

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

**ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Збірник наукових праць

Випуск 38

**Одеса
2010**

УДК 06:33С
В 53
ББК 65.01(4УКР)

Збірник друкується за рішенням вченої ради Одеського державного економічного університету (протокол № 5 від 24.02.2009 р.).

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання (Бюлетень ВАК України, 1999 р., № 6) та Державним комітетом інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України (свідectво серії КВ № 6448 від 21.08.2002 р.).

Редакційна колегія:

науковий керівник, головний редактор —	д.е.н., професор Зверяков М.І.
заступник головного,	
відповідальний редактор —	д.е.н., професор Ковальов А.І.

Члени редколегії:

д.е.н., проф. Буркинський Б.В.,	д.е.н., проф. Діордіца С.Г.,
д.е.н., проф. Козак Ю.Г.,	д.е.н., проф. Максимова В.Ф.,
д.е.н., проф. Осипов В.І.,	д.е.н., проф. Редькін О.С.,
д.е.н., проф. Семенов В.Ф.,	д.е.н., проф. Харічков С.К.,
д.е.н., проф. Янковий О.Г.,	д.е.н., доц. Уманець Т.В.,
к.е.н., проф. Жданова Л.Л.,	к.е.н., проф. Козлова Г.М.,
к.е.н., проф. Кузнєцова Л.В.,	к.е.н., проф. Підгорний А.З.,
к.е.н., доц. Никифороенко В.Г.,	к.е.н., доц. Пронін О.І.

Рецензенти за фаховими напрямками:

д.е.н., проф. Редькін О.С.,
д.е.н., проф. Янковий О.Г.,
д.е.н., проф. Ковальов А.І.,
д.е.н., проф. Харічков С.К.

У збірнику представлено наукові розробки щодо забезпечення конкурентоспроможності економічних систем в умовах світових інтеграційних процесів. Розглядаються теоретичні та практичні підходи до розвитку ринкової інфраструктури. Систематизовано аспекти формування регіональної політики на основі кластерного підходу. Актуальними, на погляд редакційної колегії, є дискусійні питання щодо вдосконалення економічної та інноваційно-інвестиційної політики держави.

У збірнику розміщено статті наших колег-економістів з різних наукових, освітнянських закладів Польщі та України.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не співпадати з поглядами редакційної колегії.

Статті надруковано українською, російською та англійською мовами.

Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 38 / Одес.держ.екон.ун-т;
Редкол.: проф. Зверяков М.І., проф. Ковальов А.І., проф. Буркинський Б.В.,
проф. Максимова В.Ф., проф. Редькін О.С. та ін. — Одеса: ОДЕУ, 2010 — 343 с.

ЗМІСТ

НАУКОВІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

1. Аблов А.Г., Яровий А.Т. СТІЙКІСТЬ ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ КРАЇН ВИШЕГРАДСЬКОЇ ЧЕТ-ВІРКИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	9
2. Андрейченко А.В. ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА В РЕГІОНІ	15
3. Анфіногентова Н.Й. АНАЛІЗ КОНТРОЛЬНО-ПЕРЕВІРОЧНОЇ РОБОТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ	22
4. Babuchowska K., Kisiel S. LEGAL BASES FOR FUNCTIONING OF THE STRUCTURAL FUNDS – EUROPEAN AND POLISH LEGAL ACTS	28
5. Бєлєзорова Л.С., Колузанова Н.О. ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СВІТУ	32
6. Боняр С.М. ПРО МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІНІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ РІКА-МОРЕ В УКРАЇНІ	36
7. Гірченко Д.Г., Дубовик О.В., Слав'юк Н.Р. УКРАЇНСЬКА ЕКОНОМІКА В МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	41
8. Даниліна С.О. ТЕНДЕНЦІЇ КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	49
9. Дашченко О.В. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ КАСОВИХ ЦЕНТРІВ	54
10. Добрунік Т.П. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ РЕГІОНУ	59
11. Завієсна Н.С. ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ	67
12. Кіро О.С. ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ	72
13. Kisiel R., Lizińska W., Marks-Bielska R. GLOBAL INVESTMENT EXPANSION OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS	84

