурентоспроможність, зберегти зайнятість населення. Серед антикризових інструментів, які застосовувалися різними країнами, можна виокремити: розширення пропозиції кредитних ресурсів, підтримка малого й середнього бізнесу, стимулювання інвестицій та інновацій, підтримка пріоритетних галузей, підтримка експортерів, податкові пільги та інше.

Необхідно відзначити, що програми антикризових заходів різних країн світу мають соціальну спрямованість. Адже запорукою після кризового поживавлення економіки є підтримка та розвиток споживчого попиту. До основних заходів соціальної політики країн світу, які було спрямовано на подолання негативних тенденцій внаслідок впливу світової фінансово-економічної кризи, можна віднести: стимулювання й підтримку зайнятості населення, зниження витрат населення, застосування податкових стимулів, збільшення соціальних платежів та інше.

Для фінансування антикризових заходів різними країнами було використано такі джерела:



Рис. 1. Інтегральний показник рівня економічної безпеки України, % [14]

У методиці вказано, що відбір індикаторів було здійснено з урахуванням світового досвіду і розробок українських вчених, але при цьому не конкретизовано джерела. Використання великої кількості індикаторів для постійного моніторингу представляє складність, у зв'язку з чим для оцінки економічної безпеки країни необхідно використовувати експрес-оцінку, яка базується на меншій кількості індикаторів і дозволяє оперативну діагностувати кризу в економіці.

Під впливом Світової фінансової кризи уряди та центральні банки залежно від особливостей кризових явищ у кожній з країн, специфіки її господарської системи та особливостей державного управління здійснювали антикризові заходи, які були спрямовані на підтримку стійкості фінансової системи країни, забезпечення ліквідності банківської системи, підтримання виробництва і економічного зростання, а також мінімізації соціальних втрат працівників і населення. Серед значного різноманіття антикризових заходів, які вживаються різними країнами світу, чільне місце посідають заходи, спрямовані на підтримку реального сек-

- збільшення дефіциту державного бюджету внаслідок надання низки податкових пільг;
- зростання державного боргу;
- використання валютних резервів для вливання ліквідності в банківську систему (Корея), підтримки доступу компаній до ліквідності (Бразилія);
- випуск казначейських облігацій;
- використання коштів фондів суверенного багатства чи національних фондів (Казахстан, Росія, Норвегія)
- використання коштів державних та місцевих бюджетів;
- використання коштів державних банків та банків розвитку.

В Україні перші прояви впливу Світової фінансової кризи можна було спостерігати восени 2008 року.

Одним з найперших стратегічних нормативних актів, спрямованих на подолання кризи, було рішення РНБОУ «Про невідкладні заходи з посилення фінансово-бюджетної дис-

ципліни та мінімізації негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України» від 20.10.2008 р., введене в дію Указом Президента від 24.10.2008 р. Враховуючи загрозливі тенденції у банківському секторі та реальному секторі економіки, зумовлені світовою фінансовою кризою, РНБОУ окреслила основні напрямки антикризової політики та визначила низку комплексних заходів, реалізація яких була покладена на уряд, НБУ, СБУ та Генеральну прокуратуру [15].

В рамках антикризової політики РНБОУ запропонувала уряду створити Стабілізаційний фонд і визначити основні напрями його наповнення та використання; передбачити бездефіцитність бюджету на 2009 рік, скорочення видатків на утримання державних органів управління щонайменше на 20%; тимчасово запровадити додаткові обмеження на імпорту; забезпечити протягом місяця повернення з Державного бюджету України платникам податку на додану вартість заявлених до відшкодування сум податку, що підтверджені перевітками та наявністю повернутої у 60-денний строк валютної виручки за експорт товарів і послуг, запровадження спрощеного механізму відшкодування податку на додану вартість експортерам за умови надходження валютної виручки; вжити заходів щодо невідкладного скасування мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення тощо. Також НБУ було запропоновано реалізувати низку заходів антикризового характеру в сфері банківського нагляду та грошово-кредитної політики, зокрема: збільшити з 1 квітня 2009 року нормативи резервування за кредитними операціями по кредитах, інформацію щодо яких не внесено до кредитних історій; розробити механізми обмеження верхньої межі ставки залучення банківськими установами на внутрішньому ринку депозитів фізичних осіб; посилити вимоги щодо прозорості корпоративного управління банками, зокрема визначення реальних власників банків та їх відповідальність за підтримання фінансової стабільності банків; не допускати дострокового погашення позик, отриманих резидентами України за кордоном; запровадити норматив резервування для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків у розмірі 100% від обсягу наданих кредитів на споживчі потреби тощо [16].

Урядом було розроблено програму діяльності Кабінету Міністрів України «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток». Програму було розроблено з метою концентрації зусиль усіх гілок влади на зменшенні негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України та створенні сприятливих умов для посткризового розвитку економіки шляхом посилення європейської інтеграції та підвищення ефективності політики Уряду.

За кожним напрямом соціально-економічної політики розроблено невідкладні антикризові заходи (кінець 2008 р. і на 2009 р.), а також заходи, що забезпечують перехід до сталого соціально-економічного розвитку в посткризовий період (2010 – 2012 рр.).

Першочерговими завданнями на кінець 2008 р. та на 2009 р. стали: досягнення макроекономічної стабілізації з метою створення сприятливих умов для запровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку; оздоровлення

та відновлення нормального функціонування фінансових ринків, а також відновлення довіри до банківської системи; мінімізація негативних соціальних наслідків у результаті реалізації виваженої та відповідальної соціальної політики, спрямованої на підтримку найвразливіших верств населення та недопущення високого рівня безробіття; посилення економічної активності та відновлення економічного зростання шляхом підтримки реального сектора економіки; виконання завдань, спрямованих на подальше наближення до європейських стандартів у всіх сферах суспільного життя.

До середньострокових завдань та заходів на 2010 – 2012 рр. було віднесено: створення умов для посткризового розвитку України; зняття інфраструктурних обмежень розвитку; підвищення технологічного рівня промисловості; створення сучасного агропромислового комплексу; продовження інтеграції у світовий простір у соціальній, економічній, політичній, безпековій, культурній та гуманітарній сфері, у тому числі створення передумов для політичної асоціації та економічної інтеграції в ЄС.

Загалом заходи антикризового спрямування, які здійснювалися в Україні з вересня 2008 р., можна поділити на:

- заходи з фінансової стабілізації (регулювання фінансового сектора, підтримка банківського сектора, валютне регулювання, покращення структури платіжного балансу);
- заходи макроекономічного регулювання (вплив на реальний сектор економіки, захист та стимулювання національного виробника, підтримка внутрішнього попиту);
- заходи соціальної політики (соціальний захист населення, стримування безробіття).

Для підтримки національного виробника в реальному секторі, було прийнято ряд законів, що врегульовували діяльність підприємств окремих галузей (автомобільної, переробної, будівельної, підприємств гірничо-металургійного комплексу, аграрному секторі та інші).

Необхідно відзначити, що практична реалізація засобів антикризової політики відбувалася непослідовно, в деяких випадках зволікання із запровадженням необхідної антикризової політики призводило до наростання кризових явищ до рівня, на якому вони вже не могли бути подолані лише передбаченими антикризовими заходами, окремі ухвалені антикризові заходи залишаються лише стратегічними намірами. Реалізація антикризової політики в Україні залежить від фінансування з державного бюджету та подолання політичної кризи.

Розвиток ситуації в економіці України на початку 2009 р. засвідчує перманентне наростання ризиків, пов'язаних з кризовими процесами. На вітчизняну економіку продовжують негативно впливати як стагнація світової економіки, так і макроекономічні та валютно-фінансові дисбаланси, які сформувалися в останньому кварталі 2008 року. В Україні ні чітко сформувався комплекс викликів, пов'язаних із [15]:

- глибокою депресією основних секторів економіки, викликану насамперед різким звуженням зовнішніх ринків збуту;

- втратою стабільності банківської системи через наростання кризи ліквідності в умовах відсутності дієвої політики підтримання останньої;
- нестабільністю курсу гривні у зв'язку з дисбалансом попиту та пропозиції на валютному ринку та високим рівнем девальваційних очікувань економічних суб'єктів;
- утрудненням фінансування бюджетних видатків через значно більше, ніж прогнозоване, падіння макроекономічних показників;
- перманентною втратою дієвості політики держави через глибоку політичну кризу та розбалансування діяльності гілок законодавчої, виконавчої та монетарної (Національний банк) влади;
- помітною делегітимізацією політики держави через невинне погіршення якості життя та зростання на цьому підґрунті соціальної напруженості.

Головним питанням для уряду на сьогоднішній день повинно стати не допущення десинхронізації кризи в Україні із світовою та втягнення України в тривалий період економічної стагнації, що неможливо без створення ефективного механізму забезпечення економічної безпеки країни. Усвідомлення загроз розвитку реального сектора економіки потребує вироблення та реалізації адекватної політики щодо протидії кризі.

Для забезпечення економічної безпеки країни і зниження загроз в реальному секторі економіки в умовах кризи необхідно вирішити ряд завдань:

- підтримка ліквідності підприємств реального сектору економіки та запобігання їх масового банкрутства;
- проведення ефективної імпортозаміщуючої промислової політики та насичення внутрішнього ринку продукцією вітчизняних товаровиробників, у першу чергу споживчого призначення;
- проведення ефективної політики енергозбереження в усіх галузях економіки;
- державна податкова підтримка зростання виробництва у провідних галузях економіки;
- розробка і впровадження національної програми розвитку реального сектора виробництва.

Як показав проведений аналіз, на сьогоднішній день існує гостра потреба в удосконаленні системи забезпечення економічної безпеки країни. Система забезпечення економічної безпеки України в умовах кризи повинна виконувати ряд спеціальних функцій. Серед них: своєчасне, оперативне виявлення, прогнозування загроз економічній безпеці України. До числа таких загроз входять як кризові й інші негативні тенденції і процеси економічного, політичного, соціального, техногенного, енергетичного і екологічного характеру, так і цілеспрямовані дії, тобто посягання, ззовні і зсередини суспільства, що являють небезпеку для інтересів країни; попередження, локалізація або нейтралізація виявлених потенційних і реальних загроз для країни, за допомогою необхідних законодавчих, адміністративних, економічних,

інформаційних заходів; безпосередня протидія носіям чи джерелам вказаних загроз за допомогою реалізації відповідних механізмів. Загрози економічній безпеці країни в реальному секторі економіки були виявлені в докризовий період, а під час кризи посилюється їх вплив на економіку, але на сьогодні не представлено комплексної системи щодо моніторингу загроз, визначення їх оптимального рівня та конкретних дій по їх запобіганню чи нейтралізації.

Література

1. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / За ред. В. М. Гейця: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
2. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В. К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
3. Закон України «Про основи національної безпеки» від 19.06.2003 р. за № 964-IV // www.rada.gov.ua
4. Національна безпека України: теорія і практика: Навчальний посібник. За загальною ред. Г. П. Ситника. – Хмельницький: Київ: Вид. «Кондор», 2007. – 616 с.
5. Предборський В. А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів: Питання теорії і методології. – К., 2005. – 614 с.
6. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Л. П. Гончаренко. – М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2007. – 543 с.
7. Мунтян В. І. Економічна безпека України. – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.
8. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. – К.: Укрархбудінформ, 2001. – 212 с.
9. Похилук В. В. Держава в транзитивній економіці: регулювання економіки, аналіз та стан економічної безпеки. Монографія. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 403 с.
10. Новікова О. Ф., Покотиленко Р. В. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення: Монографія / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 408 с.
11. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Підручник для осіб, що навчаються за фахом «службовець державного управління» / Під ред. проф. Б. Кравченка. – К.: Інститут державного управління і самоврядування при Кабінеті Міністрів України, 1994. – 140 с.
12. Ечкамов С. М. Теневая экономика: анализ и моделирование. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 506 с.
13. Методика расчета экономической безопасности Украины, утвержденная приказом Министерства экономики Украины от 02.03.2007 г. № 60 // me.gov.ua
14. Стан економічної безпеки України в I півріччі 2008 року // www.me.gov.ua
15. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. – Жаліло Я. А., Бабанін О. С., Белінська Я. В. та ін. // <http://www.niss.gov.ua>
16. Офіційний сайт РНБОУ // <http://www.rnbou.gov.ua>
17. Програма діяльності Кабінету Міністрів України «Подолання впливу світової фінансової кризи та поступальний розвиток» // <http://www.kmu.gov.ua>
18. Берlach А. І., Філіпенко Т. В. Основи економічної безпеки України: Навчальний посібник. – Донецьк: Донецький юридичний інститут ЛДУВС ім. Е. О. Дідоренка, 2007. – 234 с.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.242

АНАЛІЗ НЕРІВНОМІРНОСТІ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**ГЕЙМАН Олег Айзикович**кандидат економічних наук,
докторант НДЦ ІПР НАН України (Харків)**КРУПА Олеся Миронівна**

здобувач Хмельницького національного університету

Визначення та врахування характеру та тенденцій економічного розвитку регіонів країни є запорукою ефективного державного регулювання в напрямку вирівнювання його нерівномірності та забезпечення сталого конвергентного розвитку.

У теорії та практиці господарювання при аналізі соціально-економічного розвитку країни та її регіонів використовуються різні терміни: «нерівномірність», «диференціація», «асиметрія» та ін.

У тлумачному словнику під терміном «нерівномірність» розуміється неоднаковість, а диференціація – розходження, що, у свою чергу, розуміється як неоднаковість [49]. Таким чином, терміни «нерівномірність» і «диференціація» за сво-

ім змістом ідентичні. Що ж стосується терміна «асиметрія», то, з одного боку, він означає порушення симетрії об'єктів, а з іншого – таке з'єднання об'ємно-просторових елементів, що характеризується відсутністю осі симетрії [50].

У даному дослідженні для опису розходжень в економічному розвитку регіонів країни буде використовуватися термін «нерівномірність».

Метою дослідження є аналіз нерівномірності економічного розвитку регіонів України за період 1998 – 2007 рр.

Для цілей аналізу нерівномірності економічного розвитку регіонів України будемо використовувати показники ВРП на одного жителя (як показника рівня економічного розвитку) і зміни темпи зростання абсолютного значення ВРП (як показника динаміки економічного розвитку).

У табл. 1 наведено вихідні дані для аналізу нерівномірності рівня економічного розвитку регіонів України за період 1998 – 2007 рр.

Як видно з табл. 1 і рис. 1, в Україні за аналізований період кількість регіонів, що мають рівень економічного розвитку вище за середній по країні, зменшилася з 8 до 6. У той же час кількість регіонів, що мають рівень економічного розвитку нижче середнього по країні, збільшилася з 19 до 21.

Відбулася зміна й в групуванні регіонів країни за рівнем економічного розвитку. Так, у групі регіонів України з рівнем економічного розвитку менше 75% до середнього по країні відбулося збільшення їхньої кількості з 8 в 1998 р. до 16 в 2007 р. (табл. 2).

Кількість регіонів

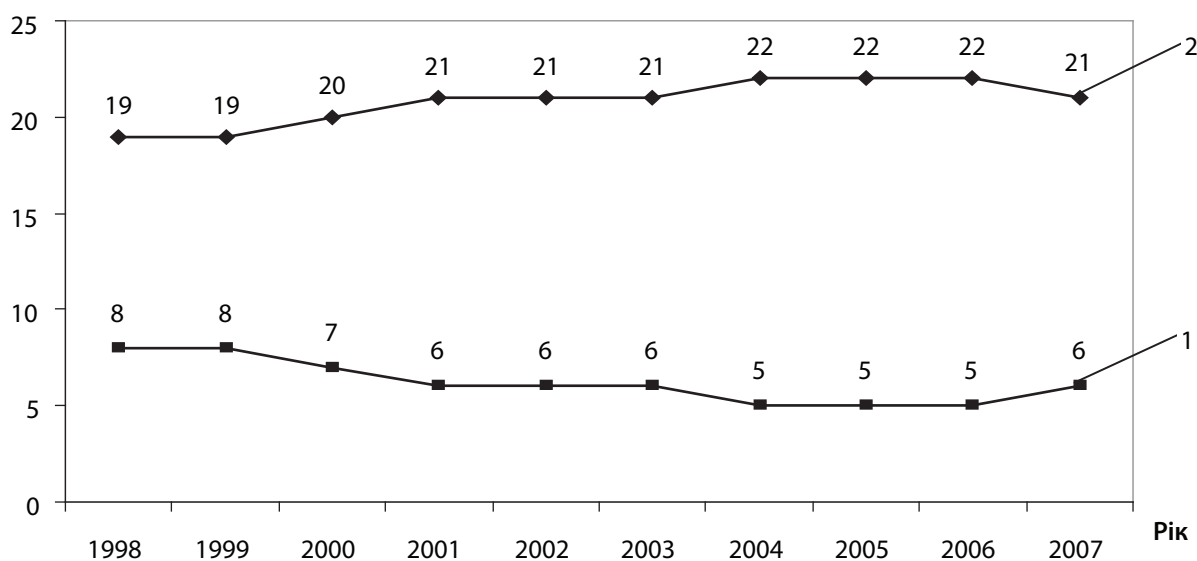


Рис. 1. Динаміка кількості регіонів України за рівнем економічного розвитку:

1 – з рівнем економічного розвитку вище за середнє по країні; 2 – з рівнем економічного розвитку нижче середнього по країні

Вихідні дані для аналізу рівня економічного розвитку регіонів України в 1998 – 2007 роках

Регіон	ВРП на одного жителя, грн																			
	1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг	Значення	Ранг
Україна	1644		2080		2792		3747		4217		5134		6733		8438		10443		15542	
АР Крим	1209	21	1588	17	1965	21	2678	20	2967	18	3645	17	4965	17	6476	17	8115	15	10590	11
Вінницький	1322	16	1546	20	2099	17	2796	13	3001	16	3552	18	4722	21	5999	21	7361	21	9198	12
Волинський	1109	23	1404	23	2056	18	2699	19	2934	20	3349	21	4780	20	6298	19	7406	20	9718	22
Дніпро-петровський	2037	4	2577	4	3594	3	4523	3	5062	3	6084	3	8642	4	11960	3	15293	3	20943	3
Донецький	1939	5	2536	5	3488	4	4672	2	5223	2	6422	2	9764	2	12556	2	15797	2	20290	2
Житомирський	1305	17	1570	19	1993	20	2256	24	2554	24	3089	25	4421	24	5586	24	6669	24	8523	20
Закарпатський	892	27	1230	25	1702	24	2205	25	2552	25	3210	24	4243	25	5380	25	6581	25	8456	21
Запорізький	2318	2	2981	2	3841	2	4089	4	4473	5	5377	5	8126	5	10730	5	13421	5	18090	5
Івано-Франківський	1228	20	1604	16	2180	15	2747	16	3205	14	3966	13	5246	13	6928	12	8168	14	10065	14
Київський	1871	6	2257	6	3183	6	3493	8	3757	8	4532	9	6680	8	8710	7	10958	7	15093	10
Кіровоградський	1184	22	1419	22	1854	23	2767	14	3000	17	3657	16	5161	15	6444	18	7774	17	9608	23
Луганський	1430	13	1879	9	2436	11	2877	12	3366	12	4026	12	6012	10	8184	9	10143	9	13705	7
Львівський	1237	19	1573	18	2185	14	2755	15	3266	13	4059	11	5406	12	6671	14	8366	12	10933	9
Миколаївський	1479	11	1845	11	2561	10	3403	9	3718	9	4303	10	6453	9	7833	10	9799	11	12269	13
Одеський	1645	8	2128	8	2817	7	3827	6	4369	6	5264	6	7049	7	8643	8	10394	8	13829	6
Полтавський	2143	3	2688	3	3413	5	4018	5	4792	4	5566	4	8892	3	11640	4	14397	4	18595	8
Рівненський	1340	15	1674	14	2124	16	2703	18	2955	19	3482	19	4824	19	6280	20	7730	19	9705	19
Сумський	1591	9	1865	10	2614	9	3127	11	3373	11	3822	14	5045	16	6544	15	7897	16	10312	16
Тернопільський	1064	24	1266	24	1602	26	2041	26	2303	27	2750	27	3526	27	4619	27	5837	26	7533	25
Харківський	1756	7	2172	7	2789	8	3563	7	4049	7	5063	7	7205	6	9055	6	11388	6	15690	4
Херсонський	1280	18	1523	21	1948	22	2521	22	2778	21	3304	23	4569	23	5743	23	6772	23	8157	24
Хмельницький	1366	14	1618	15	2021	19	2499	23	2756	22	3353	20	4571	22	5794	22	7054	22	9138	17
Черкаський	1527	10	1751	13	2211	13	2530	21	2746	23	3326	22	4880	18	6720	13	8251	13	10381	15
Чернівецький	976	25	1139	27	1408	27	2009	27	2314	26	2776	26	3595	26	4662	26	5656	27	7376	26
Чернігівський	1470	12	1841	12	2401	12	2745	17	3080	15	3792	15	5204	14	6527	16	7770	18	10152	18
м. Київ	3149	1	4245	1	6009	1	11927	1	13480	1	16642	1	23011	1	28636	1	35049	1	49595	1
Севастополь	946	26	1155	26	1689	25	3128	10	3679	10	4557	8	5845	11	7447	11	10079	10	12954	27

Таблиця 2

Групування регіонів України за рівнем економічного розвитку в 1998 – 2007 роках

Рівень економічного розвитку регіонів, % до середнього по країні	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
більше 151	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
від 126 до 150	2	2	2	–	–	1	1	1	2	2
від 101 до 125	3	5	4	5	5	3	3	3	2	3
від 76 до 100	11	11	10	6	8	5	5	6	6	5
від 51 до 76	9	8	10	15	13	16	16	10	16	14
менше 50	–	–	–	–	–	1	1	–	–	2
Усього регіонів	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27

Зміна групування регіонів України за рівнем їхнього економічного розвитку привела до зміни і їхньої частки у ВВП країни (рис. 2).

Підтвердимо гіпотезу про нерівномірність економічного розвитку регіонів України на основі даних, представлених у табл. 3.

Частка ВВП країни, %

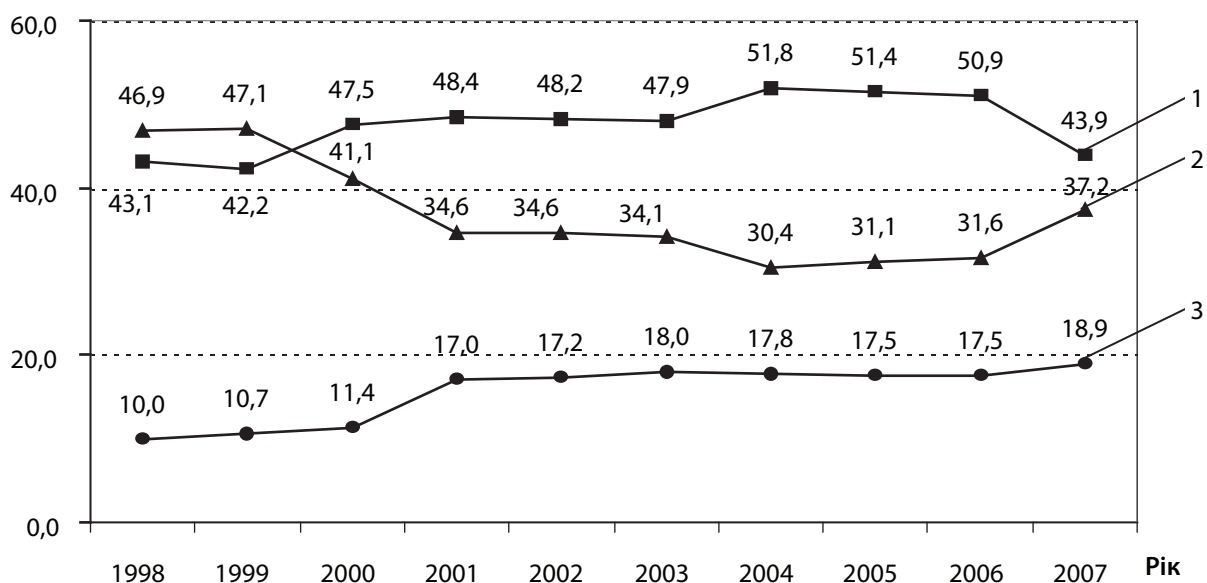


Рис. 2. Динаміка частки груп регіонів у ВВП України:

1 – група регіонів із ВРП на 1 жителя нижче середнього по країні; 2 – група регіонів із ВРП на 1 жителя вище за середнє по країні; 3 – м. Київ

Так, зменшилася частка регіонів з рівнем економічного розвитку вище за середнє по країні (без м. Києва) з 46,9% у 1998 р. до 37,2% у 2007 р. Разом з тим за аналізований період зросла частка регіонів з рівнем економічного розвитку нижче середнього по країні з 43,1% до 43,9%. Крім того, збільшилася й значущість м. Києва у ВВП країни з 10,0% у 1998 р. до 18,9% в 2007 р.

У 2006 році рівень економічного розвитку вище за середнє по країні мали тільки п'ять регіонів України: м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька й Полтавська області, до яких у 2007 р. приєдналася Харківська область (табл. 3). В Одеській області рівень економічного розвитку знизився нижче середнього по країні в 2004 р., у Київській області – у 2001 р., а в Харківській області – у 2002 р. Інші 18 регіонів України протягом усього аналізованого періоду мали рівень економічного розвитку нижче середнього по країні.

Як свідчать дані, представлені на рис. 3, за період 1998 – 2007 рр. збільшилися розриви між регіонами-лідерами і регіонами-аутсайдерами з 3,3 раза до 6,7 раза.

У табл. 4 представлено характеристику групування регіонів України за величиною ВРП на душу населення.

Як видно з табл. 4, за аналізований період відбулося практично подвоєння чисельності населення в країні, що проживало в регіонах із ВРП на душу населення з рівнем нижче, ніж 75% до середнього по Україні.

Виявлені вище зсуви в рівні економічного розвитку регіонів України, за абсолютним значенням показника ВРП на душу населення, відбулися через нерівномірні темпи зростання абсолютного значення показника ВРП у них. У табл. 5 наведено динаміку ВРП по регіонах України в 1998 – 2007 роках.

Таблиця 3

Динаміка рівня економічного розвитку регіонів України в 1998 – 2007 рр.

Регіон	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Усього
м. Київ	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	10 BP
Дніпропетровський	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	
Донецький	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	
Запорізький	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	
Полтавський	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	BP	
Одеський	BP	BP	BP	BP	BP	BP	NP	NP	NP	NP	
Харківський	BP	BP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	BP	
Київський	BP	BP	BP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
АР Крим	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Вінницький	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	10 NP
Волинський	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Житомирський	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Закарпатський	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Івано-Франківський	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Кіровоградський	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Луганський	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Львівський	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Миколаївський	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Рівненський	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Сумський	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	10 NP
Тернопільський	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Херсонський	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Хмельницький	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Черкаський	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Чернівецький	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Чернігівський	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
м. Севастополь	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	
Разом	88P19NP	88P19NP	7BP20NP	6BP21NP	6BP21NP	6BP21NP	5BP22NP	5BP22NP	5BP22NP	6BP21NP	

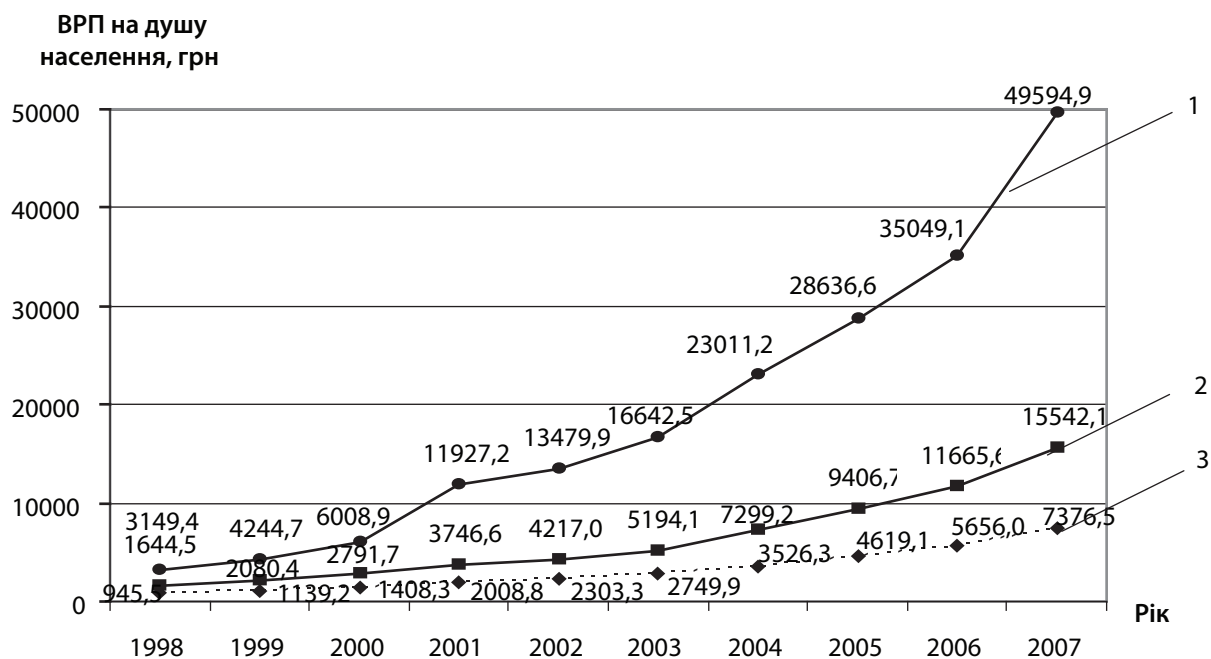


Рис. 3. Динаміка рівня економічного розвитку окремих регіонів України в 1998 – 2007 роках:
1 – регіон-лідер; 2 – регіон-аутсайдер; 3 – середнє значення по країні

Таблиця 4

Характеристика групування регіонів України за величиною ВРП на душу населення

Групи регіонів за середньою величиною ВРП на душу населення по країні, %	1998 р.				2007 р.			
	Число регіонів	Частка в сумарному ВРП, %	Середня величина ВРП на душу населення, грн	Частка населення, %	Число регіонів	Частка в сумарному ВРП, %	Середня величина ВРП на душу населення, грн	Частка населення, %
більше 151	2	19,2	2593,2	13,2	1	18,9	49594,9	5,9
від 126 до 150	2	10,1	2230,5	7,2	2	22,6	20616,1	17,1
від 101 до 125	3	22,5	1855,3	19,6	3	14,6	17458,4	13,3
від 76 до 100	11	31,3	1432,3	34,9	5	15,4	13569,9	17,4
від 51 до 76	9	16,9	1093,8	25,1	14	26,4	9638,4	42,0
менше 50	–	–	–	–	2	2,1	7454,9	4,3
Усього регіонів	27	100,0	1644,5	100,0	27	100,0	118332,6	100,0

У табл. 6 наведено динаміку темпів зміни ВРП по регіонах України в 1998 – 2007 рр.