14. Кобилецька О.Ф. МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ: НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ	88
15. Коваленко С.І. ТРАНСКОРДОННА КООПЕРАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ПРИДУНАВ'Я В МЕЖАХ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ	93
16. Коцюрубенко Г.М. ДО ПИТАННЯ ПРО ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ	100
17. Кривцова М.С. НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ ЗМІНИ У МЕХАНІЗМІ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ	106
18. Логвіновська С.І. СТВОРЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВІДТВОРЕННЯМ ЕКОЛОГО-ВИРОБНИЧОЇ СИТЕМИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	113
19. Мищенко С.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БЕЗНАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ НА ОСНОВЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ	119
20. Мозгальова В.М., Олійник В.Д. СТАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ЕКОТУРИЗМУ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ	125
21. Мордас І.В. ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	130
22. Мустеца І.В. АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	135
23. Науменкова С.В., Міщенко В.І. СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ СПІВПРАЦІ БАНКІВ І СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ	143
24. Недільська Н.В. РОЗВИТОК КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ КРИЗИ	147
25. Орлик О.В. СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ОБСЛУГОВУЮЧІ КООПЕРАТИВИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ	151
26. Радова О.В. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИЧИХ КООПЕРАТИВІВ У РЕГІОНІ	158
27. Світлична Ю.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	164

28. Станкевич П.М. ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ	169
29. Хомутенко В.П., Хомутенко А.В. ОЦІНКА СТАНУ ОРГАНІЗАЦІЇ НЕДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ (НА ПРИКЛАДІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК ТА НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ)	174
30. Чернявський О.П., Гудзь Т.П. ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ	180
31. Шмагіна В.В., Ніколаєв Ю.О. ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ	184
32. Шуліченко Т.В. СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ	191
33. Якуб Є.С., Таукчіан Є.С. ДВОСЕКТОРНА МОДЕЛЬ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ З ТІНЬОВИМ СЕКТОРОМ	197

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

1. Банасько Т.М. ІДЕНТИФІКАЦІЯ І ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ – ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ, МОЖЛИВОСТІ ЇХ РОЗВ’ЯЗАННЯ	205
2. Бойко Л.О. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ	213
3. Большаков С.І., Квач Я.П. ОЦІНКА ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БРЕНДА ЗВ’ЯЗКУ	219
4. Васьков Ю.Ю., Онофрей І.В. КЛАСТЕРНІ МОДЕЛІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ	224
5. Вержбицький О.А. КОНТРОЛІНГОВА СТРУКТУРА ПІДПРИЄМСТВА	228
6. Гамма Т.М., Молла М.Г. СИСТЕМА ЖИТТЄЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	233
7. Гострик О.М., Бойко Л.О., Борох Ю.О., Владиченко В.О. ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ТРЕНДОВОГО ТА КОРЕЛЯЦІЙНО- РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ	238
8. Гриб Х.Ю. ПРОБЛЕМИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ	243

9. Гриневецька Л.В. РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	248
10. Гусєва М.В. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	253
11. Дуранова Т.А. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПТАХІВНИЦТВА	259
12. Іванюк Л.С., Лайко О.І. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	265
13. Ілюхіна Н.П., Муренко Т.О. АДАПТАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	272
14. Кравченко В.О., Туріца Н.А. МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ЧИННИКІВ ЩОДО АДАПТАЦІЇ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	277
15. Крикуненко К.В. ОСНОВНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОФШОРНИХ ЗОНАХ	285
16. Левіна М.О. СТАНОВЛЕННЯ ПРИКЛАДНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ	291
17. Лужецька О.В. ІННОВАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	297
18. Лук'янова В.В., Шутяк Ю.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	302
19. Малишко В.С., Карпов В.А., Карпов А.В. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПО ПОКАЗНИКУ NPV	308
20. Маначинська Ю.А. ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ГОТЕЛЬНОГО ПРОДУКТУ	313
21. Петриченко П.А. ОЦІНКА ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ У МЕЖАХ ПАРТНЕРСЬКОГО МАРКЕТИНГУ	321
22. Плонська Ю.О. ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ ЗАГАЛЬНОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	326

23. Почколіна С.В., Бахчиванжи Л.А. ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА – ОСНОВА ВІДРОДЖЕННЯ ЦУКРОБУРЯКОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	331
24. Саєнсус М.А., Місько Г.А. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТРАТЕГІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН	336
25. Свірідова С.С., Садовець Г.Л. ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЇ	342
26. Стрельцова С.М. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ	349
27. Сухоребська О.Я. РИЗИК – КОНТРОЛІНГ ВЕНЧУРНИХ ПРОЕКТІВ	354
28. Фучеджи В.І. ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	361
29. Христиановский В.В. ПОСТРОЕНИЕ ГИБРИДНЫХ МОДЕЛЕЙ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ	367
30. Чернецька Ю.А. УПРАВЛІННЯ ЛЕВЕРИДЖЕМ З МЕТОЮ ДОСЯГНЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	372
31. Чернятевич Я.В. ЕКОНОМІЧНІ СУБ'ЄКТИ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	377
32. Чистяк О.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО- ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПОТОКАМИ ТОВАРНОЇ ВУГІЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ	383
33. Шкабарін Г.Г., Ломачинська І.А. ВИКОРИСТАННЯ АНТИРЕЙТИНГУ В УМОВАХ РИНКУ З АСИМЕТРИЧНОЮ ІНФОРМАЦІЄЮ НА ПРИКЛАДІ СФЕРИ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ ТУРЕЧЧИНИ	390
34. Шумілова А.С. СТРАТЕГІЧНА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	395
АВТОРИ СТАТЕЙ	399

***НАУКОВІ ПРОБЛЕМИ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ
СИСТЕМ В УМОВАХ
ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ***

СТІЙКІСТЬ ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ КРАЇН ВИШЕГРАДСЬКОЇ ЧЕТВІРКИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті викладено результати аналізу стійкості платіжних балансів країн Вишеградської четвірки на протязі періоду їх капіталістичного існування, визначені основні довгострокові дисбаланси економік і причини постійно зростаючих дефіцитів поточних рахунків цих країн. Також розглянуті прояви цих дисбалансів в умовах світової фінансової кризи.

The article includes econometric analysis of balance of payments sustainability of Vishegrad group states during its capitalistic path of development. Also basic long-term disbalances and the basic causes of long-term current accounts deficits of the countries were detected. The behavior of these disbalances was examined under the circumstances of global financial crisis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідність розгляду проблем платіжного балансу та його взаємозв'язку з внутрішньою економікою викликана значними проблемами відтворення у ряді країн. Загальна риса національних проблем, при всій їхній різноманітності полягає у тому, що впродовж останніх років економіка більшості країн знаходиться в стані хронічної нерівноваги. В цілому всі країни світу можна умовно поділити на дві групи. Для першої групи країн властивий дисбаланс, який виник у зв'язку з від'ємним сальдо поточного рахунку, для другої групи – надлишок капіталу, викликаний додатним сальдо рахунку з поточних операцій, яке у більшості випадках є результатом додатного торгового балансу.

Такий розподіл визначає напрямок і характер руху капіталу в світовій економіці від країн з надлишком капіталу до країн, які потребують покриття дефіциту поточного рахунку та вирівнювання платіжного балансу. Міжнародний рух капіталу може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на вирівнювання платіжного балансу. Залучення закордонного капіталу призводить до зростання зовнішнього боргу у приймальній країні, що в умовах фінансово-економічних криз призводить до знецінення національних валют та погіршення добробуту в країнах з дефіцитом поточного рахунку. В таких умовах стан платіжного балансу відіграє ключову роль у досягненні макроекономічної рівноваги і чинить значний вплив на стан світової фінансової системи та міжнародні економічні відносини в цілому.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Стійкість платіжного балансу є актуальним питанням для багатьох країн світу, які у 2008 році зіткнулись зі значною кризою, однією з причин якої якраз і був нестійкий платіжний баланс. Проблемою стійкості платіжних балансів та їх впливом на макроекономічний розвиток країн займалися такі видатні вчені як Ю.Г. Козак, який займається проблемами міжнародної економіки, В.Є. Новицький, О.В. Плотников, О.І. Рогач, багато робіт яких присвячуються проблемам міжнародних фінансів, В.В. Рокоча, А.С. Філіпенко, В.О. Шевчук, роботи яких містять багато емпіричних досліджень у сфері міжнародної економіки О.І. Шнирков, С.О. Якубовський, роботи якого присвячені проблемам міжнародних фінансів та платіжних балансів країн.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В останній час одним з найсуперечливіших явищ у плані асиметричності і хронічних перекосів платіжного балансу є феномен під назвою Європейський Союз (ЄС), який, незважаючи на всі економічні

дисбаланси продовжує своє досить успішне існування, демонструє економічне зростання та гідно протистоїть світовій фінансово-економічній кризі.

Асиметричність розвитку ЄС насамперед є наслідком великомасштабного розширення Союзу у 2004 році, коли до складу ЄС увійшли 10 країн, 8 із яких були країни Центральної та Східної Європи (ЦСЄ). Для всіх країн ЦСЄ характерне постійне зростання дефіциту поточного рахунку впродовж останніх двох десятиріч. Їм притаманно багато схожих проблем, але під час фінансової кризи 2008 року, навіть, у рамках Вишеградської групи (Чехія, Словаччина, Угорщина, Польща) спостерігались абсолютно суперечливі явища. Якщо Чехію криза фактично не торкнулась, то в Угорщині наслідками кризи стало значне знецінення національної валюти, від'ємний приріст ВВП і зростання інфляції. Словаччина виконала критерії конвергенції та приєдналась до Єврозони, а Польща була вимушена звернутися до МВФ з метою підтримати злотий.