Як видно з рис. 4 і табл. 6, в Україні практично протягом усього аналізованого періоду – з 1998 по 2007 рр. – спостерігалася тенденція перевищення кількості регіонів країни, що мають темпи зростання ВРП нижче середнього по країні над регіонами, що мають темпи зростання ВРП вище, ніж у середньому по країні, за винятком 2005 і 2007 років.

З табл. 6 видно, що в країні не було жодного регіону, який би мав за аналізований період темпи зміни ВРП вище, ніж у середньому по країні. Тільки в м. Києві в 8-ми роках з 10-ти темпи зростання ВРП були вище, ніж у середньому по країні. У 3-х регіонах України: Донецькій, Харківській і Запорізькій областях темпи зростання ВРП були вищими, ніж у середньому по країні в 7-ми роках з 10-ти. Разом з тим у країні є регіони, які протягом усього аналізованого періоду мали темпи зростання ВРП нижчі, ніж у середньому по країні, це: Херсонська, Хмельницька й Чернігівська області.

Далі в табл. 7 представлена характеристика динаміки регіонів країни по обох аналізованих показниках одночасно: рівню й динаміці економічного розвитку. Сполучення обох має чотири комбінації.

1. Рівень економічного розвитку вище, ніж у середньому по країні (ВР), і темпи економічного зростання вище, ніж у середньому по країні (ВТ).

2. Рівень економічного розвитку вище, ніж у середньому по країні (ВР), і темпи економічного зростання нижче, ніж у середньому по країні (НТ).

3. Рівень економічного розвитку нижче, ніж у середньому по країні (НР), і темпи економічного зростання вище, ніж у середньому по країні (ВТ).

4. Рівень економічного розвитку нижче, ніж у середньому по країні (НР), і темпи економічного зростання нижче, ніж у середньому по країні (НТ).

Таблиця 5

Динаміка темпів ВРП по регіонах України в 1998 – 2007 рр.

Регіон	ВРП до попереднього року, %																		2007 р. до 1998 р., %	
	1998		1999		2000		2001		2003		2003		2004		2005		2006		2007	
	Знач.	Ранг	Знач.	Ранг	Знач.	Ранг	Знач.	Ранг	Знач.	Ранг	Знач.	Ранг	Знач.	Ранг	Знач.	Ранг	Знач.	Ранг	Знач.	Ранг
Україна	106,7		125,4		132,9		132,8		111,5		119,7		130,2		124,4		123,0		132,5	
АР Крим	106,1	15	129,5	5	121,9	27	134,4	6	109,9	16	121,2	7	135,5	16	129,8	8	124,9	7	130,1	11
Вінницький	106,1	14	115,9	25	134,4	12	131,7	8	106,2	27	115,9	23	131,7	23	125,7	18	121,6	16	123,9	24
Волинський	108,6	7	126,4	9	145,9	1	130,8	10	108,4	20	112,9	26	142,2	8	131,2	5	117,3	26	131,0	8
Дніпропетровський	108,6	6	125,1	11	137,5	8	124,1	18	110,5	15	118,0	17	141,0	11	137,2	1	127,0	2	136,0	4
Донецький	107,2	12	129,3	6	135,9	10	132,3	7	110,6	14	119,9	8	150,5	2	127,2	15	124,7	8	127,3	19
Житомирський	103,6	20	119,2	19	125,7	23	111,9	25	111,8	12	118,4	14	141,6	9	124,9	20	118,2	23	126,7	20
Закарпатський	111,0	2	137,3	1	137,6	7	129,3	11	115,5	5	125,1	1	131,9	21	126,5	16	122,2	15	128,4	16
Запорізький	110,4	3	127,0	8	127,2	17	105,3	27	108,3	21	117,9	18	149,9	3	130,9	6	124,1	10	133,8	5
Івано-Франківський	111,1	1	129,9	3	135,0	11	125,2	16	115,8	4	122,7	6	131,9	22	131,6	4	117,6	24	123,0	25
Київський	107,6	10	120,0	18	140,0	4	108,7	26	106,7	25	118,4	15	146,2	6	129,3	11	124,9	6	136,7	3
Кіровоградський	104,7	18	118,2	21	128,9	14	147,0	3	107,1	24	118,4	16	139,1	13	122,9	24	119,0	22	122,0	26
Луганський	102,2	22	129,6	4	127,8	16	116,4	21	115,0	6	116,1	22	147,4	5	134,4	3	122,5	14	133,6	6
Львівський	107,3	11	126,4	10	137,7	6	124,9	17	117,4	2	123,0	5	132,7	20	122,9	25	125,0	5	130,3	9
Миколаївський	103,3	21	123,5	15	137,4	9	131,4	9	108,0	22	113,5	24	148,7	4	120,4	27	124,3	9	124,3	23
Одеський	104,8	17	128,4	7	131,4	13	134,7	5	113,3	8	118,6	12	133,1	19	121,9	26	119,9	20	133,0	7
Полтавський	110,0	4	124,3	13	125,7	22	116,2	22	117,7	1	113,3	25	157,9	1	129,4	10	122,5	13	127,8	18
Рівненський	106,2	13	124,7	12	126,4	20	126,8	13	108,8	19	116,9	20	138,1	14	129,7	9	122,9	12	125,3	21
Сумський	103,9	19	115,9	26	138,4	5	117,9	20	106,4	26	110,0	27	130,1	24	127,9	13	119,2	21	129,0	12
Тернопільський	108,4	9	118,5	20	125,8	21	126,7	14	112,1	11	117,7	19	127,4	27	130,1	7	125,6	3	128,3	17
Харківський	108,5	8	122,5	16	127,1	18	126,5	15	112,8	10	123,0	4	141,4	10	124,8	21	125,0	4	137,0	2
Херсонський	97,9	26	117,6	22	126,5	19	127,7	12	108,9	18	116,4	21	136,9	15	124,4	22	116,9	27	119,4	27
Хмельницький	100,9	24	117,5	23	123,8	25	122,4	19	109,2	17	119,1	10	135,0	18	125,4	19	120,7	19	128,5	15
Черкаський	101,8	23	113,4	27	124,9	24	112,9	23	107,3	23	118,5	13	145,1	7	136,1	2	121,6	17	124,6	22
Чернівецький	99,9	25	116,4	24	123,1	26	142,0	4	114,5	7	118,9	11	129,1	25	129,2	12	121,1	18	130,2	10
Чернігівський	105,2	16	123,5	14	128,7	15	112,8	24	110,7	13	119,3	9	135,1	17	123,4	23	117,3	25	128,8	13
м. Київ	109,6	5	134,4	2	141,4	3	198,3	1	112,9	9	124,8	2	139,7	12	125,7	17	123,5	11	142,7	1
м. Севастополь	96,9	27	120,5	17	144,7	2	183,2	2	116,5	3	123,5	3	128,4	26	127,6	14	135,4	1	128,6	14

Таблиця 6

Динаміка темпів зміни ВРП по регіонах України в 1998 – 2007 рр.

Регіон	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Усього
м. Київ	BT	BT	BT	BT	NT	BT	BT	NT	BT	BT	8 BT 2 NT
Донецький	BT	BT	BT	NT	BT	BT	NT	BT	BT	NT	7 BT 3 NT
Запорізький	BT	BT	BT	NT	NT	NT	BT	BT	BT	BT	
Харківський	BT	NT	BT	NT	BT	BT	BT	NT	BT	BT	
Закарпатський	BT	BT	BT	NT	BT	BT	NT	BT	NT	NT	6 BT 4 NT
Івано-Франківський	BT	BT	BT	NT	BT	BT	NT	BT	NT	NT	
Львівський	BT	BT	BT	NT	BT	BT	NT	NT	BT	NT	
м. Севастополь	NT	NT	BT	BT	BT	BT	NT	BT	BT	NT	5 BT 5 NT
АР Крим	NT	BT	BT	BT	NT	BT	NT	BT	BT	NT	
Київський	BT	NT	BT	NT	NT	NT	BT	BT	BT	BT	
Луганський	NT	BT	NT	NT	BT	NT	BT	BT	NT	BT	4 BT 6 NT
Полтавський	BT	NT	NT	BT	BT	BT	NT	BT	NT	NT	
Волинський	BT	BT	NT	NT	NT	NT	BT	BT	NT	NT	
Одеський	NT	BT	NT	BT	BT	NT	NT	NT	NT	BT	3 BT 7 NT
Тернопільський	BT	NT	NT	NT	BT	BT	NT	NT	NT	NT	
Миколаївський	NT	NT	BT	NT	NT	NT	NT	NT	BT	BT	
Дніпропетровський	BT	NT	NT	NT	NT	BT	NT	NT	NT	BT	2 BT 8 NT
Чернівецький	NT	NT	NT	BT	BT	NT	NT	BT	NT	NT	
Житомирський	NT	NT	NT	NT	BT	NT	BT	NT	NT	NT	
Кіровоградський	NT	NT	NT	BT	NT	NT	BT	NT	NT	NT	1 BT 9 NT
Рівненський	NT	NT	BT	NT	NT	NT	NT	BT	NT	NT	
Сумський	NT	NT	NT	NT	NT	NT	BT	BT	NT	NT	
Черкаський	NT	NT	BT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	10 NT
Вінницький	NT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	BT	NT	NT	
Херсонський	NT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	
Хмельницький	NT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	7 BT 20 NT
Чернігівський	NT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	NT	
Разом	12 BT 15 NT	10 BT 17 NT	12 BT 15 NT	6 BT 21 NT	12 BT 15 NT	9 BT 18 NT	10 BT 17 NT	15 BT 12 NT	11 BT 16 NT	7 BT 20 NT	

Таблиця 7

Динаміка регіонів України за рівнем і темпами економічного зростання в 1998 – 2007 рр.

Регіон	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Усього
м. Київ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	8 ВР-ВТ; 2 ВР-ВТ
Запорізький	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	6 ВР-ВТ; 4 ВР-ВТ
Донецький	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	6 ВР-ВТ; 4 ВР-ВТ
Дніпропетровський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	5 ВР-ВТ; 5 ВР-ВТ
Полтавський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	4 ВР-ВТ; 6 ВР-ВТ
Одеський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	3 ВР-ВТ; 3 ВР-ВТ; 3 ВР-ВТ; 1 ВР-ВТ
Харківський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	2 ВР-ВТ; 1 ВР-ВТ; 4 ВР-ВТ; 4 ВР-ВТ
Київський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	2 ВР-ВТ; 1 ВР-ВТ; 4 ВР-ВТ; 3 ВР-ВТ
Львівський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	6 ВР-ВТ; 4 ВР-ВТ
Івано-Франківський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	6 ВР-ВТ; 4 ВР-ВТ
Волинський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	5 ВР-ВТ; 5 ВР-ВТ
Закарпатський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	5 ВР-ВТ; 5 ВР-ВТ
Луганський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	5 ВР-ВТ; 5 ВР-ВТ
АР Крим	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	5 ВР-ВТ; 5 ВР-ВТ
м. Севастополь	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	5 ВР-ВТ; 5 ВР-ВТ
Тернопільський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	4 ВР-ВТ; 6 ВР-ВТ
Чернівецький	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	3 ВР-ВТ; 7 ВР-ВТ
Чернігівський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	3 ВР-ВТ; 7 ВР-ВТ
Черкаський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	2 ВР-ВТ; 8 ВР-ВТ
Житомирський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	2 ВР-ВТ; 8 ВР-ВТ
Сумський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	1 ВР-ВТ; 9 ВР-ВТ
Миколаївський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	1 ВР-ВТ; 9 ВР-ВТ
Рівненський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	1 ВР-ВТ; 9 ВР-ВТ
Вінницький	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	1 ВР-ВТ; 9 ВР-ВТ
Кіровоградський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	1 ВР-ВТ; 9 ВР-ВТ
Хмельницький	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	10 ВР-ВТ
Херсонський	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	ВР-ВТ	10 ВР-ВТ
Разом	7 ВР-ВТ 1 ВР-ВТ 5 ВР-ВТ 14 ВР-ВТ	4 ВР-ВТ 4 ВР-ВТ 6 ВР-ВТ 13 ВР-ВТ	4 ВР-ВТ 3 ВР-ВТ 8 ВР-ВТ 12 ВР-ВТ	2 ВР-ВТ 4 ВР-ВТ 4 ВР-ВТ 17 ВР-ВТ	3 ВР-ВТ 3 ВР-ВТ 9 ВР-ВТ 12 ВР-ВТ	2 ВР-ВТ 4 ВР-ВТ 6 ВР-ВТ 15 ВР-ВТ	3 ВР-ВТ 2 ВР-ВТ 7 ВР-ВТ 15 ВР-ВТ	3 ВР-ВТ 2 ВР-ВТ 7 ВР-ВТ 15 ВР-ВТ	3 ВР-ВТ 2 ВР-ВТ 9 ВР-ВТ 13 ВР-ВТ	4 ВР-ВТ 1 ВР-ВТ 7 ВР-ВТ 15 ВР-ВТ	4 ВР-ВТ 2 ВР-ВТ 3 ВР-ВТ 18 ВР-ВТ

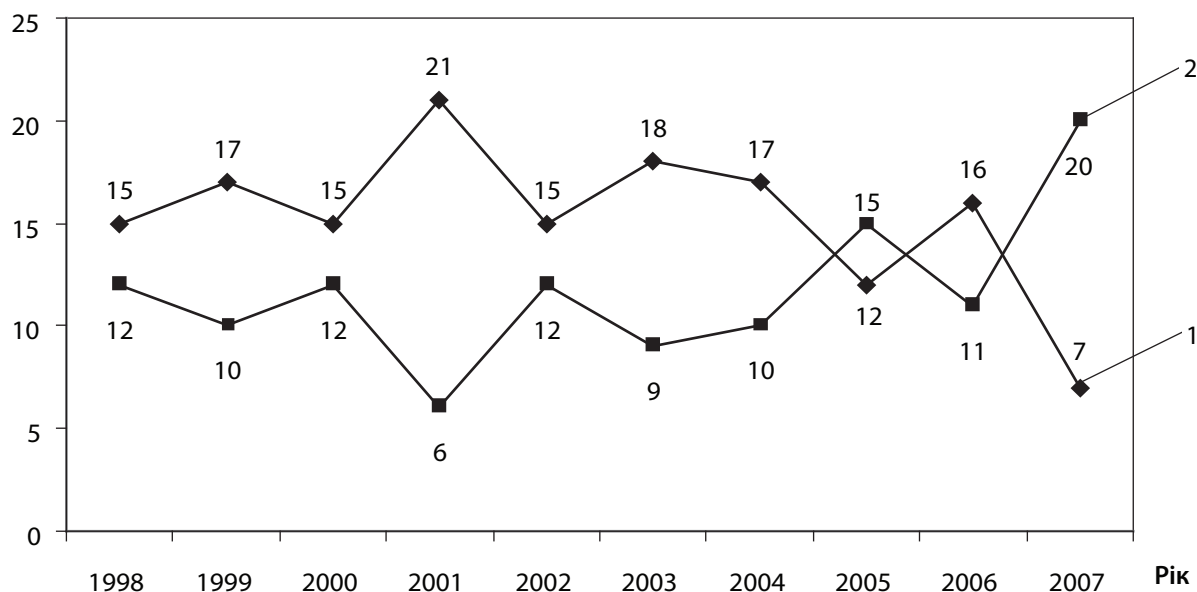
Кількість
регіонів

Рис. 4. Динаміка співвідношення кількості регіонів України по темпах зростання ВРП в 1998 – 2007 рр.:

1 – вище середнього значення по країні; 2 – нижче середнього значення по країні

Згідно з табл. 7 жоден регіон країни протягом аналізованих 10 років не мав рівень і темпи економічного розвитку більші, ніж у середньому по Україні (кластер ВР – ВТ). Найбільш успішно в цей період розвивалися економіки: м. Києва (8ВР – ВТ, 2ВР – НТ), Запорізької й Донецької (6ВР – ВТ, 4ВР – НТ), Дніпропетровської (5ВР – ВТ, 5ВР – НТ) і Полтавської (4ВР – ВТ, 6ВР – НТ) областей. У країні є два регіони: Хмельницький і Херсонський, які протягом всіх 10 років мали рівень і темпи економічного розвитку нижче, ніж у середньому по Україні.

Висновки

Проведений аналіз свідчить про нерівномірність рівня й темпів економічного розвитку регіонів країни.

Отримані висновки можуть служити базисом подальшого дослідження впливу нерівномірності рівня й темпів економічного розвитку регіонів країни на нелінійний характер економіки України в цілому.

Література

1. Масаков В. М. Региональная социально-экономическая асимметрия: подходы, оценки и методы измерения // Вопросы статистики. – 1998. – № 11. – С. 3 – 12.
2. Польшев А. О. Межрегиональная экономическая дифференциация: методология анализа и государственного регулирования. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 208 с.
3. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 657.1: 658.1

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРОВАНОЮ СТРУКТУРОЮ БІЗНЕСУ, ЗАСНОВАНОГО НА ВИКОРИСТАННІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

ПИЛИПЕНКО Андрій Анатолійович

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету

Розвиток будь-якого об'єднання суб'єктів господарювання вимагає формалізації всіх аспектів його життєдіяльності та утворення дієвого механізму стратегічного управління. Потреба утворення такого механізму ще більшою мірою актуалізується з оглядом на те, що зростання прояву коопераційно-інтеграційних тенденцій призводить до виникнення різного роду інтегрованих структур бізнесу (ІСБ), функціонування яких базується на значному переліку неформалізованих процесів. Саме відсутність стовідсоткової формалізації процесів (з урахуванням тверджень [14, 15] відносно того, що надмірна формалізація процесів зменшує рівень гнучкості й адаптивності суб'єкта господарювання) ще більше вимагає формування належного механізму стратегічного управління ІСБ.

Дослідження сутності інтегрованих структур бізнесу досить повно представлено в наявній літературі [2, 3]. Автор має власне розуміння даного питання, яке досить докладно визначене у [10, с. 8 – 22; 11, с. 111 – 127]. Ще більш докладно в літературі розкрито питання організації стратегічного управління [8, 12, 15] та формування відповідного механізму [5, 13] як по відношенню до окремих підприємств (більш докладно), так і по відношенню до їх інтегрованих об'єднань (менш докладно). Разом з тим, організація життєдіяльності будь-якої ІСБ вимагає вирішення питання визначення самостійності стратегічних бізнес-одиниць у складі ІСБ (шляхом позиціонування у континуумах «формалізація – самоорганізація процесів», «централізація – децентралізація управління» та «гнучкість – підпорядкованість дій»), що спричиняє наявність певних невідповідностей.

Нівелювати (зменшити істотність помилки вибору позиції) ж потребу визначення раціональної позиції в означених континуумах дозволяє використання *концепції збалансованої системи показників* (ЗСП) як підґрунтя для функціонування механізму стратегічного управління ІСБ. Орієнтація ЗСП (розроблена авторами [3]) на обмежений перелік показників стимулює самостійність у прийнятті рішень у відповідності до місії й бачення ІСБ, тоді як надмірна деталізація стратегічних завдань, як було доведено автором у [9], вступає в певне протиріччя з принципами самоорганізації. Відповідно, впровадження ЗСП дозволить виробити єдині стандарти управління для різних учасників ІСБ. Ефективність же збалансованої системи показників значною мірою залежить від якості її впровадження. У наявній літературі [1, 3, 7] представлена значна кількість підходів до реалізації цього процесу. Разом з тим слід відзначити, що створення ЗСП – це складний процес, основу якого повинно складати розуміння логіки концепції особами, що будуть займатися її втіленням в практику господарювання, та усвідомлення ними особливостей стратегічного управління ІСБ.

Метою статті є розвиток теоретико-методологічних засад формування та використання механізму стратегічного управління інтегрованими об'єднаннями підприємств шляхом його орієнтування на використання збалансованої системи показників. Основу реалізації мети статті складає авторське розуміння сутності стратегії інтегрованого об'єднання (представлене на *рис. 1* та оприлюднене у [10, с. 55 – 64]) як відбиття сукупності стереотипів поведінки стратегічних бізнес-одиниць та переліку ролей корпоративного центру. При цьому збалансована система показників може розглядатися як форма фіксування цих ролей та стереотипів у поєднанні з децентралізацією управління та поширенням самоорганізації (у рамках обмеження цільових орієнтирів). Більш того, саме ЗСП буде використовуватися як модель узгодження стратегічної взаємодії ІСБ.

Розробляючи механізм стратегічного управління ІСБ, слід звернути увагу, що принципово подана на *рис. 1* схема складається з трьох головних елементів. *Перша* його частина пов'язана з виробленням стратегії ІСБ та прийняттям рішення щодо визначення головного пріоритету розвитку. *Друга* частина полягає у виробленні локальних стратегій стратегічних бізнес-одиниць. *Третя* – забезпечує узгодження інтересів та реалізацію інтеграційної стратегії (означене узгодження орієнтується на пріоритетне фінансування найбільш важливих СБО й напрямків діяльності). Саме під час такого узгодження відбувається вироблення стратегічних ролей та формується система стратегічних індикаторів, яка й забезпечує переклад вироблення стратегії у регулярний процес. Це цілком відповідає концепції ор-

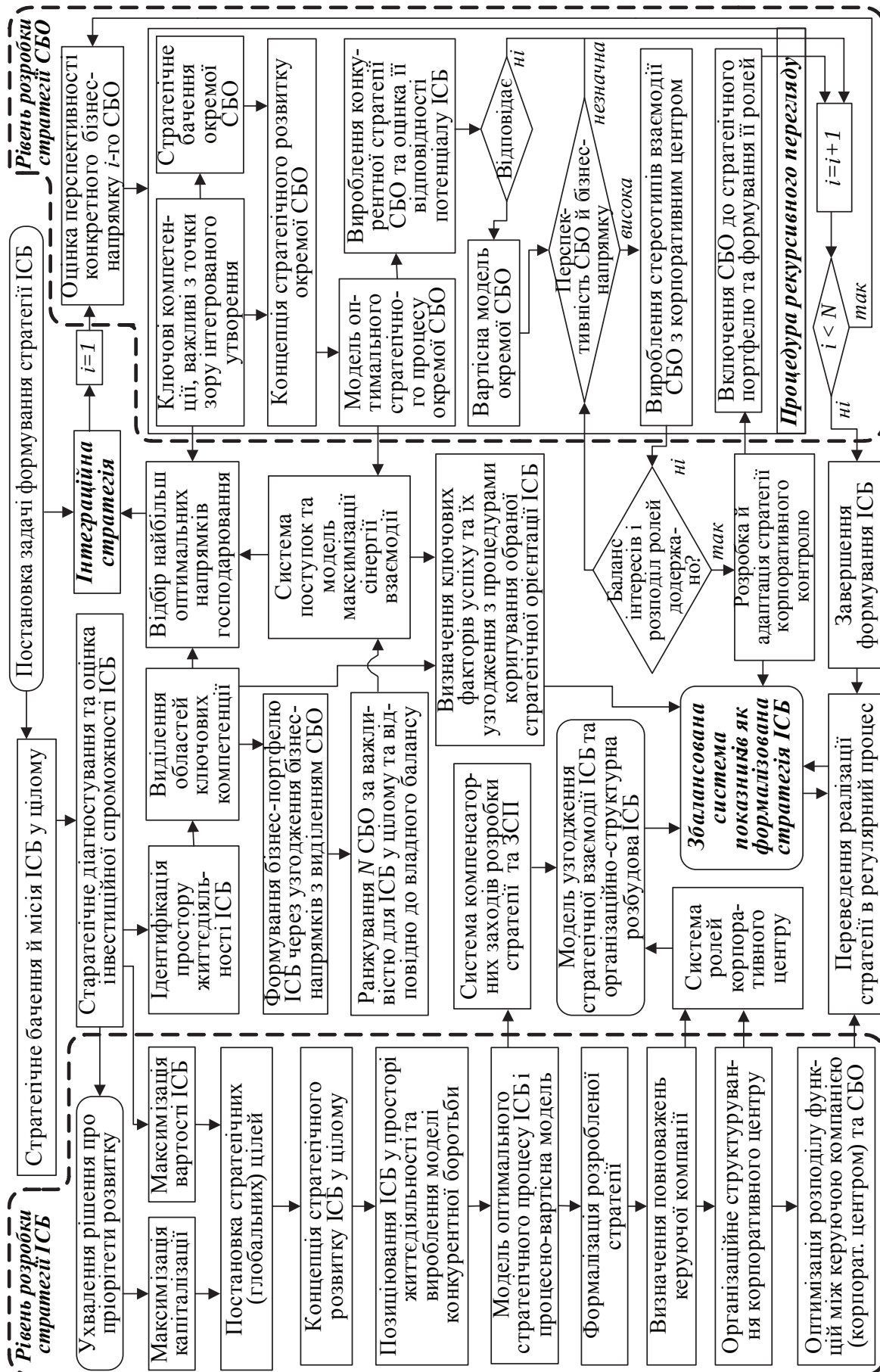


Рис. 1. Послідовність вироблення стратегії інтегрованої структури бізнесу [10, с. 63]

ганізації стратегічного управління через виділення СБО, розробку стратегії для окремих СБО, формуванні системи збалансованих показників для кожної СБО та інтеграції їх у систему показників корпоративного рівня.

Таким чином, автором запропоновано впроваджувати збалансовану систему показників паралельно із встановленням стратегічних альтернатив та формуванням механізму стратегічного управління. У розвиток даного положення було розроблено референтну модель впровадження ЗСП, контекстна діаграма якої представлена на рис. 2. Безперечна складність реалізації означеної моделі вимагає врахування системи компенсаторних заходів, використання якої відбите в підлеглих (до поданої на рис. 2) схемах. Окрім того, як цільові обмеження (елемент Control у стандарті IDEF0) виступатиме орієнтування ІСБ на вихід на процедуру первинного розміщення акцій (IPO) через введення параметра «профіль й еталонні стратегії проведення IPO). Як механізм реалізації процедури впровадження (елемент Mechanism у стандарті IDEF0) у розробках автора [4, с. 55 – 78] представлений інструментарій впровадження ЗСП.