Постановка завдання. Виникає питання, чому навіть у такій досить однорідній групі країн простежувались такі асиметричні процеси, та чому при однаковій проблемі зростання дефіциту поточного рахунку країни зіткнулися з абсолютно різними наслідками під час кризи. Для відповіді на ці питання необхідно, в першу чергу, визначити які чинники в найбільшій мірі впливають на зростання дефіциту поточного рахунку, а далі визначити що є причиною зростання тих чинників.

Виклад основного матеріалу дослідження. При дослідженні були побудовані регресійні моделі, які допомогли визначити ступінь впливу та напрямок взаємозв'язків між результуючими та факторними ознаками. Базовим періодом дослідження є проміжок часу від початку існування в цих країнах ринкової економіки, тобто з 1991 року до кінця 2007 року. Дані за 2008 рік в моделі не враховувались, тому що, по-перше, кризові показники 2008 року збивають весь довгостроковий тренд, по-друге, можна простежити на скільки проявляються дисбаланси на протязі періоду і як вони вплинули на розвиток кризи в кожній окремій країні. Всі моделі значущі, коефіцієнти детермінації коливаються від 0,95 до 1.

Умовні позначення

Найменування показника	Позначення
Поточний рахунок	CA
Торговий баланс	TB
Баланс послуг	SB
Баланс доходів	IB
Поточні трансферти	CT
Дебіт доходів	ID
Дебіт доходів від прямих інвестицій	DIID
Дебіт доходів від портфельних інвестицій	PIID
Дебіт доходів від інших інвестицій	OIID
Чехія	CZ
Словаччина	SK
Угорщина	HU
Польща	PL

Результуюча ознака першої моделі – це поточний рахунок Чехії, а факторні ознаки моделі – це торговий баланс, баланс послуг, баланс доходів і поточні трансферти. Найбільший взаємозв'язок поточного рахунку Чехії згідно з моделлю спостерігається з балансом доходів. Цікавим фактом є сильна кореляція між балансом доходів та торговим балансом, причому зв'язок зворотній, а показник часткової кореляції (-0,98) підтверджує цей факт (більш детально це буде розглянуто у наступній моделі).

Коефіцієнти еластичності підтверджують впливовість балансу доходів на поточний рахунок, на другому місці по впливовості йде торговий баланс. З 2005 року торговий баланс Чехії додатний і, якщо в модель включити дані не з 1993 року, а тільки з 2005 року, то баланс доходів є єдиним чинником поточного рахунку, який створює його дефіцит [1].

Зазначимо, що стандартизоване рівняння регресії поточного рахунку має вигляд:

$$CA=7,28 \times TBCZ+3,35 \times SBCZ+9,8 \times IBCZ+1,14 \times CTCZ \quad (1)$$

Стандартизоване рівняння регресії ще раз підтверджує ступінь впливу балансу доходів, а точніше його роль в формуванні дефіциту поточного рахунку.

Наступним кроком буде визначення ступеню впливу чинників, які формують дефіцит балансу доходів. Для цього було побудовано модель, де результуючою ознакою є дебіт доходів, тому що саме постійне зростання вивозу доходів і є причиною дефіциту. Факторні ознаки в моделі – дебіт доходів від прямих, портфельних та інших інвестицій

Розрахунок часткових коефіцієнтів кореляції між дебітом доходів та факторними ознаками визначив, що найбільш впливовим є дебіт доходів від прямих інвестицій (0,95), часткова кореляція з іншими факторними ознаками значно нижче (0,21 і 0,42 відповідно). Парна кореляція між факторними ознаками достатньо висока і це виникає у зв'язку з тим, що на зв'язок між двома чинниками можуть впливати опосередковано інші чинники. Тому були розраховані часткові коефіцієнти кореляції, які виявилися значно менше парних.