Орієнтуючись на рис. 2, слід звернути увагу на те, що принципова можливість співвіднесення ЗСП з механізмом стратегічного управління (або навіть розгляду ЗСП як механізму стратегічного управління) базується на тлумаченні механізму як системи основних форм, методів, важелів використання економічних законів, розв'язання протиріч суспільного виробництва, а також формування потреб [13, с. 50] та системи взаємозалежних елементів, що взаємодіють на підгрудні певних правил та процедур [12]. Також механізм може визначатися як послідовність дій, спрямо-

ваних на досягнення певної цілі [5, с. 12]. В економічній літературі наявна ще значна кількість тлумачень механізму, але означені три, на думку автора, роблять такі головні акценти в проблемі ідентифікації механізму як (у порядку згадування) потреба виділення елементів, методів та важелів впливу на економічні процеси, потреба формування певного забезпечення та вимога динамічного підходу до стратегічного управління.

Збалансована система показників дозволяє врахувати всі означені аспекти. Формований набір KPI виступатиме у вигляді відбиття важелів впливу (через їх співвіднесення з KSF). Обрані ІСБ стратегічні ініціативи в поєднанні з регламентацією дій щодо їх здійснення, формуватимуть необхідне забезпечення. Інструментарій же реалізації обраних ініціатив формуватиме потрібні з точки зору механізму стратегічного управління важелі впливу. Якщо ж визначити механізм як сукупність механізмів, об'єднаних певними методами управління [6, с. 18 – 19], то можна співвіднести виділення субмеханізмів з процедурою каскадування. Головною ж перевагою пропонованого механізму є відмова від операційного управління на користь процесів самоорганізації. Проте важливим елементом постане співвіднесення елементів збалансованої системи показників з ієрархічними рівнями управління ІСБ (особливо для жорстких й юридично залежних їх форм).

Таким чином, співвіднесення ЗСП з механізмом стратегічного управління дозволяє реалізувати принцип [2, с. 45] щодо «децентралізації операцій при централізації контролю». Орієнтуючись на означеній у табл. 1 формі створення стратегічних карт, можна виділити й різні варіанти

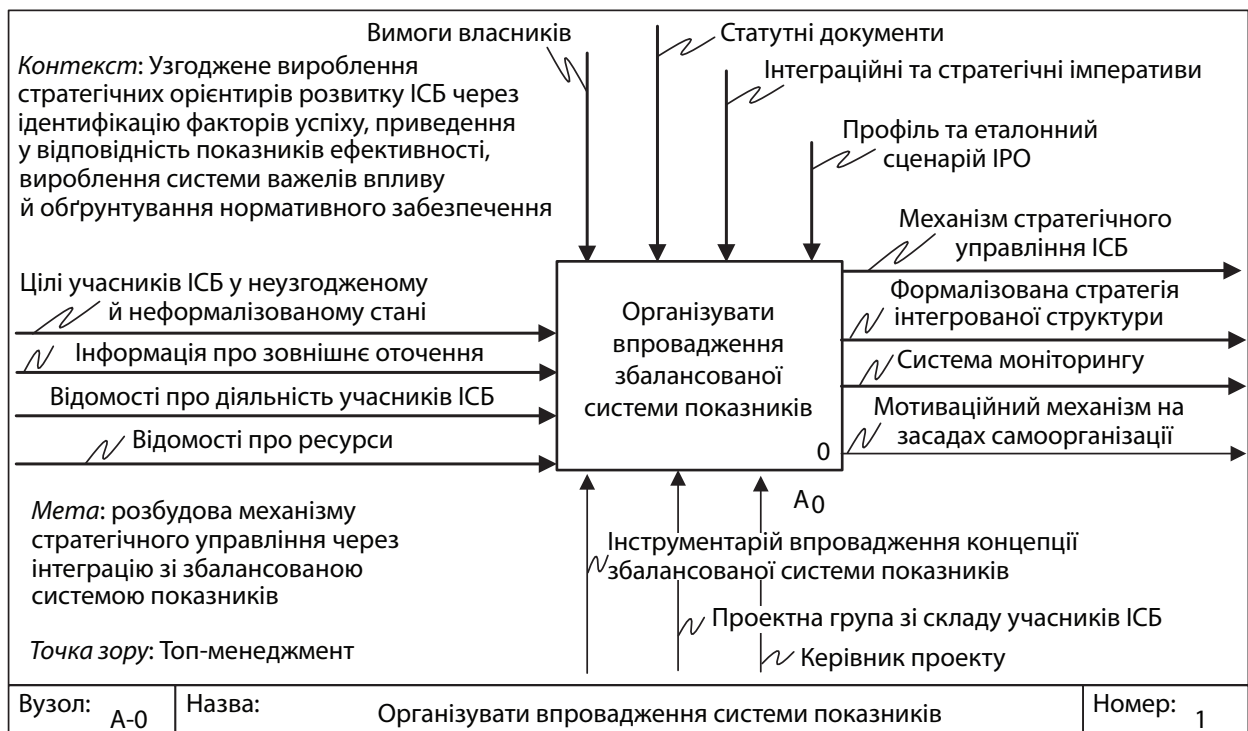


Рис. 2. Контекстна діаграма впровадження механізму стратегічного управління, заснованого на збалансованій системі показників

побудови механізму стратегічного управління. Авторська пропозиція щодо структурування такого механізму також представлена у табл. 1. Особливістю означеного відображення є розширення поданого представлення ІСБ як форми інтеграції капіталів (перший варіант) та виділення двох типів організації материнського підприємства (як такого, що безпосередньо здійснює господарську діяльність (оперативно-виробничі відносини з дочірніми підприємствами) та лише контролює виробничі бізнес-напрямки (чистий холдинг) й лише впливає на фінансову політику). При цьому передбачається, що функції виконавчого органу виконує материнська компанія.

Разом з тим, особливістю означеного у табл. 1 підходу є врахування в процесі розробки й впровадження механізму стратегічного управління ІСБ різних моделей конкурентного позиціонування ІСБ в ринковому середовищі.

Основною ж ідеєю представлених у табл. 1 схем є відображення можливих варіантів інтеграції стратегічних карт до контуру управління ІСБ. Так, цикл стратегічного управління з відповідними петлями зворотних зв'язків реалізу-

ється за допомогою ЗСП шляхом встановлення стратегічних ініціатив й вироблення відповідних проектів. Тут як певний доробок автора пропонується розглядати співвіднесення стратегічних ініціатив ЗСП з окремими проектами (чи програмами як сукупністю проектів) робіт. Отже, саме вибір одного з варіантів формування механізму стратегічного управління ІСБ й буде основою його впровадження в практику господарювання окремої структури. Відповідна цьому положенню послідовність організації стратегічного управління представлена на рис. 3.

Слід відзначити, що запропонована послідовність орієнтується на подані на рис. 2 мету та контекст впровадження ЗСП. При цьому означена послідовність передбачає одночасне формування й циклу оперативного управління, який підпорядковується виробленим стратегічним імперативам й охоплює усі, не лише найважливіші, напрямки діяльності. Також треба наголосити, що наведена модель складається з типових елементів, на основі яких можна формувати індивідуальний проект для кожного конкретного підприємства. Розкриття таких типових елементів,

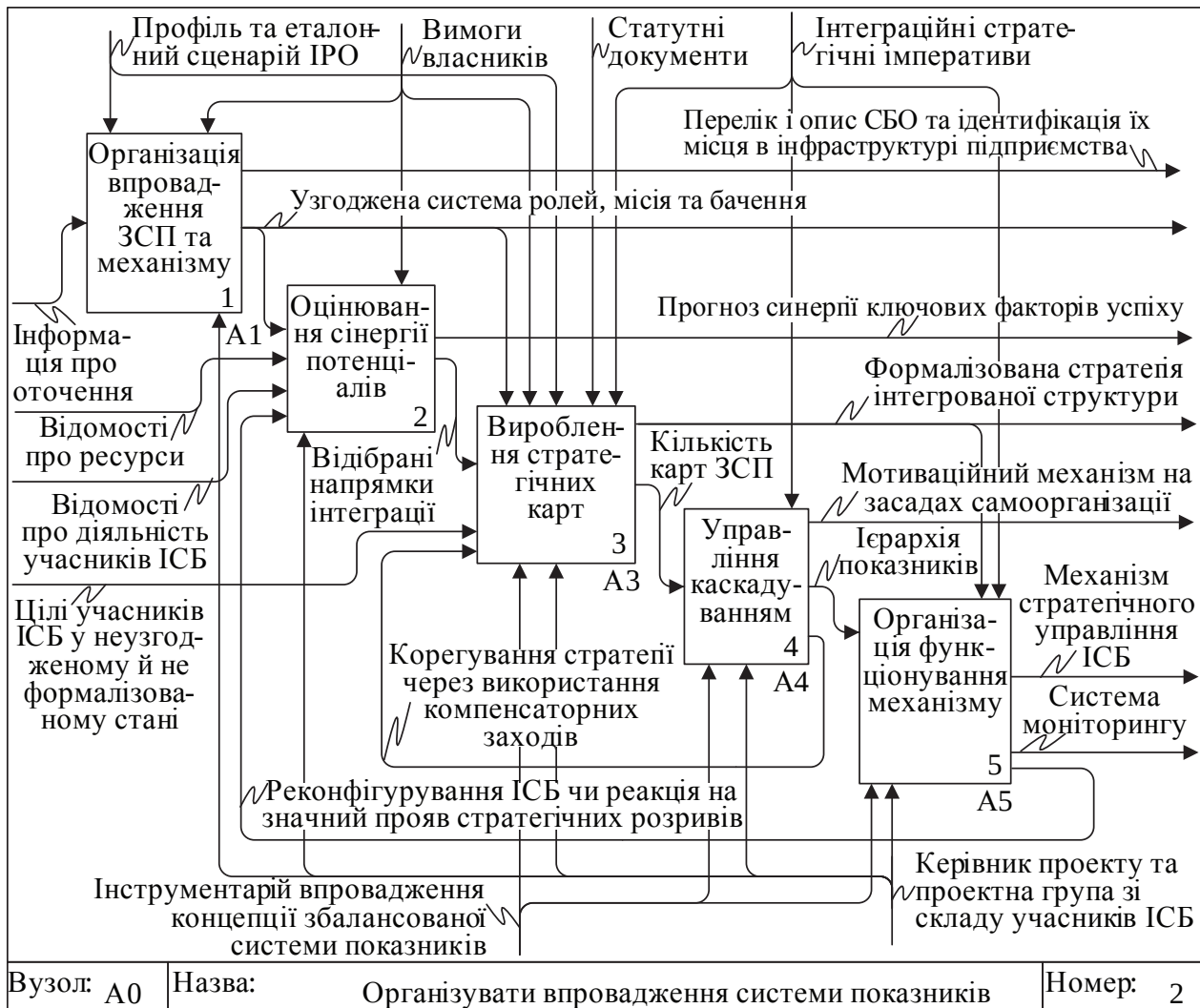
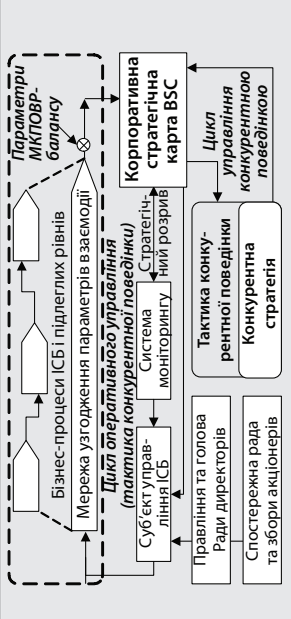
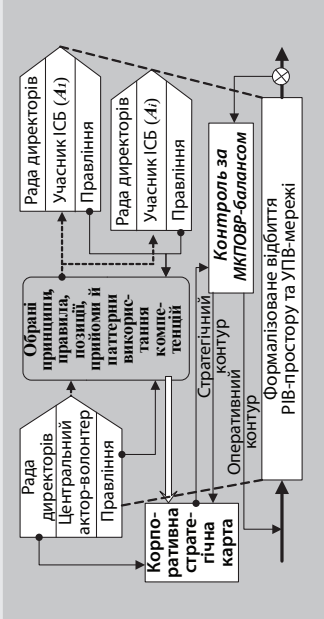
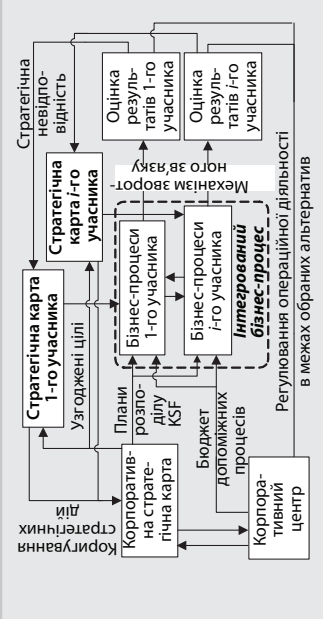


Рис. 3. Послідовність робіт з впровадження збалансованої системи показників й організації роботи механізму стратегічного управління ІСБ

Таблиця 1

Логіка функціонування механізму стратегічного управління ІСБ за умови впровадження концепції ЗСП

Тип конкурентної поведінки ІСБ	Особливості формування корпоративної стратегічної карти	Особливості формування набору й каскадування КРІ	Логіка управління конкурентною поведінкою через ЗСП
Активна (агресивна) участь у конкуренції. Наявність спеціфічної стратегії та здійснення випереджальних дій. Незалежна поведінка, без урахування реакції ринку	Можливе представлення ІСБ (з точки зору вироблення стратегії) у вигляді ієрархічної функціональної структури без відокремлених підрозділів, філій й дочірніх підприємств. Орієнтація на спільне створення вартості дозволяє виробляти стратегічну карту лише для акторів, які співпрацює з зовнішнім споживачем (доведення до відома акторів виробленої на корпоративному рівні карти ЗСП)	Використовуватимуться стандартні прийоми каскадування показників (КРІ). Інтеграційна стратегія виробляє на рівні зборів акціонерів. Достатнім є продукування лише набору КРІ, які відповідають їх ролі у розвитку ключових факторів успіху ІСБ. Процес каскадування змішаного типу («до низу» та «до гори»)	
Однорівнева участь у конкурентній боротьбі. Адаптивна поведінка заснована на явному врахуванні всіх дій конкурентів. Орієнтація на утримання позиції	Централізоване управління всіма аспектами виробничо-господарської діяльності через домінування материнського оперативно-виробничого підприємства. Через значні владні відносини майже всі аспекти розробки стратегічних карт підлеглих рівнів провадяться головним підприємством. Карта виробляється для всіх акторів, які мають відмінності у стратегічних імперативах	ІСБ переважно у формі кластерної структури, коли навколо крупного підприємства об'єднуються малі та середні. Продукується лише набір КРІ, склад яких достатній для здійснення оперативного управління підлеглими за ієрархічним рівнем акторів. можливе вироблення так званих стратегічних тем	
Кооперативна поведінка орієнтована більше на досягнення згоди, ніж конфронтацію. Наслідуюча стратегія з вичувальною тактикою. Трансферт інновацій	ІСБ заснована на партнерських відносинах і довгострокових угодах. Усі учасники залишаються самостійними юридичними особами. Корпоративний центр утворюється шляхом розподілу відповідних функцій. Стратегічна карта виробляється для кожного актора, які мають слабкий зв'язок із центром й містять всі повноваження для самостійної реалізації обраної лінії конкурентної поведінки	Незначний набір фінансових КРІ, достатній для оцінки ефективності діяльності актора чи визначення моменту виведення його зі складу ІСБ. Три петлі зворотних зв'язків: у межах бізнес-процесу, на оперативному рівні в межах планових завдань, й петля регулювання стратегічної невідповідності в межах обраних альтернатив	

відповідно до стандарту IDEF0, розкриває логіку застосування авторської концепції впровадження механізму стратегічного управління ІСБ. Варіант такого розкриття (для елемента A1 означеної на рис. 3 схеми) подано на рис. 4. Також треба наголосити, що в разі орієнтування на паралельне вироблення стратегії та впровадження ЗСП, деякі з перелічених на рис. 2 (та на решті схем) кроків можна пропустити за умови, що поточний варіант організації відповідає вимогам логіки побудови ЗСП.

Підтвердженням ефективності пропонованого підходу є твердження [7, с. 56] відносно того, що в процесі розробки стратегічних карт часто виникає необхідність коригування стратегії. Відповідно авторські пропозиції дозволяють запобігти витратам на таке коригування. Далі надамо докладну характеристику визначеним елементам (відповідно до правил побудови діаграм стандарту IDEF0). Основою для успішного впровадження ЗСП буде визначення оптимальної архітектури системи, організація та реалізація проекту впровадження, формування відповідного комунікаційного забезпечення. Орієнтовний порядок виконання робіт на даному етапі представлено на рис. 5. Для спрощення розуміння складної референтної моделі підлеглі (по відношенню до першого та другого її рівнів) елементи будуть

відображатися з певним відходом від вимог стандарту IDEF й представитися у такому вигляді, як на рис. 5.

Важливим з точки зору впровадження механізму стратегічного управління в рамках ІСБ є вибір напрямків вироблення стратегічних імперативів. З одного боку, часто наголошується про більш високу дієвість варіанту, коли впровадження ЗСП ініціюється вищим керівництвом [1, с. 109], оскільки підхід «згори донизу» надає більшій вагомості заходам з впровадження й полегшує їх реалізацію. З іншого боку, у разі формування ініціатив у зворотному напрямку може виникнути проблема агрегування показників при переході на більш високі ієрархічні рівні ІСБ [7, с. 130]. Вироблення ж стратегічних планів у напрямку «знизу нагору» зменшує протидію учасників ІСБ. Якщо ж орієнтуватися на [16], можна наголосити на потребі реалізації стратегічного процесу через узгодження результатів, отриманих методом «зверху вниз» – при проведенні стратегічного аналізу й визначенні можливих або необхідних значень показників та «знизу нагору» – за рахунок використання методів статистичного аналізу й прогнозування. Така позиція в цілому відповідає наведеній на рис. 2 послідовності узгодження стратегічних ролей учасників ІСБ.

Реалізація ЗСП в межах механізму стратегічного управ-

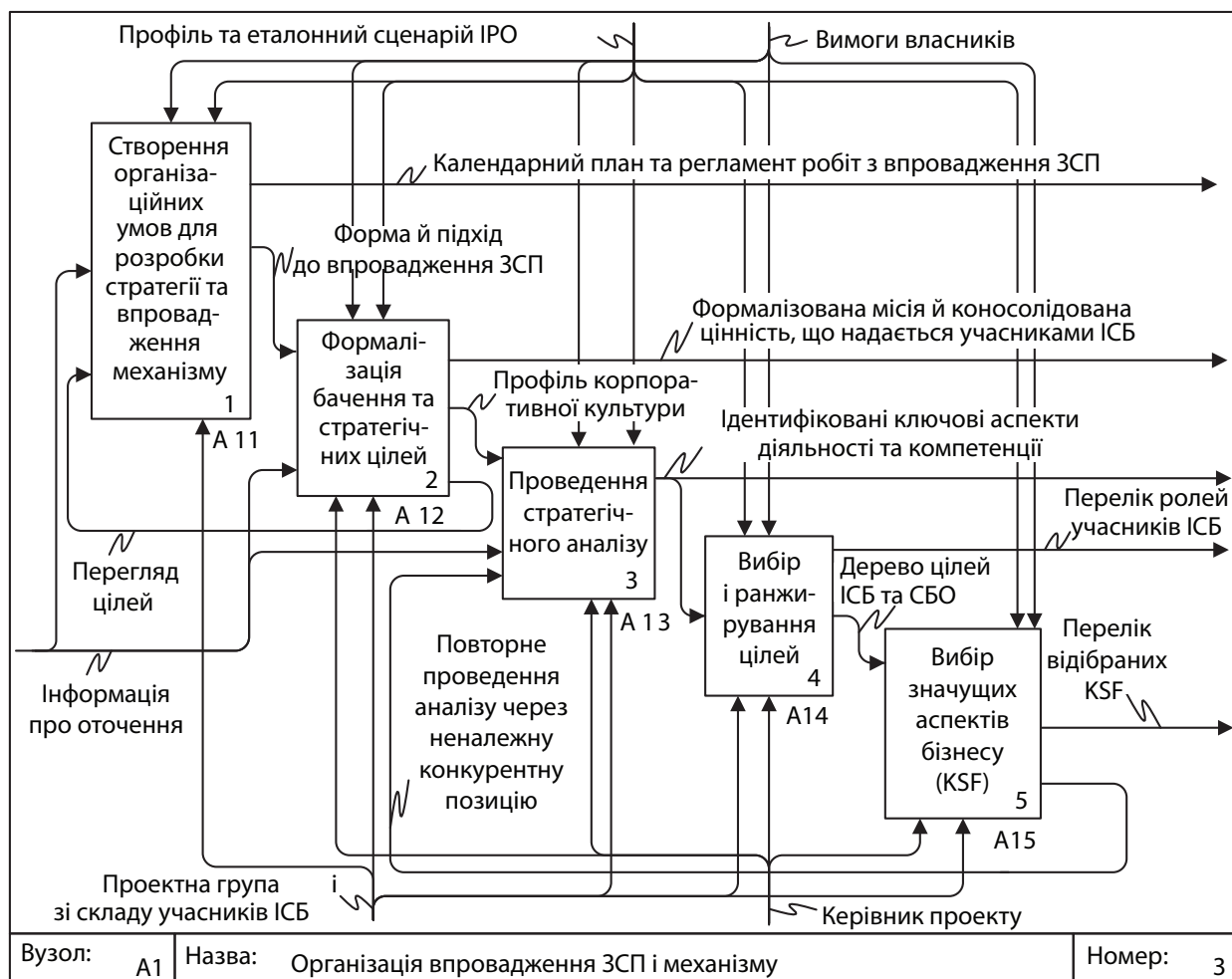


Рис. 4. Організація впровадження ЗСП і механізму стратегічного управління (блок A1 референтної моделі)

ління ІСБ повинна ґрунтуватися на попередньому вивченні ситуації та реалізації її на прикладі одного з учасників. В окремих випадках проект впровадження ЗСП може охоплювати ІСБ в цілому й реалізовуватися в поступово змінюваних проектних фазах. Відповідно до авторського підходу на етапі А11 моделі слід ув'язати проект організації ЗСП з іншими актуальними для ІСБ видами робіт. При цьому саме розробка місії та бачення інтеграційної структури забезпечить підпорядкування системи збалансованих показників логіки стратегічної організації ІСБ. Означене формуван-

вироблення цих передумов саме при реалізації наведених на рис. 7 етапів.

Особливістю поданої на рис. 7 схеми є також уявлення про потребу завершення формування (розробки) стратегії ІСБ в цілому (як при класичному її розумінні, так і при авторському її зведенні до визначення ролей й стереотипів поведінки учасників ІСБ). Лише після цього можна впроваджувати ЗСП у механізм стратегічного управління. При цьому ЗСП передбачає таку форму представлення стратегії, що збільшує ймовірність реалізації бажаних стратегічних цілей.

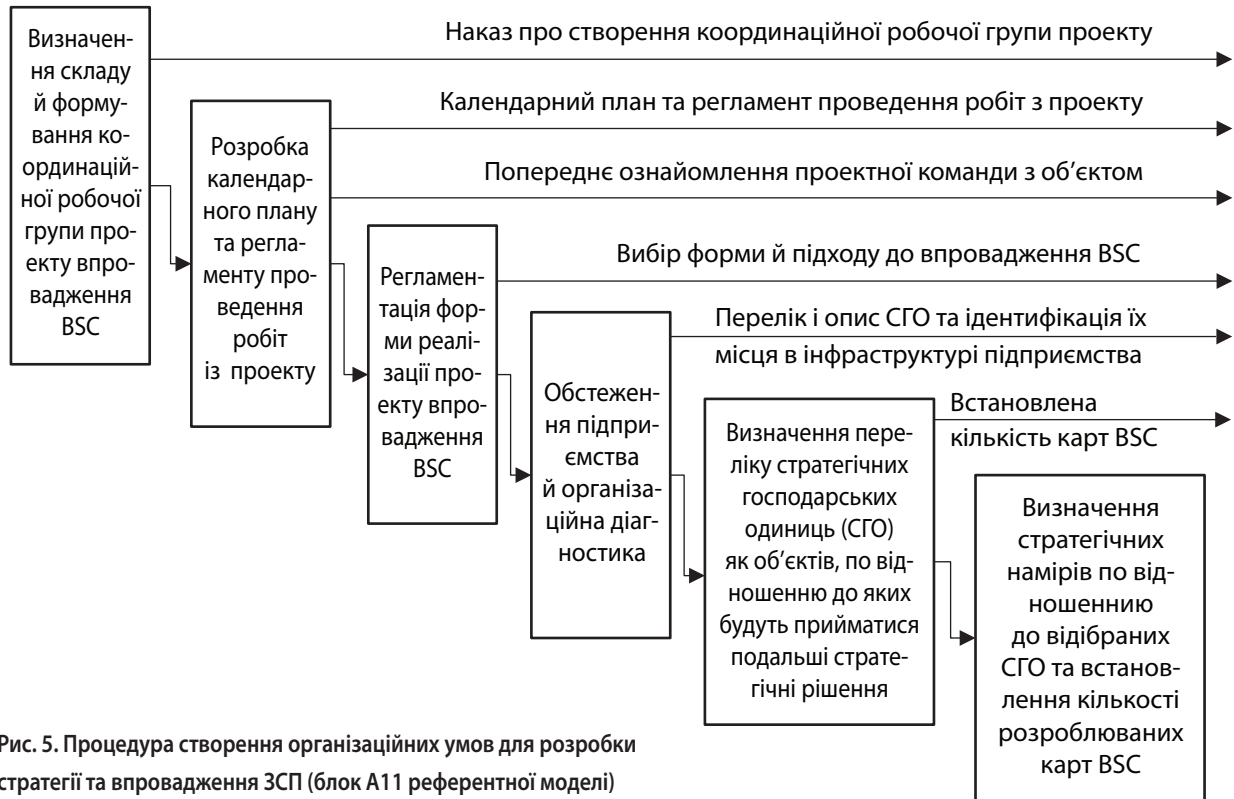


Рис. 5. Процедура створення організаційних умов для розробки стратегії та впровадження ЗСП (блок А11 референтної моделі)

ня стратегічного процесу являтиме собою такий елемент (блок А12 розробленої референтної моделі) та складатиметься з представлених на рис. 6 етапів.

Означений процес розробки й реалізації стратегії слід базувати на проведенні аналізу зовнішнього оточення та внутрішнього середовища, як окремих учасників ІСБ, так і їх інтегрованого утворення. Проведення такого аналізу передбачає визначення рівня розвитку стратегічного потенціалу інтегрованої цілісності. Якщо ж орієнтуватися на означений на рис. 4 підхід, предметом стратегічного аналізу постають стратегічні компетенції учасників ІСБ, які потребують особливого підходу з точки зору розбудови механізму стратегічного управління [8, с. 117].

У класичному варіанті концепції стверджується, що ЗСП базується на вже розробленій стратегії та служить інструментом її впровадження. Слушним є й положення [1, с. 101] щодо неспроможності ЗСП визначати базові стратегічні напрямки розвитку, встановлювати пріоритети за продуктами й сегментами ринку, проводити SWOT-аналіз, визначати відповідність етапів життєвого циклу та критичних факторів успіху. Проте, на думку автора, доцільним є

Проведення стратегічного аналізу дозволяє провести ранжування цілей, наявних у окремих учасників ІСБ, що дозволить провести означене на рис. 2 узгодження альтернатив та вироблення ролей учасників. При формуванні цілей обов'язково слід враховувати, для якого рівня ієрархії інтегрованої структури вони відносяться та яким чином взаємодіють окремі агенти у складі ІСБ. Відповідний перелік та послідовність робіт щодо формування й фільтрування (відбракування цілей, що не є стратегічними або можуть бути досягнуті простим шляхом) цілей ІСБ, представлено на рис. 8.

Вибір цілей слід починати з формулювання однієї похідної цілі. Подальша ж деталізація відбуватиметься з урахуванням означених на рис. 9 джерел створення вартості. Саме в розрізі означених джерел відбуватиметься як вибір значущих аспектів бізнесу (КСФ), так і наповнення проєкцій моделі. Головною складністю даного етапу впровадження ЗСП є подолання конфліктів між цілями окремих учасників і функціональних областей ІСБ (може відбуватися під час проходження означеної на рис. 2 послідовності вироблення стратегії). Тут варто звернути увагу на проблему

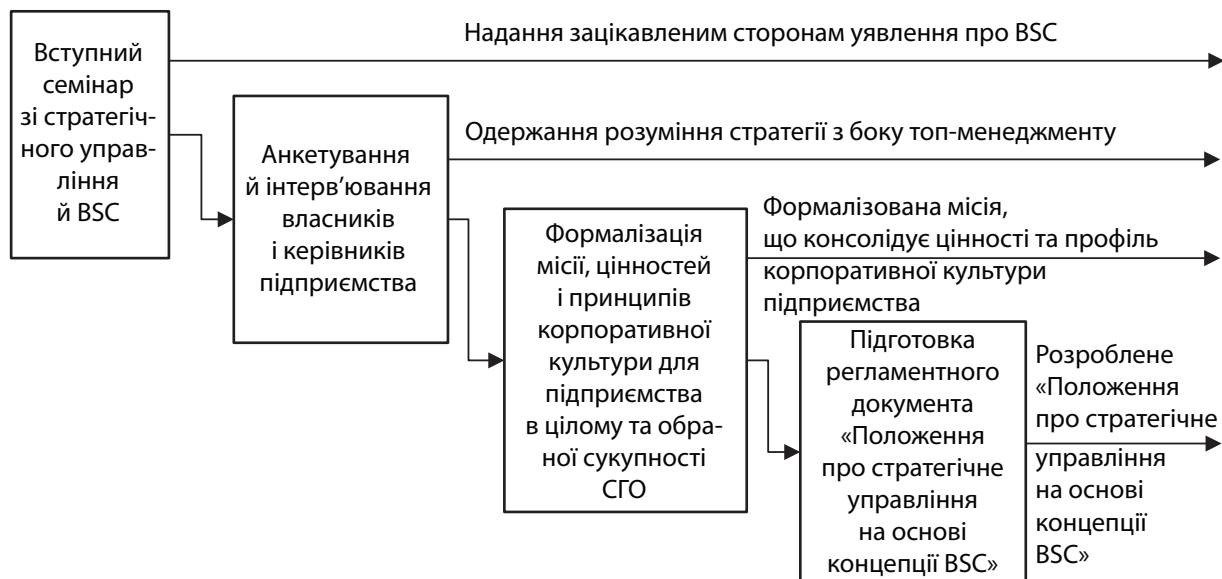


Рис. 6. Порядок виконання та зміст робіт етапу визначення бачення й місії (елемент А12 референтної моделі впровадження ЗСП у ІСБ)



Рис. 7. Послідовність проведення стратегічного аналізу (елемент А13 розробленої референтної моделі)

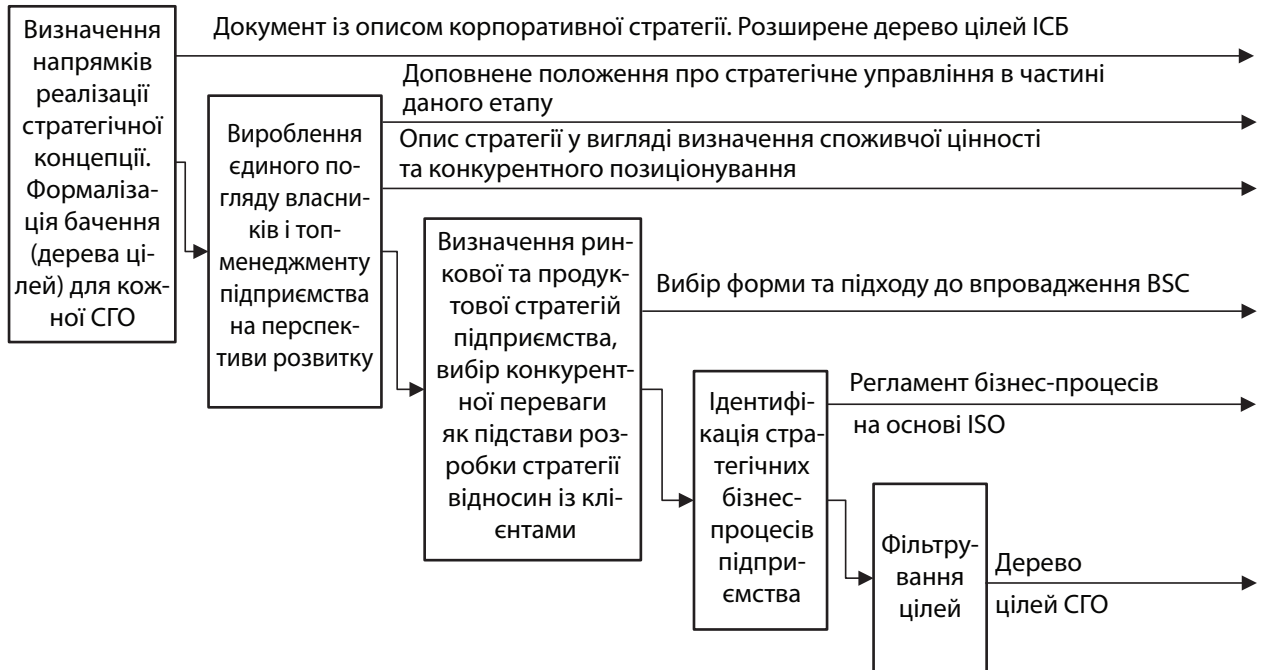


Рис. 8. Порядок виконання та зміст робіт етапу розробки стратегії та цілей (елемент А14 розробленої референтної моделі)

встановлення кількості цілей та KSF, логіка вирішення якої означена на рис. 9.

Як можна побачити з рис. 9, основою відмінності при обґрунтуванні набору ключових факторів успіху для ІСБ (по відношенню до окремого підприємства) є нівелювання дублювання факторів (елемент інтеграційної стратегії, пов'язаний з виведенням надмірно розвинених функцій). Разом з тим, ще більш важливим елементом буде забезпечення комплементарності (як мінімум) та синергії (цільова функція) між відібраними ключовими компетенціями. Саме виникнення синергії дозволяє продукувати рівень прибутковості інтегрованої компанії, який перевищує суму аналогічних показників окремих підприємств – учасників ІСБ.

Відповідно, можна запропонувати як окремий етап впровадження механізму стратегічного управління ІСБ послідовність дій, означену на рис. 10. Така послідовність розкриватиме як аспект утворення ІСБ, так і реконфігурацію вже наявних відносин. Орієнтація на виникнення синергії

ще більше розширяє тлумачення збалансованості через вимогу використовувати певний ключовий фактор успіху більше, ніж у межах одної конкретної СБО. Відповідно збалансованість можна співвіднести з обов'язковою наявністю комплементарності видів діяльності.

Оцінка синергії разом з проведенням попередніх аналітичних розрахунків робить усі підстави для початку вироблення стратегічних карт, які й являють основну перевагу застосування концепції ЗСП. Разом з тим, означені у табл. 1 особливості використання стратегічних карт обумовлюють і наявність особливостей при обґрунтуванні наступного елементу послідовності впровадження концепції ЗСП.

Ці особливості відображено на рис. 11. З нього видно, що початковим етапом є формування стратегічної карти для однієї організаційної одиниці (ІСБ в цілому чи окремий її учасник). Складним питанням є визначення кількості стратегічних карт, які необхідно розробити. З одного боку, кожна окрема карта виробляється для кожної окре-

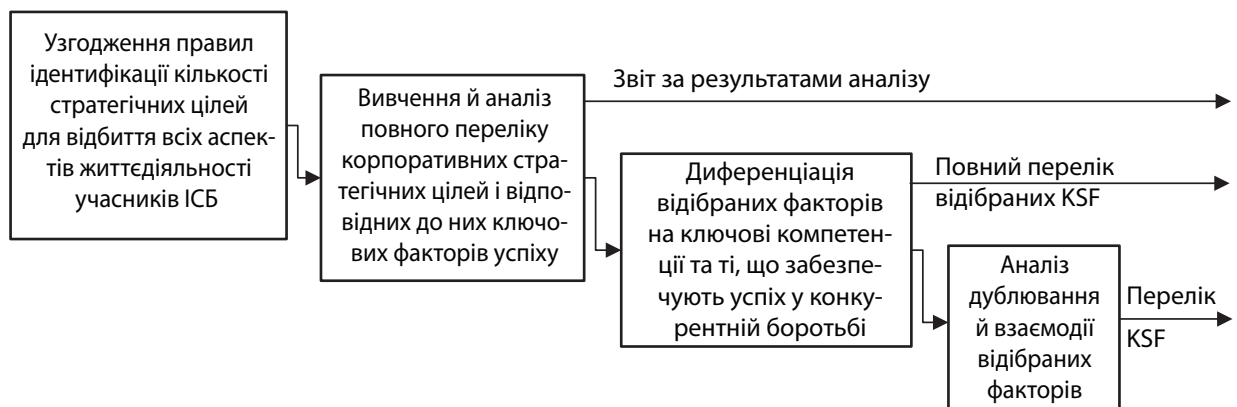


Рис. 9. Порядок виконання та зміст робіт етапу вибору KSF (елемент А15 розробленої референтної моделі)

мої стратегії. Отже, кількість стратегічних карт визначатиметься не кількістю учасників чи центрів відповідальності, а кількістю стратегічних зон господарювання, що мають відмінності в наборі ключових факторів успіху.

Потреба однозначності розуміння сутності та ступеню досягнення відображених на стратегічній карті цілей обумовлює необхідність формування переліку ключових показників ефективності (KPI) та удосконалення процедури встановлення причинно-наслідкових зв'язків між ними. Оскільки ж для забезпечення потреб стратегічного управління достатньо відображення лише найбільш важливих зв'язків, метою створення ЗСП постане подолання внутрішніх конфліктів компромісів між проблемними областями стратегічного розвитку ІСБ, для чого припустима певна втрата точності розрахунків. Після розробки стратегічної карти й відбору KPI потрібне проведення каскадування показників між ієрархічними (і горизонтально співвіднесеними) рівнями ІСБ та проведення розподілу між ними стратегічних заходів та ініціатив. Процес каскадування, авторське розуміння даного складу етапів якого представлено на рис. 12, потрібен для забезпечення реалізації обраної стратегії на ІСБ у цілому (через трансляцію цілей ЗСП на кожний підлеглий рівень). Основна мета каскадування полягає у виявленні причинно-наслідкових зв'язків між діяльністю окремого учасника ІСБ й стратегічними цілями інтегрованої цілісності. Критерієм завершеності процесу каскадування є повний розподіл стратегічних цілей й індикаторів між всіма виділеними центрами відповідальності при обов'язковій орієнтації на виникнення синергії.

Останнім елементом (A5) пропонованої референтної моделі впровадження механізму стратегічного управління на основі ЗСП є переведення його в стан постійної роботи та проведення необхідних змін у системі управління. З огляду на більшу близькість даного етапу до оперативних аспектів регламентування діяльності ІСБ його змістовне наповнення в статті не наводиться.

Таким чином, у статті запропоновано зведення логіки функціонування механізму стратегічного управління ІСБ до формалізації та узгодженого використання сукупності стереотипів поведінки учасників інтегрованої цілісності. У якості ж інструментарію фіксування таких стереотипів пропонується застосування концепції збалансованої системи показників. Разом з тим потребує проведення подальших досліджень удосконалення змістовного наповнення елементів ЗСП.

Література

1. Внедрение сбалансированной системы показателей / Harvard & Partners; Пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 478 с.
2. Горбунов А. Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги. Методические рекомендации. Организационные структуры. Консалтинг. – Изд. 4-е, дополненное и переработанное. – М.: Глобус, 2002. – 256 с.
3. Каплан Р., Нортон Д. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей. – М.: ИД «Вильяс», 2006. – 384 с.

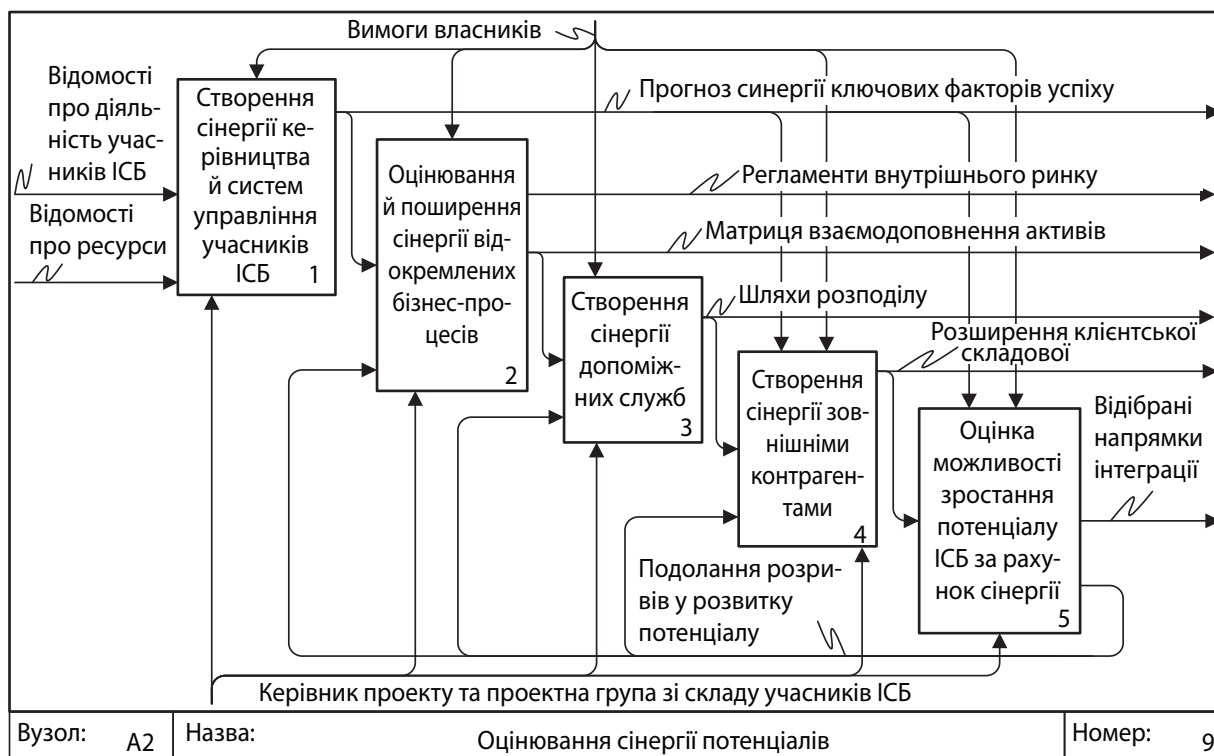


Рис. 10. Оцінювання синергії потенціалів (елемент A2 моделі)

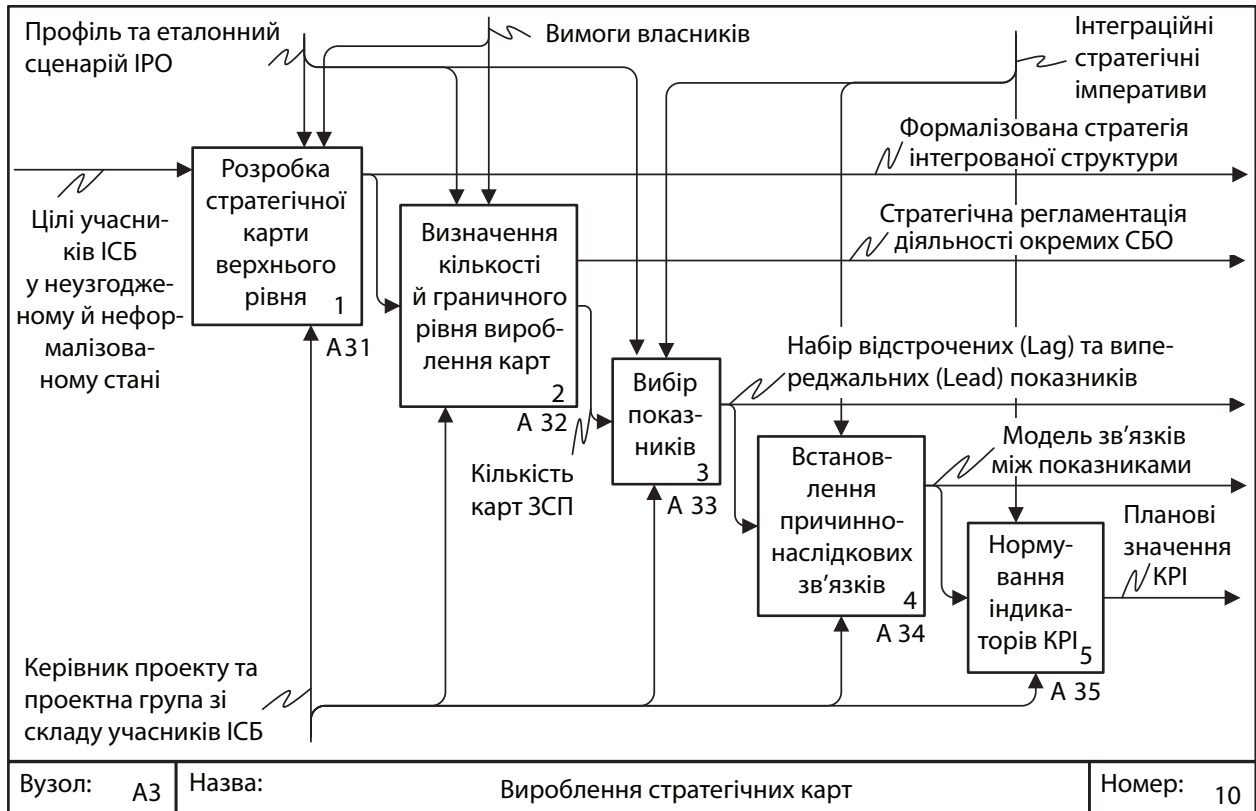


Рис. 11. Вироблення стратегічних карт

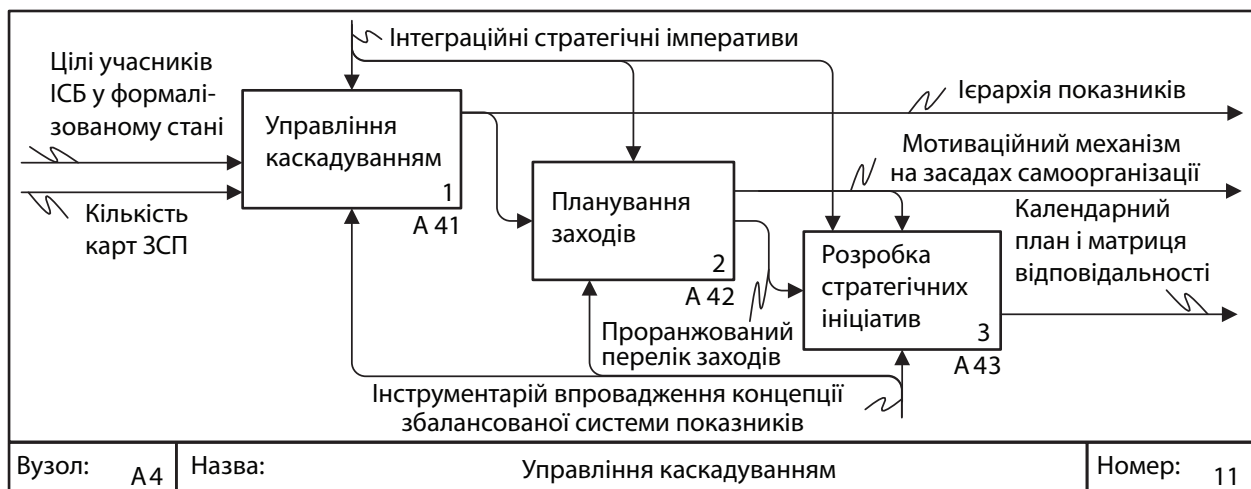


Рис. 12. Розкриття елементу А4 – «управління каскадуванням»

- Кизим М. О., Пилипенко А. А., Зінченко В. А. Збалансована система показників: Монографія. – Харків: ВД «Інжек», 2007. – 192 с.
- Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с фр. / Общ. ред. Н. И. Хрустальной. – М.: АО ИГ «Прогресс», «Универс», 1993. – 192 с.
- Москаленко В. П. Финансово-экономический механизм промышленного предприятия. – Сумы: Изд-во «Довкілля», 2003. – 176 с.
- Ольве Н.-Г., Рой Ж., Ветер М. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 304 с.
- Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-еко. ун-т, 2002. – 302 с.
- Пилипенко А. А. Управління розвитком підприємства на основі поширення процесів самоорганізації // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2005. – № 11. – С. 84 – 89.

10. Пилипенко А. А., Ярошенко І. В. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників. Монографія.– Харків: ВД «Інжек», 2007.– 152 с.
11. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: теоретичні основи, механізм управління та моделювання розвитку. Монографія.– Харків: ВД «Інжек», 2008.– 408 с.
12. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством.– Х.: Основа, 1999.– 620 с.
13. Собственность и хозяйственный механизм в условиях обновления экономики / Под. ред. В. С. Мочерного.– Львов: Свит, 1993.– 176 с.
14. Хоуп Д., Фрезер Р. Бюджетирование, каким мы его не знаем. Управление за рамками бюджетов / Пер. с англ. Р. В. Кащеев.– М.: ООО «Вершина», 2005.– 256 с.
15. Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О'Нил Д. Стратегическая гибкость: Пер. с англ.– СПб.: Питер, 2005.– 384 с.
16. Цепляева Е. Внедрение BSC: встраиваем или пристраиваем? Интеграция приложений Balanced Scorecard в информационную систему компании [электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/controlling/plant_bsc.shtml

УДК 657.15(07)

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ХАУСТОВА Вікторія Євгенівна*кандидат економічних наук, доцент,
докторант НДЦ ІПР НАН України (Харків)***МАТЮШЕНКО Ольга Іванівна***здобувач Харківського державного технічного
університету будівництва та архітектури*

У сучасних умовах розвиток концепції оцінки вартості в Україні набуває великого розмаху, що зумовлено не тільки зміною парадигми управління підприємством, а й об'єктивними ринковими процесами, що відбуваються у державі (розвиток страхового, кредитного та фондового ринків, активізація інвестиційної діяльності тощо). Актуалізація оцінки вартості підприємства як інструменту вирішення багатьох завдань, що постають перед суб'єктами ринкових економічних відносин в Україні, передбачає поглиблене вивчення теоретичних засад оціночної діяльності в цілому та методологічного апарату зокрема.

Під *методологією* у тлумачних словниках розуміють систему базових принципів, методів, методик і засобів їх реалізації в організації та побудові науково-практичної діяльності людини [2]. Стосовно методології конкретної науково-практичної діяльності людини – оцінки вартості підприємства – до її складу було віднесено шість базових елементів (рис. 1).

На нашу думку, перш за все необхідно розглянути об'єкт та суб'єкт оцінки.

Отже, під *об'єктом* розуміють те, на що спрямована та чи інша діяльність (у даному випадку оціночна діяльність) [2]. Аналіз праць вітчизняних і закордонних економістів виявив певні розбіжності в класифікації об'єктів оцінки [3 – 7]. Національні стандарти оцінки и визначають об'єкти оцінки таким чином (рис. 2).

Таким чином, до об'єктів оцінки в матеріальній формі відносять:

- *нерухоме майно (нерухомість)* – земельна ділянка без поліпшень земельна ділянка з поліпшеннями, які з нею нерозривно пов'язані, будівлі, споруди, їх частини, а також інше майно, яке згідно із законодавством належить до нерухомого майна;
- *рухоме майно* – матеріальні об'єкти, які можуть бути переміщеними без заподіяння їм шкоди. До рухомого майна належить майно в матеріальній формі, яке не є нерухомістю [8].

Об'єкти оцінки у формі цілісного майнового комплексу – це об'єкти, сукупність яких дає змогу проводити певну господарську діяльність. Цілісними майновими комплексами є підприємства, а також їх структурні підрозділи (цехи, виробництва, дільниці тощо), які можуть бути виділені в установленому порядку в самостійні об'єкти з подальшим складанням відповідного балансу й можуть бути зареєстровані як самостійні суб'єкти господарської діяльності [8].

Об'єктами оцінки в нематеріальній формі є такі об'єкти оцінки, які не існують у матеріальній формі, але дають змогу отримувати певну економічну вигоду. До об'єктів у нематеріальній формі належать:

- фінансові інтереси (частки (паї, акції), опціони, інші цінні папери та їх похідні, векселі, дебіторська й кредиторська заборгованості тощо);
- інші майнові права [8].

У російських стандартах оцінки наведена дещо інша класифікація об'єктів оцінки (рис. 3).

Таким чином, для цілей оцінки в РФ розрізняють рухоме та нерухоме майно. До *нерухомого майна* належать земельні ділянки, ділянки надр, окремі водні об'єкти та все, що пов'язано із землею, тобто всі об'єкти, приєднані до землі, підземні та надземні приєднання, переміщення яких без нанесення їм шкоди неможливе, у тому числі ліса, багаторічні насадження, будинки та споруди. Речі, що не відносяться до нерухомості, включаючи цінні папери, приносять *рухомим майном* [9].

До *об'єктів інтелектуальної власності* відносяться:

- об'єкти промислової власності (патенти на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні

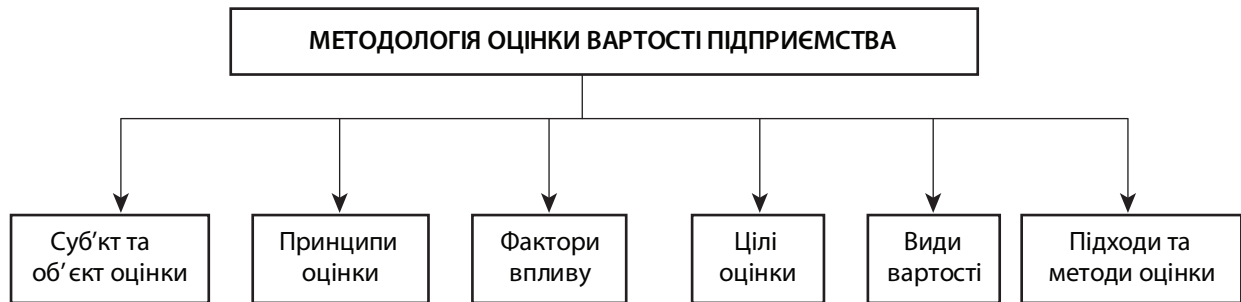


Рис. 1. Структура методології оцінки вартості підприємства



Рис. 2. Класифікація об'єктів оцінки згідно з Національними стандартами [8]

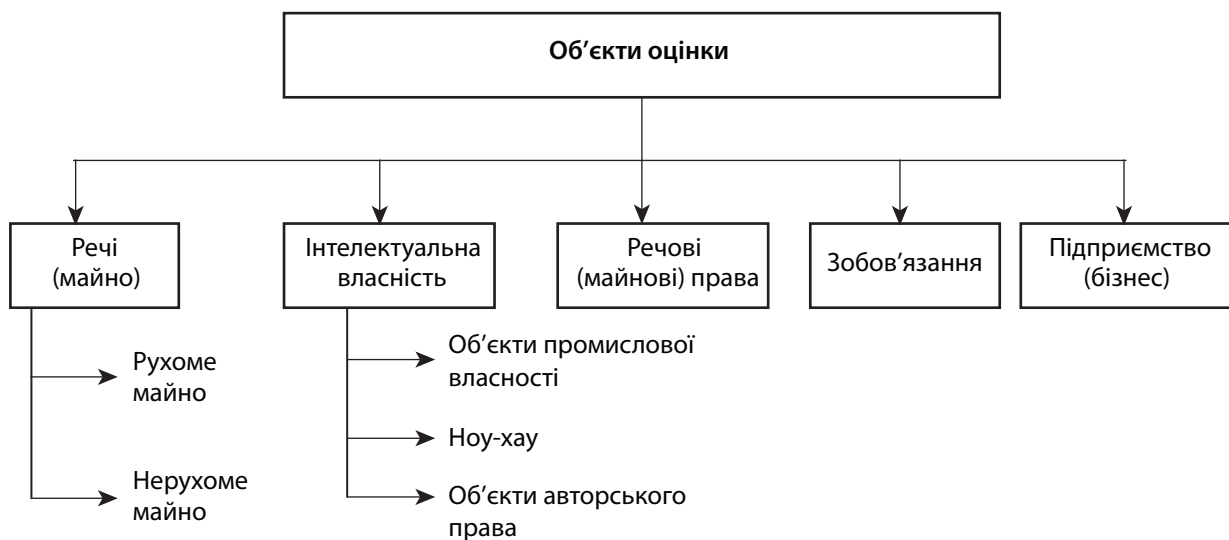


Рис. 3. Класифікація об'єктів оцінки згідно Федеральних стандартів оцінки РФ [9]

знаки, фірмові найменування тощо). Промислова власність розуміється у самому широкому сенсі і розповсюджується не тільки на промисловість та торгівлю, а й на галузі сільського господарства, добувної промисловості та на всі продукти промислового та природного походження;

- ноу-хау;
- об'єкти авторського права (наукові та художні твори, програми, бази даних тощо) [9].

Майновими правами є права на рухоме та нерухоме майно, включаючи: право власності, право господарчого ведення, право оперативного управління, право довірчого управління, право користування тощо [9].