Коефіцієнти еластичності та стандартизоване рівняння регресії підтверджують найбільшу впливовість дебіту доходів від прямих інвестицій на зростання дебіту доходів, а дебіт доходів є в свою чергу основним чинником формування дефіциту поточного рахунку. Отже стандартизоване рівняння регресії дебіту доходів має вигляд:

$$ID=4,12 \times DIIDCZ+0,357 \times PIIDCZ+1,48 \times OIIDCZ \quad (2)$$

Як з'ясувалось, ключову роль у формуванні дефіциту поточного рахунку відіграє дефіцит балансу доходів (див. (1)), який в свою чергу зростає завдяки збільшенню вивезення доходів від прямих інвестицій з економіки Чехії. Тому необхідно було підрахувати скільки склало чисте вивезення доходів від прямих інвестицій за весь період дослідження (с 1993 року). Цей показник склав -44,3 млрд. дол., але показник чистого припливу капіталу у вигляді прямих інвестицій за аналогічний період склав понад 64,3 млрд. дол. Тобто чисте вивезення доходів від прямих інвестицій склало лише 69% від чистого припливу прямих інвестицій, таким чином десь 1/3 (приблизно 20 млрд. дол.) від загального об'єму прямих інвестицій в Чехію залишились в економіці країни, що характеризує сприятливий ефект для Чехії.

Тепер слід повернутися до того факту, що в Чехії існує сильний зворотній зв'язок між балансом доходів та торговим балансом (-0,98). Як з'ясувалося, баланс доходів є загальною причиною дефіциту поточного рахунку, а вивезення доходів від прямих інвестицій є чинником формування дефіциту балансу доходів. Також дослідження показало, що чистий приплив прямих інвестицій більший ніж чистий відплив доходів від цих інвестицій. Згідно з моделлю зростання дефіциту балансу доходів поліпшує сальдо торгового балансу. Дефіцит балансу доходів є причиною зростання вивезення доходів від прямого інвестування, яке впродовж всього періоду дослідження покривається чистим припливом того ж типу інвестицій з коефіцієнтом 1,3. Виходячи з вищеописаних ланцюжків можна зробити висновок, що в результаті позитивного ефекту від прямих інвестицій спостерігається й позитивний ефект в розвитку промислового сектора, зокрема експортоорієнтованих галузях, що в свою чергу призводить до поліпшення торгового балансу і поточного рахунка в цілому.

Висновком дослідження моделі є те, що на даному етапі розвитку проблема зростаючого дефіциту поточного рахунку в Чехії не стоїть так гостро, як в багатьох інших країнах і більш того, під час світової фінансово-економічної кризи платіжний баланс Чехії зберіг свою стійкість. Також по підсумкам 2008 року в Чехії спостерігалось зростання резервів країни у розмірі 2,4 млрд. дол. [2].

Наступна модель стосовно Словаччини побудована за аналогічним принципом. Поперше, потрібно визначити базові причини зростання дефіциту поточного рахунку Словаччини. Факторні ознаки, як і в попередній моделі – торговий баланс, баланс послуг, баланс доходів і поточні трансферти.

Розрахунок часткової кореляції та усунення впливу усього масиву на зв'язок між результуючою та факторними ознаками визначає значну впливовість торгового балансу і

балансу доходів (0,98 і 0,97 відповідно) на поточний рахунок.

Аналіз коефіцієнтів еластичності показує, що найвпливовіший чинник в моделі є торговий баланс, а точніше його дефіцит є основою формування дефіциту поточного рахунку. Тобто загальна проблема дисбалансу лежить в надмірному споживанні Словаччини. Друге місце по впливовості на дефіцит поточного рахунку належить дефіциту балансу доходів [3]. Розглянемо стандартизоване рівняння регресії поточного рахунку Словаччини:

$$CA=3,9 \times TBSL+0,959 \times SBSL+3,15 \times IBSL+0,498 \times CTSL \quad (3)$$

Якщо з дефіцитом торгового балансу все зрозуміло і причина дефіциту – це постійне перевищування імпорту в країну над експортом із Словаччини, то для визначення причин дефіциту балансу доходів необхідно побудувати модель, де результуючою ознакою буде дебіт доходів, а факторними – дебіт доходів від прямих, портфельних та інших інвестицій.

Найвища часткова кореляція дебіту доходів спостерігається з дебітом доходів від прямого інвестування (0,98). Коефіцієнти еластичності та стандартизоване рівняння регресії також віддають абсолютну перевагу у плані впливовості дебіту доходів від прямих інвестицій. Стандартизоване рівняння регресії дебіту доходів має вигляд:

$$ID=3,8 \times DIIDSL+0,56 \times PIIDSL+0,724 \times OIIDSL \quad (4)$$

Незважаючи на те, що проблема дефіциту поточного рахунку Словаччини полягає в надмірному споживанні країни, зростаючий дефіцит балансу доходів, викликаний надмірним вивозом доходів від прямих інвестицій також має достатню впливовість. Тому необхідно провести аналіз ефективності прямого інвестування в економіку Словаччини за 15 років періоду дослідження. Чисте вивезення доходів від прямих інвестицій за весь період склало – 13,07 млрд. дол., а чистий приплив прямих інвестицій за аналогічний період склав 20,8 млрд. дол. Отже, тільки 65% від загальної суми чистих прямих інвестицій було вивезено як доходи від прямого інвестування в економіку Словаччини. Тобто понад 1/3 від загальної суми чистого припливу прямих інвестицій за 15 років залишились в економіці країни та стали чистим приростом ВВП країни, що склало понад 7,8 млрд. дол.