Об'єктом оцінки можуть бути зобов'язання однієї особи та право вимоги іншої на здійснення або нездійснення окремих дій згідно з угодою, внаслідок заподіяння шкоди та з інших причин, визначених законодавством, у тому числі передачу майна, грошових коштів та здійснення робіт [9].

Підприємство (бізнес). У цілях оцінки під підприємством розуміють майновий комплекс, що використовується для здійснення підприємницької діяльності, як правило, у межах діяльності організації (юридичної особи) [9].

Отже, проаналізувавши законодавчі акти та запропоновані в науковій літературі з проблем оціночної діяльності класифікації об'єктів оцінки, зроблено висновок, що мають розбіжності в трактуванні їх переліку. Так, визначення, запропоновані в роботах [4, 6] не відображають повного переліку об'єктів оцінки та не реалізують комплексного підходу до їх визначення, адже акцентують увагу тільки на підприємстві як способі організації бізнесу у формі банку, компанії, фірми тощо, а варіант іншої групи авторів [5, 3, 7] хоча і більш повно відображає об'єкти оцінки, але залишає поза увагою такі вагомні його елементи, як підприємство (бізнес), нематеріальні об'єкти оцінки (виділяючи з них тільки право власності та право вимоги боргу), рухоме та нерухоме майно. Таким чином, вважаємо, що найбільш повна та обґрунтована класифікація запропонована Федеральними стандартами оцінки РФ. У той же час необхідно відзначити, що вона корелюється з класифікацією, наведеною Національними стандартами оцінки, які пропонують дещо інший варіант групування та деталізації.

Визначивши, що є об'єктами оцінки, важливо розуміти що вкладається в поняття *суб'єкта оцінки*. Згідно з тлумачним словником суб'єкт – це носій пізнавальної діяльності, джерело активності, що спрямована на об'єкт [2]. Отже, якщо керуватися даним визначенням, то можна погодитися з класифікацією суб'єктів оцінки, наведених у ЗУ «Про оцінку майна, майнових прав та оціночну діяльність» [10] та ЗРФ «Про оціночну діяльність в Російській Федерації» [11], де суб'єктом оцінки є її активний та безпосередній учасник – оцінщик у вигляді фізичної або юридичної особи чи органів державної та місцевої влади [10]. Однак, на нашу думку, такий підхід суттєво звужує поняття суб'єкта оцінки та не відображає пасивних учасників самого процесу оцінки. На основі аналізу позицій економістів щодо даної проблематики [3 – 7, 10, 11, 22], пропонується така класифікація суб'єктів оцінки (рис. 4).

Таким чином, суб'єктів оцінки було умовно поділено на прямих учасників процесу оцінки та на непрямих. До *прямих суб'єктів оцінки* відносяться безпосередньо професійні оцінщики – зареєстровані в установленому законодавством порядку фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, а також юридичні особи незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, які здійснюють господарську діяльність, у складі яких працює хоча б один оцінювач, та які отримали сертифікат суб'єкта оціночної діяльності відповідно до ЗУ «Про оцінку майна, майнових прав та оціночну діяльність» [10]. До *непрямих суб'єктів оцінки* належать суб'єкти, що чинять опосередкований вплив на сам процес оцінки та не є її безпосередніми учасниками. Так, державні органи та саморегулюючі організації контролюють та регулюють оціночну діяльність шляхом прийняття нормативно-правових актів, кодексів, ліцензій та ін. З іншого боку, споживачі оціночних послуг хоча і не є прямими учасниками процесу оцінки, все ж таки залишаються його невід'ємною складовою частиною, адже спрямовують та надають йому необхідного сенсу.

Теоретичним фундаментом процесу оцінки вартості підприємства є єдиний набір принципів оцінки. Згідно з національними стандартами оцінки принципи оцінки – це покладені в основу методичних підходів основні правила оцінки майна, які відображають соціально-економічні фактори та закономірності формування вартості майна [8].

В економічній літературі проблема класифікації та визначення економічної сутності принципів оцінки є достатньо розробленою, однак, на нашу думку, потребує узагальнення та систематизації. Так, при аналізі робіт вітчизняних та закордонних вчених [3 – 10, 12, 13 – 17] було виявлено чимало класифікацій принципів оцінки, в яких можна виділити принципи, що є загальними для всіх, а саме:

- пов'язані з ринковим середовищем;
- засновані на уявленнях користувача;
- пов'язані з експлуатацією власності;
- найкращого та найбільш ефективного використання.

Шляхом узагальнення, аналізу та систематизації принципів оцінки, усунення з них дублюючих було побудовано класифікацію принципів оцінки вартості підприємства (рис. 5).

Отже, до принципів, заснованих на уявленнях користувача, відносяться:

- корисності;
- заміщення;
- очікування.

До принципів, пов'язаних з експлуатацією власності, відносяться:

- внеску;
- залишкової продуктивності;
- зростаючої та зменшуваної віддачі;
- збалансованості;
- оптимального розміру підприємства в цілому та окремих його факторів;
- економічного розмежування та з'єднання прав власності;

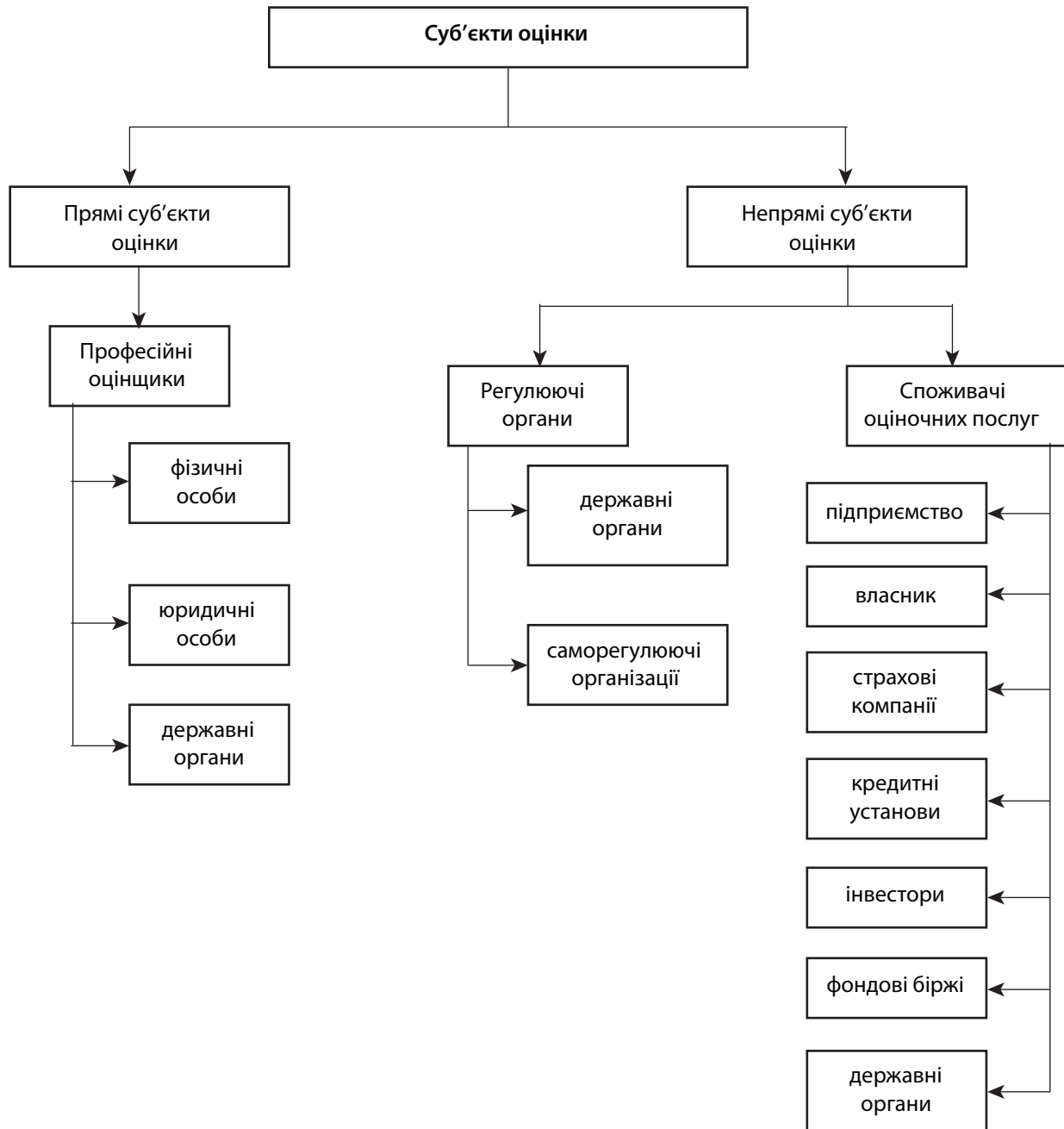


Рис. 4. Класифікація суб'єктів оцінки

- надлишкової продуктивності; принцип додаваності приведених вартостей.

До принципів, пов'язаних з ринковим середовищем, відносяться такі принципи:

- залежності;
- відповідності;
- попиту та пропозиції;
- конкуренції;
- зміни;
- майбутніх переваг;
- регресії;

- прогресії.

Синтезом трьох попередніх груп оціночних принципів є принцип найкращого та найбільш ефективного використання об'єкта, яке розуміється як юридично та технічно здійснення та таке, що забезпечує власнику максимальну вартість оцінюваного майна.

До принципів, пов'язаних зі збором та аналізом інформації для оцінки вартості підприємства, відносяться такі:

- коректності вихідних даних;
- достовірності;
- цільової спрямованості;
- системності;
- багатокритеріальності;

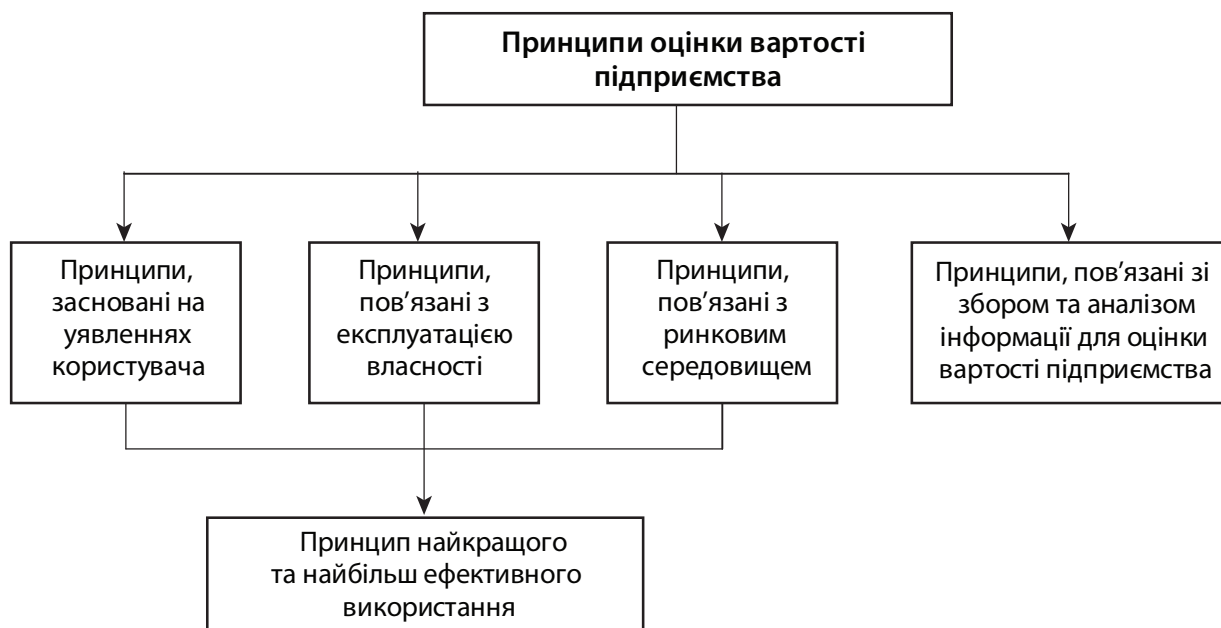


Рис. 5. Класифікація принципів оцінки вартості підприємства

- актуалізації результатів розрахунків;
- аналогії;
- оптимальності;
- принцип адекватності;
- верифіційованості.

Перелічені принципи можна вважати універсальними. Вони були сформульовані в результаті багаторічного досвіду вітчизняних і зарубіжних оцінювачів, є єдиною базою оцінки вартості будь-якого об'єкта та можуть бути використані для оцінки всіх видів вартості.

Наступним елементом методології оцінки вартості підприємства є визначення *факторів впливу*.

При визначенні вартості підприємства оцінющик аналізує вплив на неї різних макро- і мікроекономічних факторів. Макроекономічні показники характеризують інвестиційний клімат в державі, містять інформацію про те, чи вплинуть і як саме на діяльність підприємства зміни макроекономічної ситуації. Фактори макроекономічного ризику породжують систематичний ризик, що спричинений зовнішніми подіями та не може бути усунений диверсифікацією в межах національної економіки [5]. Однак, окрім макроекономічних факторів, вартість підприємства знаходиться під впливом і мікро- факторів, що додатково мають бути враховані оцінющиком при розрахунку вартості підприємства. Аналіз і систематизація праць науковців [3 – 5, 13, 20] дозволив згрупувати фактори впливу на вартість підприємства за окремими класифікаційними ознаками (рис. 6).

Таким чином, аналіз факторів, що впливають на вартість підприємства, становиться важливою задачею, рішення якої є необхідним для отримання обґрунтованої вартості підприємства [5].

Наступним важливим елементом методології оцінки вартості підприємства є *цілі*, адже професійний оцінющик у своїй діяльності завжди керується конкретною ціллю. Чітке

формулювання цілі дозволяє правильно визначити вид вартості, що розраховується та відповідно обрати метод розрахунку. Варто зазначити, що цілі оцінки визначають сторони, які беруть участь у процесі оцінки та діють у власних економічних інтересах [4]. Таким чином, залежно від споживачів оціночних послуг можна виділити такі цілі (табл. 1).

Залежно від того, хто є користувачем оціночних послуг та обраної цілі оцінки, визначається вид вартості, що має бути розрахований та в кінцевому результаті дати адекватні та об'єктивні відповіді на поставлені завдання. Задля узагальнення та систематизації видів вартості, що існують в теорії та практиці оціночної діяльності, було проаналізовано ряд робіт учених-економістів, практиків-оцінющиків та нормативно-правові документи різних країн світу. У результаті зазначеного аналізу було виявлено розбіжності не тільки у визначенні сутності видів вартості в різних державах, а й у переліку самих видів вартості, які є представленими в стандартах оцінки однієї країни і не розраховуються в іншій. Дана проблематика спричинена в першу чергу невідповідністю стандартів бухгалтерського обліку в різних країнах, специфікою законодавства, рівнем розвитку окремих ринків країни тощо. Аналіз відповідності видів вартості представлених в Стандартах оцінки країн світу наведено в табл. 2 – табл. 5.

Отже при формуванні класифікації видів вартості, що використовуються при оцінці в різних цілях в умовах вітчизняної економіки, за основу було обрано види вартості, представлені в Національних стандартах оцінки України, та розширені окремими видами вартості, що обґрунтовано пропонуються вітчизняними науковцями (рис. 7).

Сутність вищенаведених видів вартості наведено в табл. 6.

Для розрахунку розглянутих видів вартості застосовується ряд підходів і методів оцінки вартості підприємства. Аналіз праць вітчизняних і зарубіжних вчених [25, 3, 14, 17, 4, 2, 5, 13, 27, 6, 28, 29, 1, 30, 12, 31] показав, що багато із запро-

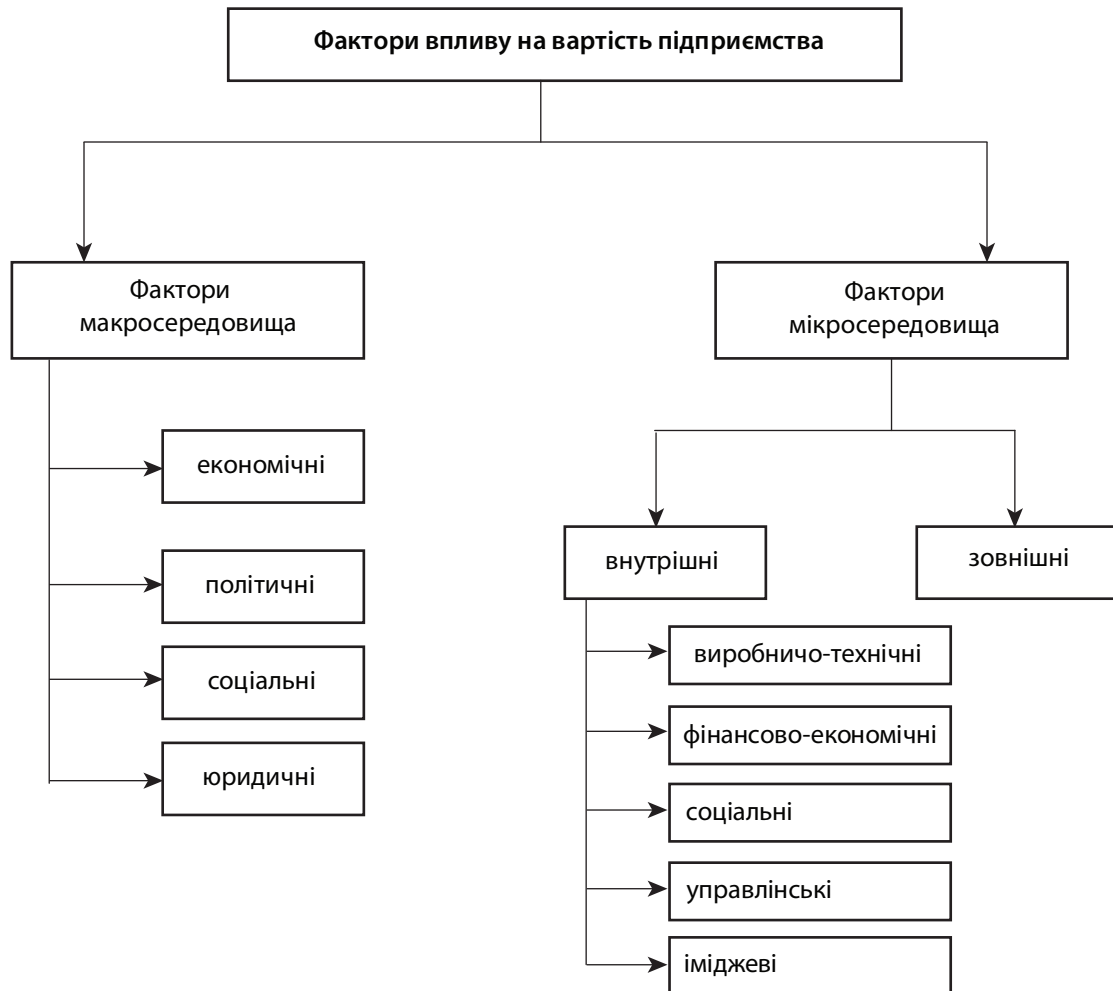


Рис. 6. Класифікація факторів впливу на вартість підприємства

Таблиця 1

Класифікація цілей оцінки вартості підприємства в залежності від споживача оціночних послуг

Споживачі оціночних послуг	Цілі оцінки вартості підприємства
1	2
Підприємство	Підвищення ефективності управління підприємством
	Прийняття обґрунтованих управлінських рішень
	Оцінка якості управління підприємством
	Забезпечення фінансової безпеки
	Розробка плану розвитку підприємства
	Оцінка вартості частини майна підприємства
	Визначення величини орендної плати при здачі бізнесу в оренду
	Переоцінка ОФ для бухгалтерського обліку
	Визначення вартості цінних паперів у разі купівлі-продажу підприємства на фондовому ринку
Власник	Визначення вартості підприємства у разі його купівлі-продажу в цілому або частково
	Визначення вартості підприємства у разі його ліквідації, злиття, поглинання або виділення
	Складання консолідованої звітності та розподільчих балансів
	Встановлення розміру виручки для впорядкованої ліквідації
	Внесення майна у статутний капітал підприємства
	Додаткова емісія акцій
	Встановлення частки співвласників у разі підписання (розірвання) угоди або смерті одного з партнерів
	Вибір варіанту розпорядження власністю

1	2
Інвестори	Здійснення інвестиційного проекту Викуп акцій у акціонерів
Кредитні установи	Визначення кредитоспроможності підприємства Визначення вартості застави при кредитуванні
Страхові компанії	Встановлення розміру страхового внеску Визначення суми разових виплат
Державні органи	Визначення бази оподаткування Підготовка підприємства до приватизації Здійснення процедури банкрутства Оцінка для судових цілей
Фондові біржі	Розрахунок кон'юнктурних характеристик Перевірка обґрунтованості котирувань цінних паперів

Таблиця 2

Відповідність видів вартості в Національних стандартах оцінки та в Міжнародних стандартах оцінки

Національні стандарти оцінки	Міжнародні стандарти оцінки	Примітка
Ринкова вартість	Ринкова вартість	Відповідає по суті
Вартість заміщення	Вартість заміщення (витрати на заміщення)	Відповідає по суті
Вартість відтворення	Вартість відтворення (витрати на відтворення)	Відповідає по суті
Залишкова вартість заміщення (відтворення)	Залишкова вартість заміщення	Відповідає по суті
Вартість у використанні	Ринкова вартість при існуючому використанні	Відповідає по суті
Вартість ліквідації	Утилізаційна вартість	Відповідає по суті
Спеціальна вартість	Спеціальна вартість	Відповідає по суті
Ліквідаційна вартість	Ліквідаційна вартість	Відповідає по суті
Оціночна вартість	—	
Інвестиційна вартість	Інвестиційна вартість	Відповідає по суті
Поточна вартість	—	
Чиста вартість реалізації	Чиста вартість реалізації	Відповідає по суті
Страхова вартість	Страхова вартість	Відповідає по суті
Переоцінена вартість	Переоцінена вартість	Не відповідає по суті
Заставна вартість	—	
—	Вартість, що оподатковується	
—	Майно з обмеженим ринком	
—	Вартість діючого підприємства	
—	Ефективна вартість	
—	Вартість, що амортизується	
—	Відворювана вартість	
—	Об'єктивна вартість	
—	Споживча вартість	

понованих методів у межах того чи іншого підходу дублюють одне одного являючи собою не самостійний метод, а лише модифікацією основного. Тому на основі систематизації та узагальнення зазначених робіт було сформовано укрупнену класифікацію методів оцінки вартості підприємства у межах традиційних та нових підходів до оцінки (рис. 8).

Отже, при доходному підході за основу розрахунків береться дохід як основний фактор, що визначає величину вартості об'єкта. Чим більший дохід, який приносить об'єкт оцінки, тим більше величина його ринкової вартості при інших рівних умовах. При застосуванні доходного підхо-

ду велике значення мають тривалість періоду отримання доходів, ступень і вид ризику тощо. Доходний підхід – це визначення поточної вартості майбутніх доходів, які виникають у результаті використання власності та можливості її подальшого продажу [4]. У межах доходного підходу виділяють дві групи методів:

- методи капіталізації доходів;
- методи дисконтування доходів.

До методів капіталізації доходів можна віднести метод капіталізації чистих грошових потоків, метод капіталізації

Таблиця 3

Відповідність видів вартості в Національних стандартах оцінки та в Європейських стандартах оцінки

Національні стандарти оцінки	Європейські стандарти оцінки	Примітки
Ринкова вартість	Ринкова вартість	Відповідає по суті
Вартість заміщення	Валова вартість заміщення	Відповідає по суті
Вартість відтворення	Валова вартість відтворення	Відповідає по суті
Залишкова вартість заміщення (відтворення)	Залишкова вартість заміщення	Практично відповідає по суті
Вартість у використанні	Ринкова вартість при існуючому використанні	Відповідає по суті
Вартість ліквідації	—	
Спеціальна вартість	—	
Ліквідаційна вартість	—	
Оціночна вартість	—	
Інвестиційна вартість	—	
Поточна вартість	Вартість в поточних цінах	Не відповідає по суті
Чиста вартість реалізації	—	
Страхова вартість	—	
Переоцінена вартість	—	
Заставна вартість	—	
—	—	
—	—	
—	Від'ємна вартість	
—	Вартість при альтернативному використанні	

Таблиця 4

Відповідність видів вартості в Національних стандартах оцінки та в Федеральних стандартах оцінки

Національні стандарти оцінки	Федеральні стандарти оцінки	Примітка
Ринкова вартість	Ринкова вартість	Відповідає по суті
Вартість заміщення	Вартість заміщення	В ФСО враховується знос
Вартість відтворення	Вартість відтворення	В ФСО враховується знос
Залишкова вартість заміщення (відтворення)	—	
Вартість у використанні	Вартість при існуючому використанні	Відповідає по суті
Вартість ліквідації	Утилізаційна вартість	Відповідає по суті
Спеціальна вартість	Спеціальна вартість	Відповідає по суті
Ліквідаційна вартість	Ліквідаційна вартість	Відповідає по суті
Оціночна вартість	—	
Інвестиційна вартість	Інвестиційна вартість	Відповідає по суті
Поточна вартість	—	
Чиста вартість реалізації	—	
Страхова вартість	—	
Переоцінена вартість	—	
Заставна вартість	—	
—	Вартість об'єкта оцінки для цілей оподаткування	
—	Вартість об'єкта з обмеженим ринком	

валових грошових потоків і метод капіталізації прибутку. Оскільки в даних випадках за основу капіталізації беруться різні характеристики майбутніх доходів компанії, що оцінюються, то і ставки капіталізації будуть відрізнятися одна від одної [30]. Варто зазначити, що метод капіталізації застосовується для спрощення та прискорення розрахунку вартості підприємства [25]. Його сутність полягає в розра-

хунку поточної вартості майбутніх доходів, отриманих від використання об'єкта, за допомогою коефіцієнта капіталізації [3]. Загальна формула вартості підприємства, розрахована зазначеним методом, має такий вигляд:

$$V = \frac{NOR}{R},$$

Таблиця 5

Відповідність видів вартості в Національних стандартах оцінки та в Американських стандартах оцінки

Національні стандарти оцінки	Американські стандарти оцінки	Примітка
Ринкова вартість	Обґрунтована ринкова вартість	Відповідає по суті
Вартість заміщення	Повна вартість заміщення	Відповідає по суті
Вартість відтворення	Повна вартість відтворення	Відповідає по суті
Залишкова вартість заміщення (відтворення)	—	
Вартість у використанні	—	
Вартість ліквідації	—	
Спеціальна вартість	—	
Ліквідаційна вартість	—	
Оціночна вартість	—	
Інвестиційна вартість	—	
Поточна вартість	—	
Чиста вартість реалізації	—	
Страхова вартість	—	
Переоцінена вартість	—	
Заставна вартість	—	
—	Вартість діючого підприємства	

де V – вартість, NOR – періодичний дохід, R – ставка капіталізації.

Отже, для розрахунку вартості методом капіталізації необхідно здійснити основні процедури, а саме:

- аналіз фінансової звітності, її нормалізація та трансформація;
- вибір величини прибутку, що буде капіталізуватися;
- розрахунок адекватної ставки капіталізації;
- визначення попередньої величини вартості;
- проведення поправок на наявність активів, що не функціонують;
- проведення поправок на контрольний або неконтрольний характер частки, що оцінюється, а також на недостатню ліквідність [25].

Одним із основних етапів є розрахунок ставки капіталізації. Ставка капіталізації – це показник, який перераховує доходи компанії в її вартість і може бути розрахований на підставі ставки дисконту [16]. При цьому враховується як чистий прибуток, що отримується від експлуатації об'єкта оцінки, так і повернення основного капіталу, який був витрачений на придбання об'єкта оцінки. Коефіцієнт капіталізації, що враховує ці дві складові, називається *загальним коефіцієнтом капіталізації* [25]. В економічній літературі виділяють декілька підходів до визначення ставки капіталізації. Один із найпростіших – метод прямої капіталізації (полягає у порівнянні об'єкта оцінки з об'єктами-аналогами, при цьому вважається, що у схожих об'єктів однакова ставка капіталізації) [25]. При застосуванні методу прямої капіталізації виділяють два підходи:

- метод ринкової екстракції для ідентичних об'єктів (заснований на статистичній обробці ринкової інформації про величину чистого операційного доходу та цін продажу ідентичних об'єктів):

$$R = \frac{NOR}{n} \sum_{i=1}^n R_i,$$

де NOR – чистий операційний дохід за рік, n – кількість ідентичних об'єктів оцінки, R_i – коефіцієнт капіталізації i -го об'єкта, що розраховується за формулою:

$$R_i = \frac{NOR_i}{V_i},$$

де NOR_i – чистий операційний дохід від експлуатації i -го ідентичного об'єкта за рік, V_i – вартість i -го ідентичного об'єкта оцінки;

- метод ринкової екстракції для різнорідних об'єктів (застосовується у разі, коли як аналог можна підібрати тільки достатньо далекі одне від одного за характеристикою об'єкти):

$$R = \sum_{j=1}^k R_j \cdot v_{ij}^2,$$

де R_j – коефіцієнт капіталізації i -го об'єкта аналога, v_{ij} – ваговий коефіцієнт об'єкта-аналога, отриманий шляхом порівняння характеристик об'єкта оцінки та аналога, k – кількість об'єктів-аналогів.

При застосуванні методу капіталізації за нормою віддачі вартість об'єкта оцінки розраховується за допомогою ставки (коефіцієнта) рекапіталізації. Ставка рекапіталізації – норма повернення капіталу, що характеризує можливість повернути витрачені кошти шляхом перепродажу підприємства до моменту, коли доходи від нього перестануть надходити. З урахуванням того, що існує три способи визначення ставки рекапіталізації (моделі Інвуда, Хоскальда і Рінга) поточна вартість об'єкта оцінки може бути розрахована за допомогою таких формул [25]:

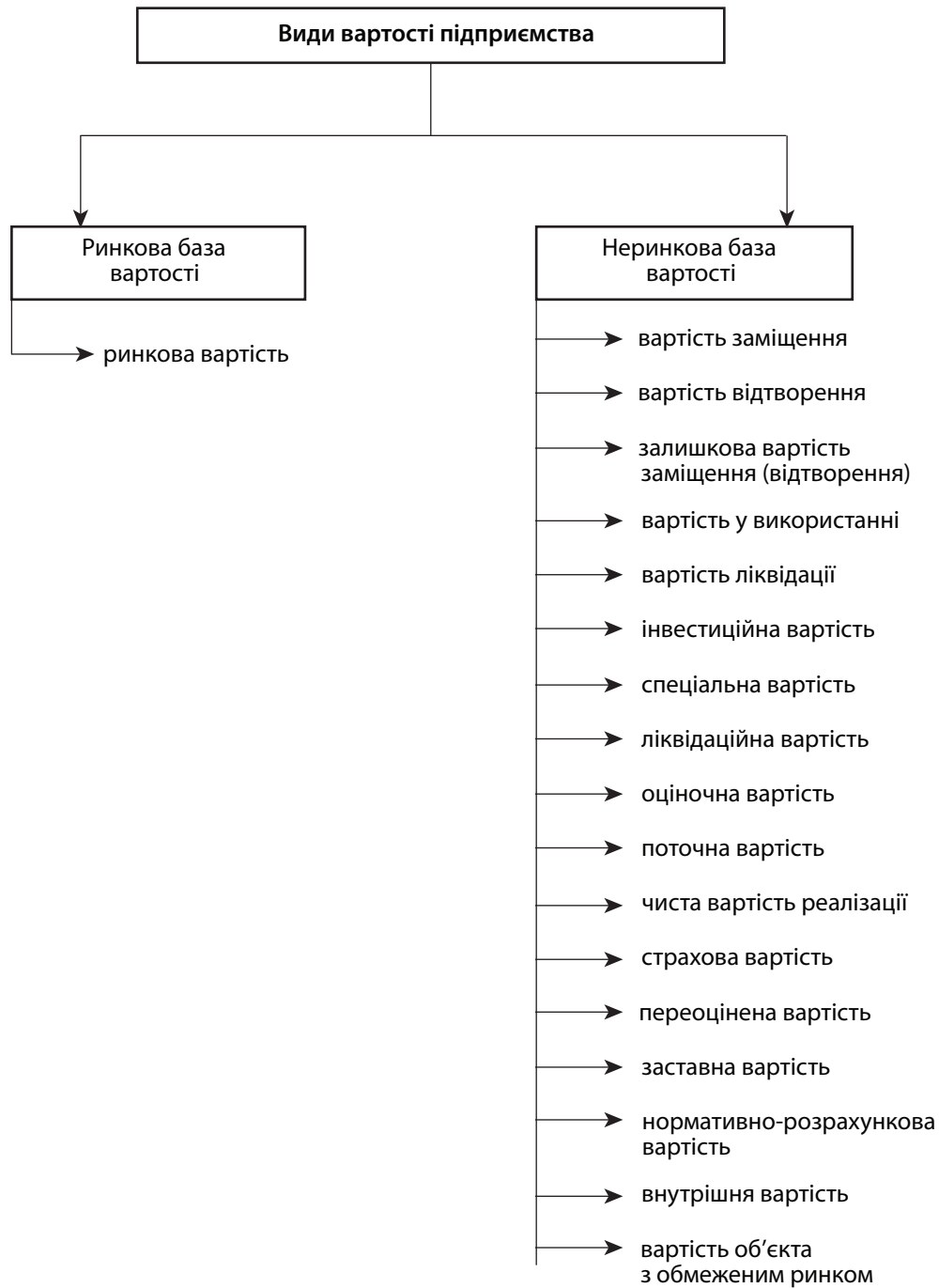


Рис. 7. Класифікація видів вартості

- *модель Рінга* (метод прямолінійної рекапіталізації – передбачає, що повернення суми інвестованого капіталу відбувається щорічно річними частинами):

$$V = \frac{NOR}{i + \frac{D}{n}},$$

де i – ставка дисконту, D – майбутня вартість грошової одиниці, за яку було придбано майно на початку існування підприємства, n – фіксований строк існування підприємства;

- *модель Інвуда* (рекапіталізація за коефіцієнтом дохідності інвестицій – полягає в тому, що ставка рекапіталізації як складова частина капіталізації дорівнює поточній нормі дохідності з інвестицій у разі інвестування в той же об'єкт):

$$V = \frac{NOR}{i + \frac{1}{S_n}(n, i)},$$

Сутність видів вартості, що використовуються у вітчизняній практиці оцінки

Вид вартості	Сутність
1	2
Ринкова вартість	Вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу [8]
Вартість об'єкта з обмеженим ринком	Вартість об'єкта оцінки, продаж якого на відкритому ринку неможливий або потребує додаткових витрат у порівнянні із витратами, необхідними для продажу об'єктів, що вільно продаються на ринку [3]
Вартість у використанні	Вартість об'єкта оцінки, що розраховується виходячи із існуючих умов та цілей його використання [6]. Варто зазначити, що при розрахунку даного типу вартості не враховується принцип найкращого та найбільш ефективного використання [8]
Ліквідаційна вартість	Вартість об'єкта оцінки у разі якщо він має бути відчужений в строки менші за звичайні строки експозиції аналогічних об'єктів [6]. В економічній літературі виділяють як мінімум чотири види ліквідаційної вартості: упорядкована ліквідаційна вартість (вартість, що розраховується при проведенні ліквідації в строки, достатні для отримання максимальної ціни [6]), примусова ліквідаційна вартість (вартість, що розраховується при проведенні ліквідації в достатньо стислі строки, що дає меншу ціну [6]), залишкова вартість акціонерного капіталу (вартість, на яку можуть сподіватися власники простих акцій, майнові вимоги яких розглядаються в останню чергу [22]) та ефективна чиста вартість (сума залишкової вартості акціонерного капіталу та номінальної вартості субординованого боргу [22])
Заставна вартість	Вартість об'єкта як предмета застави. У даному випадку об'єкт оцінки оцінюється за ринковою вартістю без включення до неї суми податку на додану вартість [8]
Страхова вартість	Вартість, що визначається на умовах страхової угоди. Окремим випадком страхової вартості є компенсаційна вартість – грошова сума, яка необхідна для заміщення, поточного чи капітального ремонту застрахованого активу з метою приведення його в той самий, але не кращий стан, ніж той, в якому він перебував на момент завдання збитків [22]
Інвестиційна вартість	Вартість об'єкта оцінки, що визначається виходячи з його доходності для конкретної особи при заданих інвестиційних цілях. Інвестиційна вартість визначається на основі індивідуальних вимог до інвестицій. Типовий інвестор, інвестуючи у бізнес, прагне отримати як вкладений капітал так і прибуток на вкладений капітал, тому розрахунок інвестиційної вартості здійснюється виходячи з доходів, що очікуються інвестором, та конкретної ставки капіталізації [6]. Окремим випадком інвестиційної вартості є скоригована поточна вартість – чиста поточна вартість, яка визначається при фінансуванні за рахунок пайових внесків і є скоригованою на розмір чистої поточної вартості додаткових ефектів від інших форм фінансування [22]
Вартість ліквідації	Вартість, яку очікується отримати за об'єкт оцінки, що вичерпав корисність відповідно до своїх первісних функцій. [8]. Тісно пов'язана з вартістю ліквідації скрапова вартість, що передбачає вторинну вартість маси матеріалів, з яких складається об'єкт, що оцінюється [4]
Вартість заміщення об'єкта оцінки	Сума витрат на створення об'єкта, аналогічного об'єкту оцінки, в ринкових цінах, що діють на дату оцінки, з урахуванням зносу об'єкта оцінки [3]
Вартість відтворення об'єкта оцінки	Сума витрат в ринкових цінах, що діють на дату оцінки, на створення об'єкту, ідентичного об'єкту оцінки, із застосуванням ідентичних матеріалів та технологій, з урахуванням зносу об'єкта оцінки [3]
Залишкова вартість заміщення (відтворення)	Вартість заміщення (відтворення) об'єкта оцінки за вирахуванням всіх видів зносу [8]
Спеціальна вартість	Сума ринкової вартості та надбавки до неї, яка формується за наявності нетипової мотивації чи особливої зацікавленості потенційного покупця в об'єкті оцінки [8]
Оціночна вартість	Вартість, яка визначається за встановленим алгоритмом та складом вихідних даних [8]
Поточна вартість	Вартість, приведена у відповідність із цінами на дату оцінки шляхом дисконтування або використання фактичних цін на дату оцінки [8]

1	2
Переоцінена вартість	Вартість, що розраховується для проведення оцінки активів для цілей бухгалтерського обліку з урахуванням того, що: справедлива вартість активу дорівнює його ринковій вартості; справедлива вартість активу, який може бути віднесений до спеціалізованого майна, майна спеціального призначення або спеціальної конструкції, дорівнює його залишковій вартості заміщення (відтворення); ліквідаційна вартість активу дорівнює його вартості ліквідації; надлишкові активи оцінюються з урахуванням принципу їх найбільш ефективного використання із застосуванням такої бази оцінки як ринкова або вартість ліквідації [8]
Чиста вартість реалізації	Ринкова або неринкові види вартості, що визначаються для цілей продажу об'єктів оцінки, за вирахуванням витрат, що супроводжують продаж, у тому числі пов'язаних із сплатою ПДВ [8]
Нормативно-розрахункова вартість	Вартість майнового комплексу, яка розраховується на підставі затверджених відповідними органами управління методик та нормативів [23]. Для цього застосовуються єдині шкали нормативів (ставок, коефіцієнтів) для певних типів майнових комплексів, що розглядаються. Показник нормативно-розрахункової вартості майнового комплексу застосовується в практиці податкової адміністрації та органів державного страхування майна. Також цей показник застосовують судово-виконавчі органи для оцінки шкоди за позовами [16]
Внутрішня (фундаментальна вартість)	Вартість, що передбачає аналітичну оцінку вартості підприємства, основу на глибокому вивченні та аналізі існуючого фінансового та техніко-економічного стану підприємства та очікуваних внутрішніх можливостей його розвитку у майбутньому. Визначення внутрішньої вартості передбачає врахування усіх позитивних та негативних перспектив розвитку підприємства та ефекту цілісності системи. Таким чином, внутрішня вартість залежить від суб'єктивних аналітичних можливостей незалежного експерта-оцінювача [24]

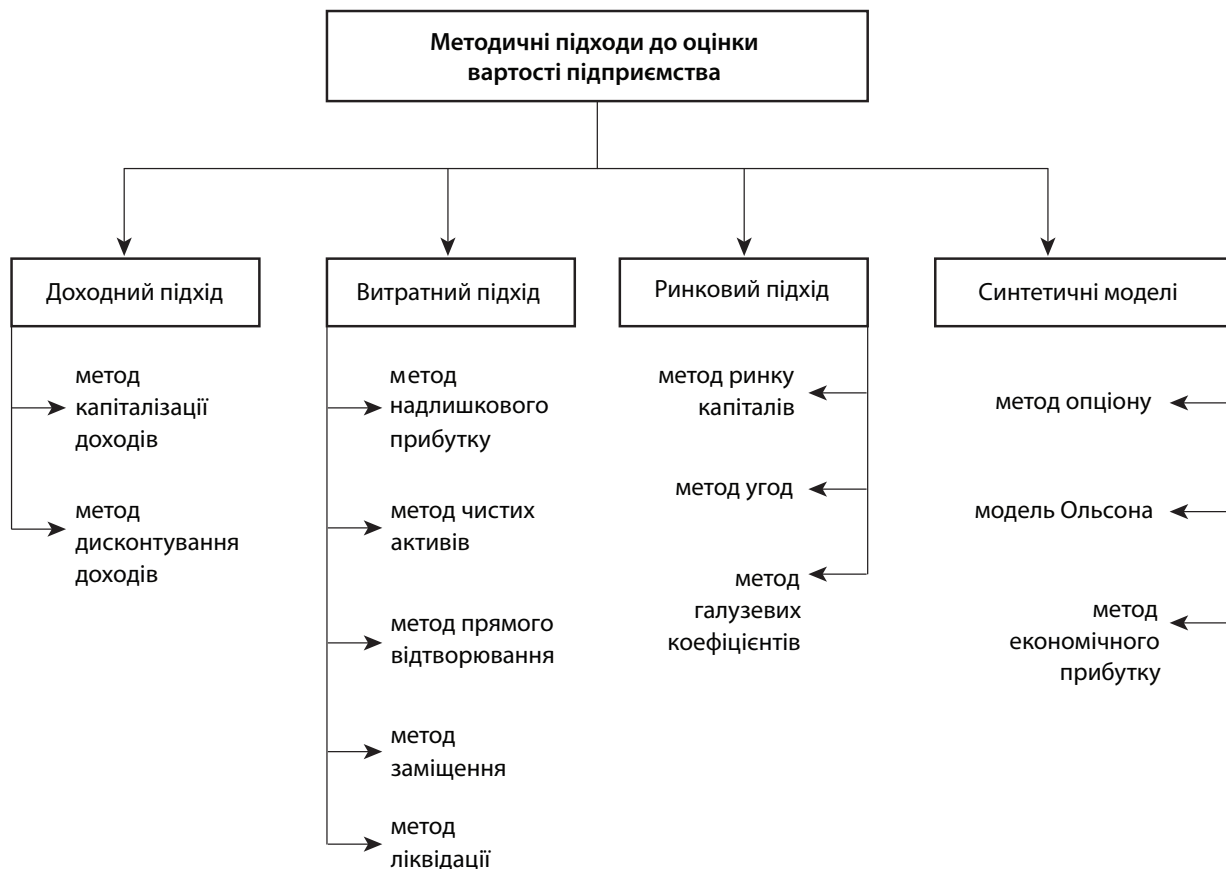


Рис. 8. Методичні підходи до оцінки вартості підприємства

де $1/S_n$ – ставка рекапіталізації, i – ставка дисконту, n – період корисного використання підприємства:

$$\frac{1}{S_n} = \frac{i}{(1+i)^n - 1}.$$

- *модель Хоскальда* (рекапіталізація за безризиковою ставкою відсотка – передбачає, що отримані від експлуатації підприємства доходи інвестуються не в підприємство, а в без ризикові проекти зі ставкою доходу RF):

$$V = \frac{NOR}{1 + \frac{1}{S_n(n, RF)}},$$

де $1/S_n$ – ставка рекапіталізації, RF – ставка дохідності за без ризиковими проектами:

$$\frac{1}{S_n} = \frac{R}{(1+R)^n - 1},$$

де R – безризикова норма доходу.

У разі якщо прогнозується отримання змінних грошових потоків від довгострокової експлуатації підприємства ряд економістів [3, 6, 25, 27] пропонують застосовувати *модель Гордона* для розрахунку вартості підприємства:

$$V = \frac{NOR_1}{i - \alpha},$$

де NOR – грошовий потік за перший період залишкового періоду корисного використання підприємства, i – ставка дисконту, α – умовно-постійний темп приросту доходів від діяльності підприємства в залишковому періоді його корисного використання, що розраховується за формулою:

$$\alpha = \frac{(NOR_t - NOR_{t-1})}{NOR_{t-1}} = Const.$$

Друга група методів в межах доходного підходу – це методи дисконтування. Методи дисконтування поділяються на дисконтування чистого грошового потоку та дисконтування майбутнього прибутку. Головна різниця між ними полягає в тому, що різниця в інформації, яка використовується при застосуванні того чи іншого методу, в кінцевому результаті продукує різні ставки дисконтування. У цьому виявляються відмінності в ризиках отримання чистого грошового потоку або майбутнього прибутку [30].

У цілому метод дисконтування передбачає, що вартість підприємства сьогодні дорівнює сумі його майбутніх грошових потоків, дисконтованих за ставкою r , що відповідає ризикам діяльності цього підприємства [25]. У загальному вигляді вартість підприємства, розраховану за методом дисконтування, можна представити в такому вигляді:

$$V = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{CF_t}{(1+r)^t},$$

де n – тривалість майбутнього використання активів, CF_t – грошовий потік (сума надходжень від діяльності об'єкта оцінки, що прогнозується) за період t , r – ставка дисконту, яка враховує ризики, пов'язані з інвестуванням капіталу.

Таким чином, процедура розрахунку вартості об'єкта оцінки методами дисконтування передбачає реалізацію таких етапів:

- вибір моделі грошового потоку;
- визначення тривалості прогнозного періоду;
- ретроспективний аналіз та прогноз валової виручки від реалізації;
- аналіз та прогноз витрат;
- розрахунок величини грошового потоку для кожного року прогнозного періоду;
- визначення ставки дисконту;
- розрахунок величини вартості в постпрогнозний період;
- розрахунок поточних вартостей майбутніх грошових потоків та вартостей в постпрогнозний період;
- внесення підсумкових поправок.

Одним з найбільш відповідальних етапів процесу дисконтування є розрахунок ставки дисконту. Отже, ставка дисконту – відсоткова ставка, що використовується для перерахунку майбутніх потоків доходів у величину поточної вартості, яка є базою визначення ринкової вартості підприємства. Для інвестора ставка дисконту є ставкою доходу за альтернативним варіантом інвестицій з відповідним рівнем ризику на дату оцінки [3].

Залежно від того, яку модель грошового потоку було обрано – грошовий потік для власного капіталу або грошовий потік для всього інвестованого капіталу, – обирається той чи інший метод розрахунку ставки дисконту.

В економічній літературі [25, 3, 14, 17, 4, 2, 5, 13, 27, 6, 28, 29, 1, 30, 12, 31] виділяють такі методи розрахунку ставки дисконту для грошового потоку на власний капітал:

- *модель оцінки капітальних активів* (CAPM – Capital Asset Pricing Model):

$$R = R_f + \beta(R_m - R_f) + S_1 + S_2 + C,$$

де R – ставка дисконту, R_f – без ризикова ставка доходу, R_m – загальна доходність ринку в цілому (середньоринкового портфелю цінних паперів), S_1 – премія для малих підприємств, S_2 – премія за ризик, характерний для окремого підприємства, C – ризик країни, β – бета-коефіцієнт (є мірою системного ризику, пов'язаного з макроекономічними та політичними процесами, що відбуваються в країні).

Модель CAPM заснована на аналізі масивів інформації фондового ринку, конкретно – змін доходності вільних у обігу акцій. При використанні моделі для розрахунку ставки дисконту для закритих компаній мають бути внесені додаткові коригування (наприклад, коригування результату за допомогою знижки за недостатню ліквідність) [3, 30].

- *метод кумулятивної побудови*. Даний метод відрізняється від попереднього тим, що в його структурі до номінальної безризикової ставки додається сукупна премія за інвестиційні ризики, що складається з премій за окремі (несистемні) ризики, які відносяться до даного проекту [6]:

$$R = R_f + d_1 \times R_1 + d_2 \times R_2 + \dots + d_n \times R_n,$$

де R_f – безризикова ставка доходності, R_1 – премія за ризик інвестування в акції, R_2 – премія за якість менеджменту, R_n – премія за інші (додаткові) ризики підприємства, $d_1, d_2, \dots, d_n$ – оцінка вагомості ризиків.

У межах методу, що розглядається, оцінюють такі ризики: ризик «ключової фігури», ризики недостатньої диверсифікованості (ринків збуту, продукції, капіталу тощо), ризики контрактів, ризик фінансової стійкості підприємства тощо [25];

- *арбітражна теорія ціноутворення* передбачає, що доходність власного капіталу розраховується з урахуванням факторів, що на неї впливають [32]:

$$R = \lambda_0 + \lambda_1 \beta_1 + \lambda_2 \beta_2 + \dots + \lambda_n \beta_n,$$

де λ_0 – доходність без ризикових вкладів, λ_i – премія за ризик, що обумовлений відповідним фактором, β_i – чуттєвість очікуваної доходності на зміну значення відповідного фактора ризику, n – кількість факторів ризику;

- *трьохфакторна модель Фамі – Френча* передбачає, що доходність власного капіталу залежить від трьох факторів: ринкового індексу, розміру капіталізації та відношення балансової (різниця між вартістю активів та зобов'язань) і ринкової вартості (за капіталізацією акцій) [30]:

$$R = R_f + (b_i \times ERP) + (s_i \times SMBP) + (h_i \times HMLP),$$

де R_f – безризикова ставка доходності, b_i – коефіцієнт регресії по фактору премії за ринковий ризик, ERP – очікувана премія за ринковий ризик, s_i – коефіцієнт регресії за фактором розбіжності доходності малих і крупних підприємств, $SMBP$ – премія за розмір капіталу компанії, h_i – коефіцієнт регресії по фактору «балансова вартість – ринкова вартість», $HMLP$ – розбіжність доходності акцій з високим та низьким коефіцієнтом «балансова вартість – ринкова вартість».

Для розрахунку ставки дисконту для всього інвестованого капіталу застосовують модель середньозваженої вартості капіталу (WACC). У цьому випадку ставка дисконту характеризує вартість залучення капіталу підприємства із різних джерел [25]. Середньозважена вартість капіталу розраховується таким чином:

$$WACC = k_d(1 - t_c)w_d + k_p w_p + k_s w_s,$$

де k_d – вартість залучення позикового капіталу, t_c – ставка податку на прибуток підприємства, w_d – частка позикового капіталу в структурі капіталу підприємства, k_p – вартість залученого акціонерного капіталу (привілейовані акції), w_p – частка привілейованих акцій в структурі капіталу підприємства, k_s – вартість залучення акціонерного капіталу (прості акції), w_s – частка простих акцій в структурі капіталу підприємства.

Аналізуючи зміст дохідних методів оцінки вартості підприємства, можна зробити висновок, що основною відмінністю між зазначеними групами методів є те, що методи капіталізації застосовується за умови, що прогнозується постійний за величиною та рівний у проміжках періоду прогнозування чистий операційний дохід, отримання яко-

го не обмежується в часі. Метод дисконтування навпаки застосовується в разі, коли прогнозовані грошові потоки від використання об'єкта є неоднаковими за величиною, непостійними протягом визначеного періоду прогнозування або їх отримання обмежене в часі [8].

Наступний методичний підхід до оцінки вартості підприємства (рис. 8) є витратний підхід, який розглядає вартість підприємства з точки зору понесених витрат. При цьому балансова вартість активів та зобов'язань підприємства, як правило, не відповідає ринковій вартості, тому постає необхідність коригування балансової вартості [6]. У межах витратного підходу виділяють такі методи оцінки:

1. Метод чистих активів – передбачає встановлення ринкової вартості активів шляхом коригування даних балансу, за винятком ринкової вартості зобов'язань. Розрахунок вартості відбувається у декілька етапів:

- аналіз звітного балансу та іншої документації підприємства (передбачає підтвердження фінансової звітності підприємства незалежним аудитором та складання уточнюючого балансу);
- складання «економічного балансу»;
- визначення вартості активів та вартості зобов'язань (визначається на основі даних економічного балансу підприємства);
- визначення вартості підприємства (дорівнює економічній вартості активів за винятком економічної вартості зобов'язань) [3].

2. Метод заміщення – передбачає оцінку вартості підприємства виходячи з витрат на повне заміщення його активів для збереження господарського профілю. Цей метод орієнтований тільки на оцінку матеріальних активів та має сенс для капіталомістких підприємств [31].

3. Метод прямого відновлення – передбачає розрахунок усіх витрат, які є необхідними для створення точної копії об'єкта оцінки. Ці витрати розглядаються як відновлена вартість об'єкта оцінки. Варто зазначити, що даний метод враховує вартість нематеріальних активів, таких як авторські права, патенти, програми тощо [31].

4. Метод ліквідації використовується у разі, коли підприємство зупиняє свою діяльність, продає активи та покриває свої зобов'язання [31]. Ліквідаційна вартість залежить від характеру ліквідації. Якщо можлива упорядкована ліквідація, то розпродаж активів може проводитися протягом розумного періоду часу, що забезпечить максимально можливу ціну кожного активу. Примусова ліквідація передбачає, що активи продаються на стільки швидко, наскільки це можливо. Варто зазначити, що при розрахунку ліквідаційної вартості виключається гудвіл та вартість інших матеріальних активів дорівнює нулю [16].

5. Метод надлишкового прибутку – спрямований на оцінку нематеріальних активів підприємства. Оцінка ринкової вартості сукупних нематеріальних активів полягає у виявленні тієї частки прибутків підприємства, яку воно отримує регулярно та яка не може бути обґрунтована наявністю оцінених матеріальних активів (надлишковий

прибуток), та її подальшої капіталізації. Алгоритм розрахунку вартості підприємства за допомогою методу надлишкового прибутку такий:

- розрахунок показника «зняття прибутку з чистих матеріальних активів» по галузі, до якої належить об'єкт оцінки:

$$K = \frac{П}{ЧМА},$$

де $П$ – чистий прибуток, $ЧМА$ – чисті матеріальні активи (різниця між залишковою балансовою вартістю матеріальних активів та кредиторською заборгованістю);

- розрахунок прибутку від матеріальних активів для об'єкта оцінки на основі розрахованого показника «зняття прибутку з чистих матеріальних активів»:

$$П_{оч} = ЧМА \times K;$$

- розрахунок прибутку, отриманого від використання нематеріальних активів:

$$П_{над} = П_{ок} - П_{оч},$$

де $П_{ок}$ – регулярний прибуток підприємства, $П_{оч}$ – прибуток, що очікується від використання чистих матеріальних активів;

- капіталізації прибутку від реалізації нематеріальних активів [26].

Альтернативою витратного підходу є ринковий (порівняльний підхід). Даний методичний підхід ґрунтується на порівнянні об'єкта оцінки з аналогічними об'єктами оцінки, відносно яких є інформація про ціни угод з ними або про ринкову вартість їх акцій, які котируються на фондових біржах [6]. Виходячи з цього, головна умова використання даного підходу – наявність сформованого ринку, на якому оцінювач має змогу отримати інформацію про здійснену угоду купівлі-продажу компанії, яка є аналогом оцінюваної. Крім цього, використання даного підходу можливе лише при наявності доступної різнобічної інформації не тільки в оцінюваному підприємстві, а й у компаніях-аналогах, які були відібрані оцінювачем у процесі оцінки. В умовах сучасної української економічної ситуації ці необхідні умови часто роблять ринковий підхід важко застосовуваним [16].

Економісти [25, 3, 14, 17, 4, 2, 5, 13, 27, 6, 28, 29, 1, 30, 12, 31] у межах даного підходу виділяють метод ринку капіталу, метод угод та метод галузевих коефіцієнтів.

1. Метод ринку капіталу базується на використанні цін, що сформувалися на відкритому фондовому ринку. Базою для порівняння є ціна за одну звичайну акцію схожих підприємств на фондовому ринку. При цьому варто враховувати, що ціна акції змінюється залежно від величини пакета, що купується – контрольного (мажоритарного) або неконтрольного (міноритарного).

Процедура оцінки вартості підприємства методом ринку капіталу передбачає послідовну реалізацію таких етапів:

- збір необхідної інформації;
- співвідношення переліку аналогічних підприємств;

- фінансовий аналіз;
- вибір величини мультиплікатора;
- визначення підсумкової величини вартості.

2. Метод угод є окремим випадком методу ринку капіталів та заснований на цінах придбання контрольних пакетів акцій подібних підприємств або цін придбання цілих аналогічних підприємств. Ціна акцій визначається за результатами угод на світових фондових ринках. В основі цього методу лежить визначення мультиплікаторів на базі фінансового аналізу і прогнозування. Метод угод зводиться до того ж алгоритму, що й метод ринку капіталів, з тим лише розходженням, що застосовувані мультиплікатори обчислюються на основі цін за угодами, що відслідковуються на фондовому ринку, з контрольними або просто великими пакетами акцій [16].