Як показало дослідження, дефіцит балансу доходів у значній мірі покривається за рахунок припливу зарубіжних інвестицій, причому навіть з позитивним ефектом у співвідношенні 1:1,3. Хоча дефіцит балансу доходів компенсується навіть у довгостроковому періоді, питання надмірного споживання залишається відкритим. Але Словаччина невеличка країна, дефіцит поточного рахунку якої покривається навіть за рахунок припливу капіталу від чеських інвесторів, не кажучи вже про інших інвесторів з ЄС та інших країн.

Незважаючи на деякі складності Словаччина, як і Чехія залишається однією з тих країн, які дуже вдало протистоять світовій фінансово-економічній кризі зберігаючи стійкість платіжного балансу та стійкість своєї фінансової системи в цілому.

Але найближчий сусід Чехії та Словаччини – Угорщина була нездатна протистояти кризі, як її сусіди. Цікавим фактом є те, що регресійна модель показує, що на протязі всього періоду дослідження найбільш впливовим фактором формування дефіциту поточного рахунку в Угорщині, як і в Чехії, є дефіцит балансу доходів, а дефіцит балансу доходів формується також за рахунок вивезення доходів від прямого інвестування [4].

Стандартизовані рівняння регресії поточного рахунку і дебіту доходів мають вигляд:

$$CA=3,53 \times TBHU+1,73 \times SBHU+6,87 \times IBHU+0,846 \times CTNU \quad (5)$$

$$ID=4,3 \times DIIDHU+1,3 \times PIIDHU+0,804 \times OIIDHU \quad (6)$$

Згідно з моделлю ситуація в Угорщині ідентична чеській, однак при проведенні порівняльного аналізу показника чистого вивезення доходів від прямого інвестування (-44,3 млрд. дол.) і показника чистого припливу капіталу у вигляді прямих інвестицій за 15 років (41,8 млрд. дол.), то бачимо, що ефект від припливу прямих інвестицій в країну впродовж всього періоду майже нульовий. Якщо в Словаччині та Чехії довгострокове збільшення дефіциту балансу доходів покривалося за рахунок прямого інвестування з ефектом 1:1,3, то в Угорщині цей ефект лише 1:1,05, а якщо в модель включити дані за 2008 рік, то ефект навіть від'ємний. Теж саме в Угорщині з портфельними та іншими інвестиціями, з 1991 по 2008 рік доходів від цих інвестицій вивезли більше ніж інвестували в

економіку Угорщини.

Таким чином, зростаючий дефіцит поточного рахунку, спровокований зростанням від'ємного сальдо доходів Угорщини не тільки не компенсувався за рахунок фінансового рахунку, але простежувався ще й негативний вплив зарубіжного інвестування. Все це в свою чергу провокувало постійне зростання зовнішнього боргу. Світова фінансова криза внесла своє коректування в систему міжнародного кредитування та закрила доступ Угорщини до кредитних ресурсів, як результат – значна девальвація форинта.

Вже тільки на базі аналізу прямих інвестицій, навіть не включаючи дані за 2008 рік можна було спостерігати, що в Угорщині значні проблеми зі стійкістю платіжного балансу. Завдяки постійно зростаючому зовнішньому боргу і хронічній нестійкості платіжного балансу Угорщина виявилась більш за всіх країн групи схильна до кризи.

При дослідженні дефіциту поточного рахунку Польщі виявилось, що основним чинником, який провокує дефіцит є від'ємне сальдо торгового балансу, тобто в Польщі, як і у Словаччині присутнє надмірне споживання.

Стандартизоване рівняння регресії поточного рахунку Польщі має вигляд:

$$CA=6,75 \times TBPL+1,85 \times SBPL+4,57 \times IBPL+2,75 \times CTPL \quad (7)$$

Коефіцієнт еластичності між поточним рахунком і торговим балансом більший одиниці (1,08), отже, одновідсоткове зростання дефіциту торгового балансу призводить до зростання дефіциту поточного рахунку на 1,08%. Рівень імпорту впродовж всього періоду дослідження на багато перевищує рівень експорту, однак імпорт мав бути сплаченим, у зв'язку з чим Польща залучалась до позичкового закордонного капіталу, відсотки по якому зростали відповідно зі зростанням споживання. Отже, крім компенсування дефіциту торгового балансу ще було необхідно сплачувати відсотки за використання позики. Саме так можна пояснити той факт, що дефіцит поточного рахунку, викликаний дефіцитом торгового балансу, зростає у більшому ступені ніж сам дефіцит торгового балансу [5].