3. Метод галузевих коефіцієнтів полягає в тому, що на основі аналізу практики продажу підприємства у тій чи іншій галузі виводиться залежність між ціною продажу та будь-яким показником [3]. Цей метод використовується в основному для оцінки малих компаній та носить допоміжний характер. Також метод галузевих коефіцієнтів використовується для орієнтовних оцінок підприємств при проведенні експрес-оцінок [16].

Синтетичні моделі оцінки вартості підприємства є синтезом переваг, притаманних кожному з основних підходів та мають на меті усунути їх недоліки, адже в межах кожного зі стандартних підходів враховуються різні аспекти фінансової діяльності підприємства, що в кінцевому результаті призводить до отримання різних розрахункових величин вартості підприємства. Це, у свою чергу, спричиняє проблему узгодження отриманих результатів, пов'язану з вибором ключових чинників вартості для отримання підсумкової величини вартості підприємства [1].

До основних синтетичних моделей оцінки вартості підприємства можна віднести модель Ольсона, моделі оцінки опціонів та метод оцінки вартості підприємства за величиною економічного прибутку.

1. Модель Ольсона в тому вигляді, в якому вона представлена в сучасних публікаціях, заснована на розрахунках таких авторів, як Едварс, Бел та Пінзел. У запропонованій ними моделі встановлюється зв'язок між бухгалтерськими оцінками доходів, бухгалтерською балансовою вартістю підприємства та оцінками дисконтного грошового потоку [30]. У межах зазначеної моделі вперше було введено поняття «нормальних» та «анормальних» доходів. Отже під «нормальними» доходами розуміють доходи, які варто очікувати, виходячи з вартості активів підприємства та ставки середньої доходності. Різниця між фактично отриманими доходами підприємства (або тими доходами, що планується отримати в майбутньому) та «нормальними» доходами дорівнює «анормальним» доходам [33]:

$$x_t^a = x_t - t \times b_{t-1},$$

де x_t^a – «анормальні» доходи, x_t – «нормальні» доходи, r – ставка доходності, b_{t-1} – балансова вартість на початок періоду.

Наступним кроком розрахунку вартості підприємства є капіталізація «анормальних» доходів. Причому висувається гіпотеза, що дані доходи є незмінними у часі, адже «анормальні» доходи спричинені використанням того чи іншого, але постійно пріоритетного положення підприємства на ринку [33]. Враховуючи зазначені припущення, вартість підприємства розраховується таким чином:

$$P_0 = b_0 + \frac{x_t^a}{r - g},$$

де b_0 – величина «нормальних» доходів, r – ставка доходності, g – темпи зростання.

Однак у 1995 р. Дж. Ольсоном було запропоновано вдосконалення даної моделі, яке полягає у введенні в модель умови динаміки розвитку «анормальних» доходів у часі [33]. Дж. Ольсон допустив, що вартість підприємства залежить від «інформаційної динаміки», що описує стохастичний процес для двох пов'язаних між собою змінних: «анормальних» доходів та інформаційної змінної (визначає вплив суттєвих факторів, не пов'язаних з бухгалтерським обліком) [34]. Дана модель являє собою систему двох авторегресійних рівнянь:

$$x_{t+1}^a = \omega x_t^a + v_t + \varepsilon_{1,t+1},$$

$$v_{t+1} = \gamma v_t + \varepsilon_{2,t+1}$$

$$0 \leq \omega, \gamma \leq 1,$$

де v_t – інформаційна змінна в період t , ω , γ – вагові коефіцієнти авторегресії, $\varepsilon_{1,t+1}$ – вплив випадкових факторів.

Отже враховуючи той факт, що «анормальні» доходи є динамічними у часі, Дж. Ольсон запропонував такий розрахунок вартості підприємства:

$$P_t = b_t + \alpha_1 x_t^a + \alpha_2 v_t,$$

$$\alpha_1 = \frac{\omega}{(1 + r - \omega)},$$

$$\alpha_2 = \frac{(1 + r)}{(1 + r - \omega)(1 + r - \gamma)}.$$

Однак перед оцінщиками постає суто практична проблема отримання кількісного значення параметрів ω та γ . Емпіричні дослідження, проведені в 1999 р. групою американських фахівців (Дечоу, Хаттон та Слоен) та оснований на даних американських компаній, дозволили подолати зазначену проблему та встановили, що параметр $\omega = 0,62$, а параметр $\gamma = 0,32$.

Таким чином, модель Ольсона поєднує в собі окремі компоненти традиційних підходів до оцінки вартості підприємства. Так, в її основі лежить сукупність характеристик як вартості активів підприємства (витратний підхід), так і динаміка дисконтованих вартостей «анормальних» доходів (доходний підхід). Динаміка поведінки «анормальних» доходів визначається за допомогою введення в розрахунок параметрів ω та γ , які отримані за допомогою вибіркового дослідження ринку в цілому (ринковий підхід) [33].

2. Моделі оцінки опціонів – це різновид стандартної моделі визначення дисконтованих грошових потоків, основною

ознакою яких є те, що в даних моделях передбачена можливість внесення коригувань у управлінські рішення у майбутньому по мірі отримання нової (додаткової) інформації [18].

Опціонний підхід ґрунтується на припущенні, що акціонерний капітал підприємства може бути поданий і оцінений як кол-опціон на активи компанії при її ліквідації (чи виплаті зобов'язань), що створює еквівалент виконання опціону. Опціон – обумовлене угодою право на купівлю або продаж цінного паперу за узгодженою ціною в строк 3 місяців з дня підписання контракту [16]. Отже, опціон – обумовлене угодою право на купівлю або продаж цінного паперу за узгодженою ціною в строк 3 місяців з дня підписання контракту [18]. Під терміном «кол-опціон» мається на увазі опціон на покупку. По суті, це контракт, укладений між двома особами – покупцем і продавцем, відповідно до якого покупець здобуває право купити певну кількість активів визначеного підприємства у продавця опціону за визначеною заздалегідь ціною в будь-який час до визначеної дати включно [16].

Ідея застосування опціонного підходу заснована на існуючій ймовірності зростання вартості активів щодо вартості зобов'язань у період до моменту погашення зобов'язань (можливості, обумовлені змінами ринкової кон'юнктури, технологічними інноваціями й управлінськими рішеннями) і недопущенні перевищення вартості зобов'язань над вартістю активів [16].

У межах опціонного підходу можна виділити модель Блека – Шоулза та біноміальну модель, які засновані на базовій формулі опціонного підходу.

- базова формула опціонного підходу:

$$NPV_s = NPV_p + ROV,$$

де NPV_s – стратегічний показник NPV , NPV_p – пасивне значення NPV , розраховане на основі традиційного методу дисконтування грошових потоків, ROV – вартість опціону активних дій менеджменту підприємства;

- біноміальна модель:

$$V_0 = V_l + V_f,$$

$$V_l = MA + IA + W_f + CF - D,$$

$$V_f = GV + VX,$$

де V_l – вартість підприємства, резюльтована його минулою діяльністю, V_f – вартість підприємства, що залежить від якості роботи менеджерів у майбутньому, MA – балансова вартість матеріальних активів, IA – балансова вартість нематеріальних активів, W_f – фізичний знос активів, CF – вартість обігових коштів, D – боргові зобов'язання, GV – вартість гудвілу, VX – вартість опціону.

- модель Блека – Шоулза, відповідно до якої вартість підприємства є функцією 5 змінних: вартості активів та зобов'язань, безризикової ставки, дюрації (середньозваженого обігу) боргу та середньоквадратичного річного відхилення вартості акцій [1]:

$$C = V \times N(d_1) - I \times e^{-\eta \times T} \times N(d_2),$$

$$d_1 = \frac{\ln \frac{V}{I} + (r_f + 0.5\delta^2)T}{\delta \times \sqrt{T}},$$

$$d_2 = d_1 - \delta \times \sqrt{T},$$

де C – вартість опціону, V – поточна вартість активу, $N(d_1)$, $N(d_2)$ – кумулятивна вірогідність у відповідності з нормальним розподілом, $e^{-r_f T}$ – база логарифму (константа), r_f – безризикова відсоткова ставка, δ – стандартне відхилення вірогідності, δ^2 – дисперсія, T – строк дії опціону, I – встановлена на момент покупки ціна придбання активу в майбутньому.

Слід зауважити, що опціонний підхід доцільно використовувати у випадках, коли для підприємства настають скрутні часи або існує велика вірогідність банкрутства, коли підприємство має обмежену кількість непогашених боргових випусків, або дисперсія вартості активів може бути отримана з припустимою точністю [35].

3. Модель «економічного прибутку». В основу даної моделі покладено те, що учасники ринку можуть оцінювати вартість підприємства, одночасно приймаючи до уваги і потенціал майбутніх чистих доходів, і цінність майна, що використовується в процесі ведення фінансово-господарської діяльності підприємства, тобто сумістити елементи як дохідного, так і витратного підходу до оцінки вартості [27]:

$$K = \Sigma Akt + \text{поточна вартість очікуваних економічних прибутків},$$

де ΣAkt – загальна ринкова вартість всіх активів, що використовуються на підприємстві.

Поточна вартість очікуваних економічних прибутків може розраховуватися двома шляхами:

- перший метод передбачає розрахунок величини різниці між очікуваними чистими операційними грошовими потоками та мінімально необхідною віддачею з ринкової вартості активів підприємства:

$$P_{ек} = \text{Чистий операційний грошовий потік} - \Sigma Akt \times WACC,$$

$$P_{ек} = NOPLAT - \Sigma Akt \times WACC,$$

де $WACC$ – середньозважена вартість капіталу, $NOPLAT$ – чистий операційний дохід за винятком податкових платежів.

Поточна вартість очікуваних «економічних прибутків» розраховується за допомогою методу капіталізації середніх очікуваних чистих операційних грошових потоків зменшених на величину мінімально необхідної віддачі з коштів, інвестованих в активи підприємства [27];

- другий метод розрахунку «економічних прибутків» акцентує увагу на показниках якісно розроблених бізнес-планів підприємства, які за результатами виконання та з урахуванням кон'юнктури мають постійно коригуватися. Зазначений метод базується на оцінці ринкової вартості інвестованого капіталу з урахуванням того, наскільки рентабельність майбутніх (згідно з бізнес-планом) інвестицій в основний та обіговий капітал ($ROIC$) перевищить майбутню середньозважену вартість капіталу, який використовується для цих інвестицій ($WACC$):

$$P_{ек} = I \times (ROIC - WACC),$$

де I – необхідна та плануєма величина нових інвестицій в основний та обіговий капітал підприємства, $ROIC$ – середня величина рентабельності майбутніх інвестицій, що визначається в межах горизонту надійного прогнозування прибутку в бізнес-плані, $WACC$ – середньозважена вартість того капіталу, що залучений для фінансування майбутніх інвестицій (I).

Однак варто зазначити, що найбільш перспективним є застосування комбінації двох розглянутих підходів при розрахунку «економічних прибутків»: спочатку розраховується вартість інвестованого капіталу без урахування рентабельності майбутніх нових інвестицій в основний та обіговий капітал, а потім з урахуванням бізнес-плану підприємства та прогнозу рентабельності майбутніх інвестицій має розраховуватися уточнена вартість інвестованого капіталу [27].

Отже, у цілому модель «економічного прибутку» передбачає більш широкий, ніж це характерно для класичних підходів до оцінки вартості підприємства (дохідний та витратний), погляд на оцінку вартості підприємства та може бути рекомендований як спосіб синергетичного аналізу в оцінці [27].

Варто зазначити, що кожний з розглянутих методів оцінки вартості підприємства в межах того чи іншого підходу характеризується певними перевагами та недоліками, що мають суттєвий вплив на вибір доцільного в зазначених умовах методу оцінки вартості підприємства. При дослідженні та аналізі методологічних засад оцінки вартості підприємства [16, 18, 25, 36, 6, 30, 1, 38, 37] було виявлено та узагальнено базові переваги та недоліки окремих методів оцінки вартості підприємства (табл. 7).

З огляду на табл. 7 можна зробити висновок, що жоден із запропонованих методів не є взаємовиключаючим, навпаки – кожен метод доповнює один одного. Тому недоліки одного методу можна подолати шляхом комплексного використання різних методів оцінки вартості підприємства, що в кінцевому випадку дасть можливість отримати достовірний результат.

Література

1. Єрофєєва Т. А. Підходи до оцінки вартості бізнесу: проблеми їх використання // <http://www.nbuv.gov.ua>
2. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. – 4-е изд. – М.: ИТИ Технологии, 2003. – 944 с.
3. Акулич М. В. Оценка стоимости бизнеса. – СПб.: Питер, 2009. – 272 с.
4. Оценка бизнеса / Под ред. Грязновой А. Г., Федотовой М. А. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 625 с.
5. Щербаков В. А., Щербакова К. Л. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). – М.: Омега-Л, 2006. – 288 с.
6. Есипов В. Е., Маховникова Г. А., Терехова В. В. Оценка бизнеса. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
7. Новиков А. В. Классификация субъектов и объектов оценки стоимости бизнеса // <http://www.old.appraiser.ru>

Таблиця 7

Переваги та недоліки методів оцінки вартості підприємства

Підхід до оцінки вартості	Метод оцінки вартості	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Витратний підхід	Метод ліквідації	1. Визначає ціну підприємства при прискореній ліквідації або в екстремальних умовах. 2. Враховує рівень розвитку технологій з урахуванням майна, яке було сформоване за рахунок власних коштів	1. Не враховує вартості нематеріальних активів. 2. Не відображає потенційного прибутку. 3. Не визначає обґрунтовану ринкову вартість. 4. Трудомісткий у розрахунку
	Метод чистих активів	1. Враховує вплив виробничо-господарських факторів на зміну вартості активів. 2. Обґрунтованість результатів оцінки	1. Не враховує особливості функціонування підприємства як цілісного майнового комплексу, розглядає його як сукупність окремих об'єктів. 2. Має статичний характер. 3. Не відображає ринкову ситуацію на дату оцінки. 4. Не відображає потенційні прибутки. 5. Трудомісткий у розрахунку
	Метод заміщення	1. Визначає поточну ринкову оцінку вартості витрат на відтворення підприємства	1. Не відображає потенційного прибутку. 2. Не враховує вартості нематеріальних активів
	Метод прямого відтворення	1. Базується на реально існуючих активах. 2. Простий у застосуванні	1. Результат залежить від достовірності фінансової та бухгалтерської звітності. 2. Не відображає потенційного прибутку. 3. Результати оцінки швидко втрачають актуальність при високих темпах інфляції
	Метод надлишкового прибутку	1. Дає можливість поділити вартість підприємства на вартість матеріальних активів та нематеріальних активів	1. Не є універсальним методом при розрахунку вартості нематеріальних активів
Доходний підхід	Метод капіталізації доходів	1. Враховує ризики бізнесу за допомогою ставки капіталізації. 2. Враховує майбутні доходи. 3. Відображає ринкову кон'юнктуру	1. Не застосовується для підприємств, грошові потоки яких не є стабільними у часі. 2. Не передбачає обліку вартості матеріальних та нематеріальних активів. 3. Можливість помилок у прогнозах. 4. Не застосовується для підприємств, що не приносять дохід. 5. Трудомісткість отримання та збору інформації
	Метод дисконтування доходів	1. Враховує рівень ризику бізнесу за допомогою ставки дисконту. 2. Враховує фактор часу. 3. Розглядає конкретний період та динаміку зміни доходів. 4. Враховує інтереси власника та інвестора. 5. Дозволяє проводити варіантні розрахунки розвитку підприємства та його реконструкції	1. Висока чутливість результатів розрахунку до зовнішніх та внутрішніх змін. 2. Можливість помилки у прогнозах та виборі ставки дисконтування. 3. Не застосовується для підприємств, що не приносять дохід. 4. Трудомісткість отримання та збору інформації. 5. Недостовірність даних щодо майбутніх грошових потоків

1	2	3	4
Ринковий підхід	Метод ринку капіталів	1. Відображає досягнуті результати діяльності підприємства. 2. Базується на реальних ринкових даних. 3. Враховує кон'юнктуру ринку	1. Не враховуються майбутні очікування інвесторів. 2. Недостатньо враховує особливості підприємства. 3. Базується тільки на ретроспективній інформації. 4. Результат залежить від можливості знайти підприємство-аналог. 5. Трудомісткість отримання та збору інформації
	Метод угод	1. Враховує вплив галузевих факторів на ціну акцій підприємства.	1. Високий ризик використання недостовірної інформації. 2. Трудомісткість розрахунку та збору інформації
	Метод галузевих коефіцієнтів	1. Відображає кон'юнктуру ринку. 2. Простий у розрахунку	1. Базується на ретроспективній інформації. 2. Трудність у визначенні впливу інфляції
Синтетичні моделі	Методи опціону	1. Враховує майбутні можливості підприємства. 2. Застосовується для підприємств, що знаходяться на стадії банкрутства	1. Труднощі при здійсненні попереднього аналізу очікуваних грошових потоків. 2. Трудомісткість розрахунків. 3. При оцінці підприємств з високими борговими зобов'язаннями перебільшується вартість підприємства
	Модель Ольсона	1. Відображає процес створення багатства акціонерів, а не його розподіл. 2. Відображає вартість підприємства, що обумовлена реальними активами та гудвілом	1. Трудність в отриманні інформації внаслідок нерозвинутості фондового ринку
	Метод економічного прибутку	1. Дозволяє оцінити майбутній потенціал підприємства. 2. Дозволяє оцінити доцільність сумісного використання сукупності активів, власного та позикового капіталу	1. Можливість помилок у розрахунку. 2. Неможливість прогнозування майбутніх прибутків в умовах високих темпів інфляції. 3. Обмеження при оцінці збиткових компаній. 4. Трудомісткість розрахунків

8. Постанова Кабінету міністрів України від 10.09.03 р. №1440 «Про затвердження національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» // <http://www.zakon.rada.gov.ua>
9. Федеральные стандарты оценки // <http://www.old.appraiser.ru>
10. Закон України № 2658-III від 12 липня 2001 року «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» // <http://www.zakon.rada.gov.ua>
11. Федеральный Закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» // <http://www.old.appraiser.ru>
12. Басовский Л. Е., Басовская Е. И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 366 с.
13. Смирнова Н. В. Теория и практика оценочной деятельности. – Иванов. гос. хим-технол. ун-т: учебн. пособие. – Иваново, 2007. – 164 с.
14. Оценка имущества и имущественных прав / Под общ. ред. С. Скрынко. – К.: ООО «УКЦЭксперт-Л», 2007. – 746 с.
15. Сычева Г. И., Колбачев Е. Б., Сычев В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: «Феникс», 2004. – 384 с.
16. Хаустова В. Е., Курочкина И. Г. Оцінка вартості бізнеса суб'єктів господарювання (на прикладі металургійної галузі України): Монографія. – Х.: ВД «НЖЕК», 2009. – 268 с.
17. Косорукова И. В. Основы оценочной деятельности: Учебное пособие. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. – 198 с.
18. Царьов В. В. Оценка стоимости бизнеса: Теория и методология. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 575 с.
19. Брюховецька Н. Ю. Підходи до визначення капіталізації підприємств // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна, 2007. – № 31-1. – С. 224 – 229.
20. Костирко Р. О., Тертична Н. В., Шевчук В. О. Комплексна оцінка вартості підприємства: Монографія / За заг. ред. д. е. н., академіка НАН України М. Г. Чумаченка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2008. – 278 с.
21. Божко В. П., Синько Г. С. Использование методики планирования экспериментов для оценки рыночной стоимости предприятия как бизнеса // Економіка та управління підприємства машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1(1). – С. 5 – 25.

22. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
23. Румянцева Е. Е. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования. – М.: Дело, 1998. – 238 с.
24. Панков В. В. Анализ и оценка состояния бизнеса: Методология и практика. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 206 с.
25. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології. – Х.: Фактор, 2007. – 224 с.
26. Гранникова Л. Ф. Оценка стоимости предприятия. – Тверь: ТГТУ, 2007. – 140 с.
27. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса: Учеб. – 2-е изд. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 360 с.
28. Гонтарева И. В., Кнохина А. А. Структуризация подходов к оценке предприятия // Економіка розвитку. – 2006. – № 4. – С. 73 – 75.
29. Головач А. Л. Методичні засади оцінки вартості бізнесу // <http://www.nbu.gov.ua>
30. Рутгайзер В. М. Оценка стоимости бизнеса: Учебное пособие. – М.: Маросейка, 2007. – 448 с.
31. Клейнер Г. Б. Стратегии бизнеса: аналитический справочник. – М.: КОНСЭКО, 1998. – 448 с.
32. Беляева А. В. Воронцовский А. В. Арбитражная теория ценообразования (на примере фондового рынка Великобритании) // Вестник СПбГУ. Сер.5, 1998. – № 4 (26). – С. 73 – 82.
33. Рутьгайзер В. М., Егоров О. В. Модели Ольсона и Блэка – Шоулза и российская практика оценки стоимости бизнеса // Российское предпринимательство. – 2004. – № 2. – С. 26 – 30.
34. Меладзе В. З. Стохастические методы в оценке стоимости бизнеса // www.hi-audi.ru
35. Козырь Ю. В. Применение теории опционов для оценки компаний. Часть 2. Опционная оценка акций (собственного капитала компаний) // Рынок ценных бумаг. – 2000. – № 13. – С. 6 – 9.
36. Попков В. П., Евстафьева Е. В. Оценка бизнеса. Схемы и таблицы. – Учебное пособие. – СПб: Питер, 2007. – 240 с.
37. Дмитрук Е. В. Методи оцінки репутації підприємства // <http://www.nbu.gov.ua>
38. Стрельцова Т. В. Основы оценки бизнеса. – Барнаул: Изд-во АГАУ, 2007. – 57 с.
39. Американские стандарты оценки // <http://www.old.appraiser.ru>
40. Европейские стандарты оценки // <http://www.old.appraiser.ru>
41. Международные стандарты оценки // Г. И. Микерин, М. И. Недужий и др. – Кн. 2. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 360 с.

УДК 338.2(519.8)

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ЗАЩИТЫ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

РЕШЕТНЯК Елена Ивановна

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятия
Харьковский гуманитарный университет
«Народная украинская академия»*

Рыночная система хозяйствования требует от предприятий постоянного повышения уровня своей конкурентоспособности, особенно в условиях экономического кризиса. Если еще недавно деятельность большинства предприятий была направлена на завоевание доли рынка, то в настоящее время ведущие компании акцентируют свое внимание при разработке стратегии своего развития на увеличение числа постоянных клиентов, поддержание своего имиджа, укрепление своих рыночных позиций. Такая тенденция сложилась не только на отечественном рынке, но и на мировых рынках процесс формирования и реализации стратегии укрепления кон-

курентной позиции стал иметь решающее значение. Это связано с тем, что рост компаний во всем мире замедлился, а рынки сужаются за счет мировых кризисных явлений. В таких условиях динамика конкуренции становится гораздо более разнообразной. Именно в ходе конкуренции становится ясно, насколько нововведения компании, разработка специфических методов повышения конкурентных преимуществ, выработка общей корпоративной культуры или реализация выбранной стратегии способствуют повышению эффективности предприятия.

В основе повышения конкурентоспособности предприятий в условиях кризиса обязательно должен лежать системный анализ конкурентной позиции и разработка на его основе оптимальной стратегии предприятия, позволяющей добиться роста эффективности в долгосрочном периоде.

Проблема конкуренции является одной из старинных освещенных в экономической теории. Так, еще А. Смит говорил, что «невидимая рука» управляет миром, и, что конкуренция все расставляет на свои места. С проблемами современной теории и практики конкурентной стратегии связаны работы многих зарубежных и отечественных экономистов, а именно И. Ансоффа, Г. Ассэля, Р. Беннета, У. Брэдли, П. Диксона, П. Друкера, Б. Карлоффа, Ф. Котлера, Р. Коха, Г. Минцберга, М. Портера, А. Д. Стрикленда, А. Л. Томпсона, Дж. Эванса, Т. В. Белаша, Е. И. Велеско, В. А. Винокурова, М. И. Круглова, П. П. Логинова, А. И. Наумова, Р. А. Фатхутдинова, К. Щиборца и др.

Однако в большинстве научных трудов не учитываются вопросы целостности, многообразия и взаимосвязи элементов стратегии защиты конкурентной позиции предприятий, отсутствует единство мнений относительно ее содержания. Отсутствуют разработки, направленные на оптимизацию стратегии защиты конкурентной позиции предприятия, которая является очень актуальной, особенно в условиях экономической нестабильности и усугубляющихся кризисных явлений. Поэтому требуется более глубокая разработка научно-методических основ к осуществлению и совершенствованию стратегии укрепления конкурентной позиции промышленных предприятий.

Таким образом, целью статьи является разработка моделей, позволяющих осуществить оптимизацию стратегии защиты конкурентной позиции отечественным предприятием.

Основоположником разработки конкурентного анализа является профессор Гарвардской школы бизнеса М. Портер. Им разработаны основные модели по определению главных сил конкуренции и вариантов конкурентной стратегии. Дальнейшие разработки в данной сфере в основном основываются на моделях Портера. Основное внимание в работах зарубежных и отечественных авторов при формулировании конкурентных стратегий уделяется разработке рекомендаций, направленных на расширение рынков сбыта, проникновение на рынок и др., то есть на проведение агрессивной политики в области конкурентных преимуществ. Но многие отечественные предприятия в настоящее время еще не готовы выходить на рынок с агрессивными стратегиями. В силу сложившихся обстоятельств наиболее важной стратегией для украинских предприятий является разработка стратегии выживания или защиты от конкурентной среды уже завоеванных позиций.

Особое значение стратегия выживания или защиты конкурентной позиции приобретает для государственных и бывших государственных предприятий, которые в большей мере несут на себе груз прежних методов управления и планирования, неэффективных в изменившихся условиях хозяйствования. Разработка стратегии деятельности предприятий особую актуальность приобретает в условиях кризиса, когда снижается покупательская способность населения, ужесточается конкурентная борьба.

Разработка стратегии защиты конкурентной позиции является актуальной и для предприятий, которые приспособились к изменившимся условиям, эффективно функционируют, являются лидерами в отрасли, но выпускаемая ими продукция находится на стадии зрелости в модели жизненного цикла товара. Такие отечественные предприятия сталкиваются с тем, что против них применяют агрессивные стратегии вновь возникающие отечественные предприятия, а также зарубежные предприятия, воспринимающие Украину как привлекательный рынок сбыта.

Стратегия защиты конкурентной позиции должна разрабатываться также для предприятий, осуществляющих выход на внешний рынок, где они сталкиваются с жесткой конкуренцией, возникновением новых входных барьеров проникновения на рынок.

Таким образом, проблема оптимизации стратегии защиты конкурентной позиции является не достаточно проработанной и актуальной для многих отечественных предприятий, прежде всего относящихся к следующим категориям:

- предприятия, для которых целью функционирования является сохранение доли рынка в условиях кризиса;
- государственные и бывшие государственные предприятия в кризисных ситуациях;
- предприятия, осуществляющие свою деятельность в условиях жесткой конкуренции;
- предприятия, осуществляющие свой бизнес на зрелых, насыщенных, подверженных застою рынках;
- предприятия, осуществляющие регулярную внешнеэкономическую деятельность.

Прежде всего, сформулируем модель защиты конкурентной позиции в рыночной ситуации. Пусть имеется N разнообразных мероприятий, позволяющих конкурентам проникнуть на рынок, и n разнообразных мероприятий защиты конкурентной позиции. Пусть у предприятия имеется k возможных сегментов рынка сбыта продукции, где необходимо разрабатывать стратегию защиты конкурентной позиции; i – номер сегментов рынка сбыта возможного противодействия конкурент.

Предположим, что мы можем разработать такое мероприятие по защите конкурентной стратегии в i -м сегменте рынка сбыта, что оно в состоянии будет нейтрализовать p_i средств проникновения конкурентов на рынок, позволяющих захватить нашу долю рынка. Конкуренты стремятся увеличить общее количество мероприятий, позволивших отвоевать долю рынка у защищающего свои позиции предприятия. Обозначим через x_i систему мероприятий проникновения конкурента на рынок i , а через y_i – систему средств защиты конкурентной позиции i -го рынка.