Також, згідно за моделлю, на дефіцит поточного рахунку Польщі в достатньої мірі впливає дефіцит балансу доходів, який формується за рахунок надмірного вивезення доходів від прямих інвестицій.

Стандартизоване рівняння регресії дебіту доходів Польщі має такий вигляд:

$$ID=3,78 \times DIIDPL+0,904 \times PIIDPL+0,996 \times OIIDPL \quad (8)$$

З 1991 року чисте вивезення доходів від прямих інвестицій з Польщі склало -57.9 млрд. дол. Чистий приплив прямих інвестицій в країну за той самий період склав 101,4 млрд. дол., отже 43,5 млрд. дол. залишились в економіці Польщі, що є найвищим показником у Вишеградській четвірці. Але слід врахувати, що Польща значно більше за населенням, ніж інші країни групи і якщо підрахувати показник рівня приросту ВВП за рахунок позитивного ефекту від прямого інвестування на душу населення, то побачимо, що цей показник в Польщі майже удвічі менше ніж у Чехії (1100 дол. і 2000 дол. відповідно).

Після проведення дослідження можна зробити висновки, що в цілому баланс між припливом-відпливом інвестицій в країні додатній але його частка достатньо низька і має тенденцію до зниження. Позитивного ефекту недостатньо для покриття значного дефіциту поточного рахунку. Також треба зазначити, що позитивний довгостроковий ефект від інвестування в країну за останні 5 років дуже знизився, а дефіцит поточного рахунку тільки виріс. Наслідками такого дисбалансу стало те, що Польща була вимушена звертатись до виключного фінансування та міжнародного кредитування, що також призводило до зростання зовнішнього боргу країни. Ситуація аналогічна до угорської: світова фінансово-економічна криза, обмеження доступу до міжнародних кредитів, нерівновага платіжного балансу і у підсумку знецінення злотаго.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, завдяки дослідженню були з'ясовані основні причини зростання дефіциту рахунків з поточних операцій країн Вишеградської четвірки, проаналізована структура припливу інвестицій та вивезення доходів від них, визначенні загальні тенденції стійкості платіжних балансів країн та їх стан в умовах світової кризи.

Незважаючи на те, що всі країни угруповання мають територіальну близькість, історичні зв'язки і подібність структури економік, причини дефіциту поточного рахунку цих країн різноманітні і кожна країна має свої унікальні особливості. Чехія та Словаччина схожі між собою тим, що мають достатньо стійкі платіжні баланси впродовж усього періоду дослідження і навіть під час світової кризи, однак причини дефіциту поточного рахунку в цих країнах різні. В Чехії дефіцит формує від'ємне сальдо доходів, а в Словаччині – дефіцит торгового балансу. Однак рівень зовнішнього боргу в обох країнах низький, тому що дисбаланси поточного рахунку впродовж всього періоду покривались за рахунок додатного сальдо між припливом-відпливом капіталу в країну (зокрема завдяки прямому інвестуванню). До того ж цей процес відбувається з позитивним ефектом для економіки країн та з постійним зростанням резервів Чехії і Словаччини. Щодо Польщі і Угорщини, то загальною проблемою в обох країнах на протязі всього періоду дослідження є часті дисбаланси платіжних балансів. В цілому платіжні баланси цих країн можна назвати нестійкими. Але якщо загальні проблеми однакові, то причини цих проблем дуже різні. У Польщі основна причина дисбалансу – це надмірне споживання та зростання дефіциту торгового балансу, що ріднить її в цьому плані зі Словаччиною. В Угорщині основна причина дисбалансу – дефіцит балансу доходів, що дозволяє провести паралель з Чехією. Однак, як показує дослідження, структура припливу-відпливу інвестицій в обох країнах кардинально протилежна і якщо в Чехії загальний довгостроковий ефект позитивний, то в Угорщині цей ефект коливався від нульової відмітки до негативної, яка була закріплена кризою.