Критерием эффективности стратегии защиты конкурентной позиции будет

$$W = \sum_{i=1}^k \min[p_i \cdot y_i - x_i; 0], \quad (1)$$

при условии

$$\sum_{i=1}^n y_i = n; y_i \geq 0; \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^k x_i = N; x_i \geq 0. \quad (3)$$

Фиксированным неконтролируемым фактором здесь является величина N ; стратегия защиты состоит в выборе систем мероприятий защиты y_i . Имеется активный противник (конкурент), стратегии которого $\{x_i\}$ является неопределенным фактором при планировании стратегии защиты конкурентной позиции. Оперирующая сторона – защита – может быть, сможет получить и использовать информацию о $\{x_i\}$ в момент активизации средств нападения конкурентов. Таким образом, стратегиями могут быть функции $y_i(x_1, x_2, x_3, \dots, x_k)$.

Рассмотрим возможность оптимизации стратегии защиты конкурентной позиции в наиболее простом случае, когда система мероприятий проникновения на рынок со стороны конкурентов (нападающая сторона) фиксированы для всех рынков, то есть при $p_i = p = \text{const}$. В этом случае критерий эффективности стратегии защиты будет следующий:

$$W = \sum_{i=1}^k \min[p \cdot y_i - x_i; 0], \quad (4)$$

где выбор $\{y_i\}$ – стратегия защиты – подчинен условию

$$\sum_{i=1}^n y_i = n; \text{ действия конкурентов ограничены условиями}$$

$$\sum_{i=1}^k x_i = N. \text{ Функция (4) вогнута по } \bar{y}, \text{ как сумма во-}$$

гнутых функций $\min[py_i - x_i; 0]$.

Проанализировав данную модель, можно утверждать, что при любых x_i , если только не известно, какие именно мероприятия конкуренты предполагают провести для проникновения на рынок i и в каком количестве, обороняющемуся выгодно равномерно распределить средства защиты по всем сегментам рынка сбыта, т. е. брать $y_i = n/k$. Поскольку этот вывод не зависит от величины x_i , то он справедлив и при нефиксированных x_i .

Этот вывод останется без изменений и в случае, если вообще

$$W = \sum_{i=1}^k r(x_i - py_i), \quad (5)$$

когда функция $r(x_i - py_i)$ удовлетворяет условию

$$\begin{aligned} \min[r(x_1 - py_1) + r(x_2 - py_2); r(x_1 - py_2) + \\ + r(x_2 - py_1)] \leq r\left(x_1 - p \frac{y_1 + y_2}{2}\right) + \\ + r\left(x_2 - p \frac{y_1 + y_2}{2}\right). \end{aligned} \quad (6)$$

Но в реальной ситуации p_i не является фиксированной величиной для всех рынков сбыта, так как реальная ситуация, сложившаяся на различных рынках, не может быть одинаковой, следовательно, проникновение на рынок не может осуществляться стандартными мероприятиями. В конкретных условиях требуется специализированный подход к исследованию ситуации и разработке мероприятий по проникновению на рынок, стимулированию сбыта. Таким образом, равномерное распределение средств защиты конкурентной позиции по всем рынкам не будет оптимальным.

Рассмотрим теперь возможность оптимизации стратегии защиты конкурентной позиции при любых p_i , если оперирующая сторона (защита) не получает информации о векторе $x = \{x_i\}$, то есть случай полной неосведомленности о действиях конкурентов на рынке сбыта (наиболее типич-

ная ситуация). Найдем сначала $\min_{\bar{x}} \sum_{i=1}^k \min[p_i y_i - x_i; 0]$.

Очевидно, что конкурентам не выгодно иметь $0 < x_i \leq p_i y_i$, поскольку иначе $\min[p_i y_i - x_i; 0] = 0$, т. е. так же, как и при $x_i = 0$. Поэтому конкуренты так будут выбирать x_i , что $x_i = 0$ или $x_i \geq p_i y_i$. Но тогда (1) приобретает вид

$$\sum_j (p_{ij} y_{ij} - x_{ij}), \sum_j x_{ij} = N. \quad (7)$$

Линейность критерия немедленно приводит к выводу о том, что наиболее выгодной стратегией полностью информированного конкурента является концепция всех сил в одном месте, а именно, для того i , при котором

$$k_i y_i - N = \min_{1 \leq j \leq k} [p_j y_j - N]. \quad (8)$$

Таким образом, задача определения наилучшей гарантирующей стратегии защиты сведется к отысканию

$$\max_{\{y_i\}} \min_{1 \leq j \leq k} [p_j y_j - N]; \quad (9)$$

Решение этой задачи таково: y_i должны быть такими, чтобы $p_j y_j - N$ были одинаковы. Если учесть, что в данном случае $\varphi_j(y_j) = p_j y_j - N$ и, следовательно, $\varphi_j(0) = -N = \varphi_1(0)$.

Из $p_j y_j - N = t$ следует

$$t \sum_{i=1}^k \frac{1}{p_i} = \sum_{i=1}^k y_i - N \sum_{i=1}^k \frac{1}{p_i} = n - N \sum_{i=1}^k \frac{1}{p_i}, \quad (10)$$

и потому

$$y_i = \left[\frac{n - N \sum_{i=1}^k \frac{1}{p_i}}{\sum_{i=1}^k \frac{1}{p_i}} + N \right] \frac{1}{p_i} = \frac{n}{p_i \sum_{i=1}^k \frac{1}{p_i}}. \quad (11)$$

Следовательно, и максимум критерия эффективности будет равен

$$\max \min \left[\frac{n}{\sum_{i=1}^k \frac{1}{p_i}} - N; 0 \right]. \quad (12)$$

Результативности стратегии защиты конкурентной позиции, не информированной о системе мероприятий проникновения на рынок конкурентов, снижается с увеличением числа k возможных сегментов рынка.

Найдем теперь минимакс для защиты стратегии конкурентной позиции на рынке.

Если защите известны x_i , то ей невыгодно брать $y_i > x_i/p_i$, ибо это не увеличивает выигрыш (платеж) в i -м рынке, месте проникновения конкурентов, уменьшая возможности на других рынках. Но при $y_i \leq x_i/p_i$ платеж становится линейным, и защите выгодно оказывается увеличивать прежде всего y_1 (в том случае, если нумерация соответствует уменьшению p_i : $p_i \geq p_{i+1}$) до тех пор, пока или $y_1 = x_1/p_1$, или $y_1 = n$.

$$\text{Итак, } y_1^{on} = \min \left[n; \frac{x_1}{p_1} \right].$$

Далее, очевидно, $y_2^{on} = \min \left[n - y_1^{on}; \frac{x_2}{p_2} \right]$, и далее

$$y_i^{on} = \min \left[n - y_j^{on}; \frac{x_i}{p_i} \right] \text{ до тех пор, пока этот минимум}$$

не станет отрицательным; соответствующие y_i следует взять равными нулю.

Таким образом, минимакс для защиты равен

$$\begin{aligned} \min [p_k n - N; 0] = \\ = \min \left\{ \min_{1 \leq i \leq k} [p_i n - N]; 0 \right\}. \end{aligned} \quad (13)$$

Разность между формулами (11) и (12) показывает ценность информации в целом. Эта ценность, как нетрудно увидеть, сильно растет с ростом k .

Это особенно хорошо видно на простейшем случае $p_i = \text{const} = p$. Тогда ценность информации равна

$$\min [pn - N; 0] - \min \left[\frac{pn}{k} - N; 0 \right], \quad (14)$$

и если $pn - N < 0$, то ценность равна $pn - pn/k$.

Что же именно ценно при разработке оптимальной стратегии защиты конкурентной позиции: информация ли

о действиях конкурентов на рынке сбыта или сохранение в секрете своих собственных мероприятий по нейтрализации агрессивных стратегий конкурентов?

Платеж для стратегии защиты конкурентной позиции, как уже упоминалось, есть вогнутая функция (как сумма вогнутых функций $\min [py_i - x_i; 0]$). Но тогда цена игры равна максимину (для защиты). А это означает, что сохранение в секрете действий защиты не увеличивает результата, если не известно решение противника-конкурента.

Таким образом, для защиты ценна именно информация о действиях противника, сохранение же в секрете своих действий особого смысла не имеет.

Предложенные в работе модели позволяют предприятиям, выбравшим стратегию защиты своих конкурентных позиций, разработать систему поддержки управленческих решений, что в свою очередь повысит эффективности деятельности предприятия в условиях жесткой конкурентной среды.

Литература

1. Сухарев А. Г. Курс методов оптимизации / А. Г. Сухарев, А. В. Тимохов, В. В. Федоров. – М.: Наука, 1986. – 328 с.
2. Гермейер Ю. Б. Введение в теорию исследования операций / Ю. Б. Гермейер. – М.: Наука, 1971. – 384 с.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.22(075.8)

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ МЕЖДУ ФАКТОРАМИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЕМ С УЧЕТОМ ПРОЦЕССА ПЕРЕЛОЖЕНИЯ НАЛОГОВ

ИВАНОВ Юрий Борисович

доктор экономических наук, профессор

ЧУМАКОВА Ольга Александровна

аспирантка

Харьковский национальный экономический университет

Несмотря на тот факт, что проблеме оценки налоговой нагрузки в научной литературе отводится значительное место, процессу переложения налогов, являющемуся одним из ключевых факторов, оказывающих влияние на экономическое положение «носителей» налога, не уделяется должного внимания. Поэтому изучение

влияния переложения налогов на распределение налоговой нагрузки является актуальным.

Проблема переложения налогов разрабатывалась в трудах С. Барулина, Дж. Кейнса, И. Кулишера, Дж. Локка, И. Майбунова, А. Маршалла, И. Озерова, А. Смита и др.

Цель статьи – исследовать распределение налоговой нагрузки между факторами производства и потреблением с учетом переложения налогов.

Для определения налоговой нагрузки эксперты стран ЕС используют методику расчета средних эффективных (имплицитных) ставок налогов, применение которой базируется на сопоставлении налоговых поступлений, полученных от налогообложения доходов от труда и от капитала, с доходами, полученными от использования этих факторов производства. Оценка налоговой нагрузки на конечное потребление происходит на основе соотнесения поступлений от налогообложения товаров и услуг конечного потребления и конечных потребительских расходов домохозяйств [15, с. 11]. Считается, что указанная методика дает объективные результаты о существующем распределении налоговой нагрузки, поскольку позволяет получить данные о величине «реальных», а не «номинальных» (закондательно установленных) налоговых ставок.

В то же время данная методика не учитывает фактор переложения налогов, что является ее существенным недостатком, так как именно от того, кто является действи-

тельным носителем налога, а не его юридическим плательщиком, зависит, кто в конечном итоге после процесса переложения будет нести бремя его уплаты. Переложение налогов – это процесс, при котором в результате обмена сумма налога, являясь одним из ценообразующих факторов, перераспределяется между участниками обменных операций [6, с. 22].

С. Барулин [2, с. 148 – 149] утверждает, что переложение налогов с продавца на покупателя через цены является основным, главным признаком косвенного налогообложения и критерием деления налогов на прямые и косвенные. Налоговая теория традиционно относит к косвенным налогам НДС, акцизы, таможенные пошлины, которые выступают «государственными надбавками» к ценам производителей (продавцов) в составе рыночных цен. К прямым налогам обычно относят подоходные налоги (налог на прибыль, налог на доходы физических лиц), а также так называемые реальные налоги (различные поимущественные налоги, налоги за пользование природными ресурсами, социальные налоги и т. д.). По мнению С. Барулина [2, с. 149] придание реальным налогам статуса прямых противоречит теории переложения налогов, т. к. они относятся на издержки производства и обращения (на себестоимость или на счет финансовых результатов), а поэтому, так же как и традиционные косвенные налоги, являются ценообразующими, включаются в состав цены (но не рыночной, а цены производителя), перекладываются на потребителя продукции, в цену которой эти налоги входят, и возвращаются продавцу в составе выручки от реализации, т. е. являются полноценными косвенными налогами.

Данная точка зрения является весьма дискуссионной. По мнению авторов, реальные налоги являются прямыми, однако, в то же время, они перелаживаются на конечного потребителя. Хотя изначально, вводя понятия «прямые» и «косвенные» налоги Д. Локк [6, с. 6] подразумевал под прямыми неперелаживаемые налоги, а под косвенными – перелаживаемые, и данный критерий в течение 17 – 19 вв. являлся основанием для деления налогов на прямые и косвенные, в настоящее время критерий перелаживаемости для разграничения прямых и косвенных налогов не является абсолютным, чаще используются другие: источники уплаты налогов; признак платежеспособности плательщика; непосредственное участие в формировании цены и др. То есть, критерий переложения налога на потребителя для признания налога прямым или косвенным является неточным. Так, А. Вагнер [7, с. 180] доказал, что распространенное ранее мнение о полной неперелаживаемости лично-подоходного налога, (никто не оспаривает тот факт, что данный налог является прямым), ошибочно, т. е. возможность к переложению имеют и прямые налоги. При этом в случае с прямыми налогами степень переноса налогового бремени не равна 0, а случае с косвенными налогами – не равна 100 процентам, а, значит, проблему переложения налогов необходимо рассматривать без строгой привязки к классификации налогов на прямые и косвенные.

Переложение налогового бремени происходит в процессе обмена и осуществляется через механизм ценообра-

зования. Установленные в процессе обмена цены товаров и услуг являются продуктом разнообразных факторов, и в качестве одного из них выступает величина налога. Как отмечает С. Барулин [2, с. 138], цены и налоги тесно связаны между собой, однако в специальной литературе этот аспект до сих пор не получил должного освещения или представлен однобоко. Основной проблемой при исследовании переложения налогов является то, что чаще всего анализируются вопросы переложения тех налогов, которые фигурируют в качестве надбавки к цене (косвенные налоги), но не учитывают вопросы переложения иных налогов, входящих в состав цены (себестоимости) товара. Объясняется это тем, что процесс переложения косвенных налогов заложен законодателем в механизме их взимания, а потому не подвергается сомнению, прямые же налоги предусматривают налоговую нагрузку именно на плательщика (субъекта налога), т. е. вопрос относительно того, происходит ли процесс их переложения в реальной экономической ситуации является очень сложным и зависит от многих факторов.

И. Майбуров [9, с. 19], отмечает, что традиционно утверждается о высокой налоговой нагрузке на производителя, однако не учитывается тяжесть реального налогового бремени на потребителя, ведь именно ему при покупке продукции и услуг приходится, в конечном счете, оплачивать подавляющее большинство налогов, причем как косвенных, которые изначально были адресованы ему, так и прямых, адресат которых изначально был совсем иной.

Для выяснения степени влияния налоговой нагрузки на рыночные цены в экономике Украины можно воспользоваться предложенным в работе [10] показателем «налоги – цены» – K_{tp} , который с учетом акцизного сбора с произведенных в Украине товаров имеет следующий вид:

$$K_{tp} = \left[1 - \frac{1}{1 + t_{vat}} \times \left[\frac{1 - t_p \times \left(1 - \frac{C}{P} \right) - \frac{T_p}{P}}{-\frac{L}{P} \times (t_1 + t_s) - \frac{T_a}{P}} \right] \right] \times 100\%,$$

где K_{tp} – доля налогов в рыночных ценах (средний уровень);

P – выпуск сектора нефинансовых корпораций (НФК) в основных ценах;

t_{vat} – ставка НДС;

C – полная себестоимость производства сектора НФК;

t_p – ставка налога на прибыль;

T_p – сумма прочих налогов, связанных с производством;

L – фактические расходы на оплату труда;

t_s – обобщенная ставка, по которой уплачиваются социальные налоги;

t_1 – ставка налога с доходов физических лиц;

T_a – сумма акцизного сбора с произведенных в Украине товаров.

Исходные данные для расчетов представлены в табл. 1 [3; 4].

Таблица 1

Исходные данные для расчета коэффициента «налоги-цены», 2005 – 2008 гг.

Переменная		Мли грн			
		2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
P – выпуск сектора НФК в основных ценах		770401	903211	1190917	1555141
C – полная себестоимость производства сектора НФК	Промежуточное потребление институциональных единиц для производственных нужд.	513849	592090	776971	1032278
	Потребление основного капитала.	39506	46287	58978	71861
	L – фактические расходы на оплату труда.	156348	186530	240413	320801
	T_p – сумма прочих налогов (сборов), связанных с использованием ресурсов в производственной деятельности и получением разрешений на определенные виды деятельности.	6815	8747	10697	12960
T_a – сумма акцизного сбора с произведенных в Украине товаров.		7346,5	7557,3	9072,2	10230,2
t_{vat} – ставка НДС		20%			
t_p – ставка налога на прибыль предприятий		25%			
t_i – ставка налога с доходов физических лиц		15%			
Платежи работодателей и работников в Фонды социального страхования	Пенсионный фонд Украины.	42702,1	52695,2	99110	98888,6
	Фонд общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы.	2596,7	2784,2	3594,8	4717,2
	Фонд социального страхования по временной потере трудоспособности..	4550,3	5829,3	4907,3	6496,5
	Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	2031,1	2371,5	3005,2	3926,9

Выполненные расчеты (табл. 2) свидетельствуют о том, что налоговая нагрузка на цены в Украине более низкая, чем в России: доля всех налогов, сборов и страховых взносов в структуре розничной цены на товары народного потребления здесь составляет 31% [5]. Существует также мнение о том, что в настоящее время производители перекладывают на потребителя через цену товаров и услуг от 1/3 до половины налога на прибыль. Р. Масгрейв и Д. Минз [5] утверждают, что от 30 до 50% налогов, уплачиваемых производителями, перекладывается ими на потребителей.

Относительно незначительная доля налогов в цене в Украине может объясняться тем, что степень переложения налогов во многом определяется фазой социально-экономического развития общества. Наиболее интенсивно переложение налогов осуществляется в период экономического подъема, когда создаются благоприятные условия для повышения цен. В периоды кризисов переложение налогов затруднено, и налогоплательщик уклоняется от платежа путем ухода в тень. То есть из-за невозможности переложения большей части налогов на потребителей в силу их низкой покупательной способности и падения уровня жизни в период кризиса налогоплательщики-

производители Украины выбирают альтернативный вариант – уход в тень.

Таблица 2

Налоговая нагрузка на рыночные цены в Украине, 2005 – 2008 гг.

Год	Налоговая нагрузка на рыночные цены, %
2005	27,8
2006	28,2
2007	30,1
2008	28,2

Об этом свидетельствуют масштабы теневой экономики, которые по официальным данным за период 2005 – 2008 гг. составляют приблизительно 30% ВВП [13], а по неофициальным достигают 60% ВВП [8] (рис. 1).

Исходя из темы исследования, целесообразно сопоставить уровень налоговой нагрузки на цены с имплицитными ставками на факторы производства и потребления, рассчитанными для Украины. С 2003 г. при расчете имплицитных ставок на труд в странах ЕС учитываются взносы



Рис. 1. Динамика налоговой нагрузки на рыночные цены, имплитной ставки на потребление и уровня теневой экономики в Украине, 2005 – 2008 гг.

в фонды социального страхования. Н. Фролова [15, с. 11] социальные начисления работодателей также учитывает при расчете налоговой нагрузки на труд, обосновывая это тем, что их значительный размер влияет на спрос на рабочую силу. Однако, по мнению авторов, необходимость осуществления данных платежей не является определяющим фактором формирования спроса на рабочую силу со стороны работодателей, поскольку условия производства в Украине характеризуются значительной трудоемкостью и отсутствием инновационного характера процесса производства (труд еще не заменяется капиталом). Также, как отмечает А. Тищенко [14, с. 59], важными факторами, влияющими на экономические процессы в Украине, является наличие неформальных институциональных отношений и связанные с ними масштабы «теневой экономики», т. е. снижение степени влияния социальных платежей на спрос на рабочую силу, в отличие от стран ЕС, определяется наличием альтернативы выплаты заработной платы «в конвертах». К тому же, из-за того, что среди трех плательщиков социальных взносов – работодателей, работников и самозанятых лиц – наибольшая их доля приходится на работодателей (в постсоциалистических странах она

колеблется от 63,5% до 97% [11, с. 314]), сумму взносов работодателей целесообразнее рассматривать не как составную часть налоговой нагрузки на труд, а как фактор нагрузки на капитал, ведь их уплата отвлекает оборотные средства предприятий (за счет отнесения данных платежей на валовые расходы предприятий компенсируется лишь 25% их объема). В то же время, с учетом рассмотренного выше процесса переложения налогов, также существует возможность фактического переложения суммы (ее части) социальных платежей на конечного потребителя за счет повышения цен (табл. 3).

К налогам на потребление относят косвенные налоги. В то же время, реальные налоги (социальные платежи, ресурсные платежи и другие налоги (сборы), которые уплачиваются в связи с использованием определенных ресурсов и получением разрешений на специальные виды деятельности: налог с владельцев транспортных средств, плата за землю, коммунальный налог, лицензии и патенты на отдельные виды деятельности, рыночный сбор и др.) классифицированы как налоги на капитал. Данные налоги формируют затратную часть цены (входят в состав себестоимости продукции), а потому производитель имеет возможность

Таблица 3

Имплитные налоговые ставки на труд, капитал и потребление в Украине, 2005 – 2008 гг.

Год	Рассчитанная по методике ЕС (социальные платежи работодателей отнесены к налогам на труд), %		По предлагаемой уточненной методике (социальные платежи работодателей отнесены к налогам на капитал), %		Имплитная ставка на потребление
	Имплитная ставка на труд	Имплитная ставка на капитал	Имплитная ставка на труд	Имплитная ставка на капитал	
2005	31,99	28,39	10,41	67,98	16,58
2006	32,23	26,69	10,86	66,65	17,76
2007	41,34	23,11	12,99	71,11	16,15
2008	34,02	23,91	12,16	61,6	17,43

переложить их на потребителя. Таким образом, сравнение показателя налоговой нагрузки на цены с имплицитной ставкой на потребление позволит выявить величину переложения реальных налогов на покупателя (табл. 4).

то или другое положение которых находится в прямой зависимости от размера обложения».

Переложение с покупателя на производителя имеет место, особенно в тех случаях, когда косвенный налог

Таблица 4

Величина переложения налогов, классифицированных как налоги на капитал, на покупателя, 2005 – 2008 гг.

Показатель	Год			
	2005	2006	2007	2008
Налоговая нагрузка на цены, %	27,8	28,2	30,1	28,7
Имплицитная ставка на потребление, %	16,58	17,76	16,15	17,43
Величина переложения налогов на покупателя, %	11,22	10,44	13,95	11,27

Определить, какие именно налоги из налогов на капитал перелаживаются в итоге на конечного потребителя не представляется возможным в силу того, что переложение налогов скрыто в ценах, формирование которых – результат воздействия множества факторов, и только при прочих равных условиях можно обосновать те или иные изменения цен величиной налога. Поскольку переложение может действовать в разных направлениях, выборочно – для отдельных групп плательщиков, а также состоять из нескольких этапов, сложно обнаружить и проконтролировать на практике то, каким образом распределился конкретный налог.

Основной причиной переложения налогов является непрозрачность всего механизма ценообразования, отсутствие свободного доступа потребителя к структуре цены на основные товары и услуги [9, с. 20], результатом чего является невозможность точного определения того, сколько каких налогов содержится в цене реализуемой продукции.

Согласно закону «О ценах и ценообразовании» [1] в Украине с 1992 г. применяются, в основном, свободные (рыночные) цены. Участники отношений, связанные с реализацией товаров и услуг, свободно определяют цены (за некоторыми исключениями), поэтому переложение налога является трудно предсказуемым экономическим явлением.

Для устранения данной проблемы И. Майбуров [9, с. 20] предлагает ввести процедуру общественного декларирования структуры цены на производимый продукт. При этом данную процедуру следует сделать обязательной для естественных монополий, а для остальных предприятий считать подобное декларирование желательным элементом демонстрации открытости бизнеса. Однако, по мнению авторов, такая мера может дать ожидаемый результат только при условии должного контроля со стороны государственных органов за правильностью формирования себестоимости продукции по статьям калькуляции.

Важно отметить, что переложение налогов происходит не только с производителя на потребителя, оно возможно в разных направлениях между факторами производства и потреблением, т. е. имеет место переложение не только реальных налогов, которые классифицированы как налоги на капитал, на потребление, но и налогов, отнесенных к налогам на потребление, на капитал. Как отмечает Е. Кудряшова [7, с. 190], еще в 19 в. Д. Миропольский заметил: «...за косвенными налогами, когда они касаются потребления, стоят сами производства, платящие эти налоги,

чрезмерно высок. Из-за уменьшения спроса конкуренция производителей приведет к снижению цены на эту продукцию, которое может дойти до такой степени, что увеличение налога не затронет потребителей в полной мере и частично будет переложено на производителей, т. е. увеличение косвенных налогов не обязательно вызывает эквивалентное повышение цены. Так, по оценкам Организации по экономическому сотрудничеству и развитию, введение налога на добавленную стоимость имеет следствием увеличение цен на 0,4% на каждый процент введенного налога, если сопровождалось принятием дополнительных мер, направленных на стабилизацию цен, со стороны властей. Международный валютный фонд, который был основным инициатором введения НДС в странах, использующих его заимствования, сделал обзор ситуации в 35 государствах: в 63% случаев налог незначительно повлиял на уровень цен, в 23% – вызвал единовременное повышение цен и в 14% – с его введением наблюдалось резкое увеличение уровня инфляции в стране [12, с. 41].

Таким образом, переложение налогов – это очень сложный процесс, для анализа которого наряду с условиями налогообложения необходимо обязательно учитывать другие макроэкономические и социально-политические факторы, а в особенности соотношение спроса и предложения на продукцию, т. е. эластичность спроса и предложения на отдельные товары (работы, услуги). На процессы переложения налогов также влияют такие общеэкономические факторы, как изменения в доходах потребителей и их распределение, уровень инфляции, стадия экономического цикла (подъем или рецессия), жизненный цикл того или иного товара, динамика производства, сбыта и потребления не только данной продукции, но и ее аналогов, изменение уровня рентабельности предприятий отрасли, сдвиги инвестиционной активности и т. д.

Таким образом, полученные результаты подтверждают наличие процессов переложения части налогов с производителя на покупателя в Украине, а, значит, прогнозирование влияния действий государства в сфере налоговой политики на изменение налоговой нагрузки требует их учета. При расчете имплицитных ставок на труд, капитал и потребление по методике ЕС необходимо обязательно делать корректировку полученных результатов в зависимости от масштабов переложения налогов в конкретной стране. Однако установить, какие именно налоги и в каких

объемах перелажаются в конечном итоге на потребителя, достаточно сложно. Следовательно, анализируемая проблематика нуждается в подробных комплексных исследованиях, поскольку способность налога к переложению, а также его влияние на «носителей» налога, имеет существенное значение при изучении распределения налоговой нагрузки между факторами производства и потреблением, что является важным аспектом в рамках налоговой конкуренции в условиях глобализации, и должно учитываться как при установлении новых налогов, так и реформировании отдельных его элементов.

Литература

1. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 03.12.1990 р. № 507-XII // Відомості Верховної Ради. – 1990. – № 52. – С. 650.
2. Барулин С. В. Налоги и цены: методология взаимосвязи и управления при формировании эффективной налоговой политики / В кн.: Налогообложение: проблемы науки и практики 2009: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2009. – С. 138 – 150.
3. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення: у цифрах і фактах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://krolpfu.hmarka.net/doc/Zbirnyk.doc>.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. История развития научных представлений о налогообложении. Общие и частные теории налогов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.xserver.ru/user/irnpa/>.
6. Кудряшова Е. В. Правовые аспекты переложения косвенных налогов: теория и практика. – М.: ВолтерсКлувер, 2006. – 304 с.
7. Кудряшова Е. В. Правовые аспекты переложения косвенных налогов // Правоведение. – 2005. – № 2. – С. 180 – 192.
8. Кузнецов К. Криза збільшить тіньову економіку до рівня ВВП? [Електронний ресурс] // Економічна правда. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/499bd4b24a43f/>.
9. Майбуrow И. А. Ключевые проблемы теории налогообложения: информация к размышлению / В кн.: Налогообложение: проблемы науки и практики 2009: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2009. – С. 12 – 24.
10. Мацелюх Н. П. Вплив податків на процеси ціноутворення в Україні: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» [Електронний ресурс] / Н. П. Мацелюх. – Ірпін, 2003. – 17 с. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2003/03mnppscu.zip>.
11. Педь І. В. Податкова конкуренція: Монографія. – К.: Експерт-Консалтинг, 2009. – 416 с.
12. Современный НДС / Лайам Эбрилл, Майкл Кин, Жан-Поль Боден, Виктория Саммерс; Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь Мир», 2003.
13. Тенденції тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/file/link/133002/file/Zapiska_2008.doc.
14. Тищенко А. Н. Проблемы реформирования налоговой системы в экономике транзитивного типа / В кн.: Налогообложение: проблемы науки и практики 2006: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – С. 43 – 61.
15. Фролова Н. Б. Оцінка податкового навантаження на працю, капітал та кінцеве споживання: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н. Б. Фролова. – Київ, 2010. – 20 с.