Під час дослідження було визначено багато різноманітних чинників формування дефіциту поточного рахунку та було виявлено багато специфічних особливостей, притаманних кожній окремій країні. Отже не існує єдиного способу для вирішення проблеми і не існує єдиного механізму, який дозволить врегулювати дисбаланси в країнах групи. Неможливо знайти підхід, який задовольнить усі країни угруповання, не кажучи вже про всі країни ЦСЄ. З огляду на це необхідно розробити індивідуальний підхід до кожної окремої країни, який врахує всі особливості кожної країни і дозволить прийняти необхідні заходи для врегулювання даних проблем. В Угорщині та Польщі, згідно з моделями, навіть до кризи спостерігались негативні тенденції, і тому можна було передбачити, що у випадку світових зворушень економіки цих країн зазнають значної шкоди і збитки від кризи в них будуть набагато більшими, ніж у партнерів по групі. Тому світова фінансова криза має стати для всіх країн Вишеградської групи уроком, з якого слід зробити висновки та надалі виправити свої помилки, які були закладені ще на початковому етапі становлення четвірки, як країн з перехідною економікою і згодом з ринковою економікою.

Як відомо, будь-яка криза визначає слабкі сторони, руйнує все старе і неефективне, таким чином, існує дуже висока ймовірність, що сучасна світова фінансово-економічна криза стане для таких країн як Польща та Угорщина відправним пунктом у процесі перегляду основних економічних позицій.

Література

1. Національний банк Чехії. Звіт про платіжний баланс за 1993-2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cnb.cz/en/statistics/bop_stat/bop/index.html.
2. Центральне Розвідувальне Управління. Статистика по країнам світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>.
3. Національний банк Словаччини. Звіт про платіжний баланс за 1993-2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbs.sk>.
4. Національний банк Угорщини. Звіт про платіжний баланс за 1993-2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://english.mnb.hu/Engine.aspx?page=mnben_fizetesi_merleg&ContentID=0.
5. Національний банк Польщі. Звіт про платіжний баланс за 1993-2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbp.pl/Homen.html>.

ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА В РЕГІОНІ

У статті розглянуто питання залучення приватних інвестицій у вигляді венчурного капіталу в контексті стимулювання та впровадження технологій інтенсивного економічного зростання, в тому числі в сфері переробки твердих побутових відходів у регіоні. Надані рекомендації, щодо необхідності підвищення ролі екологізації виробництва як складової підвищення конкурентоздатності підприємств регіону.

In given article the opportunity of attraction of private investments in the venture capital form in the context of the promotion and implementation of intensive economic growth technologies, including in the processing of solid wastes in the region is considered. The recommendations regarding the need to enhance the role of ecological production as a component of improving competitiveness of enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді Кінець XX сторіччя визначив, що XXI століття стане століттям високих технологій. Роль і значення кожної країни в світовій економіці і політиці визначатиметься тим, наскільки вона цими технологіями володіє. І головною ідеєю нашої країни в XXI столітті повинне стати підвищення конкурентоспроможності економіки, для реалізації якої необхідно змінити її міжнародну спеціалізацію шляхом розвитку підприємств високотехнологічних галузей, що дозволить вітчизняним підприємствам протистояти циклічним спадам в економіці.

Актуальність даної теми визначена пріоритетами національних інтересів України, які викладені у Законі України «Про основи національної безпеки України» та Конституції України, які наголошують на тому, що національними інтересами економічного розвитку є: збереження та зміцнення науково-технологічного потенціалу, утвердження інноваційної моделі розвитку, створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки, забезпечення екологічно та техногенно безпечних умов життєдіяльності громадян і суспільства, збереження навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів, що підвищує роль інновації в усіх сферах народного господарства.

Досягнення високої ефективності виробництва, насичення ринку якісними та конкурентоспроможними товарами на сучасному етапі можливе лише на основі широкомасштабного і повсюдного використання досягнень НТП. Під впливом усіх форм людської діяльності природні блага з елементів зовнішнього оточення дедалі більше переходять до господарського середовища і є не лише ресурсним джерелом, але й прямим наслідком відтворувального процесу.

Тому лише переведення всіх галузей народногосподарського комплексу на принципово нові види техніки і технології здатне різко зменшити негативні антропогенні навантаження на навколишнє середовище, звести до мінімуму його забруднення і деградацію.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вирішенню питань щодо екологізації виробництва в регіоні в контексті вирішення питань раціонального природокористування, екологічної безпеки, а також залучення інвестицій в розвиток інноваційного потенціалу регіону було присвячено чимало праць видатних вітчизняних учених: Б.В. Буркинського, А.І. Бутенка, Т.П. Галушкіної, І.Г. Гречановської,

Б.М. Данилишина, В.І. Захарченка, В.Р. Кучеренка, А.Ф. Мельник, В.М. Степанова, С.К. Харічкова та інших.

Серед зарубіжних вчених, на нашу думку, слід виділити таких як Д.Е. Блум [1] та Т.С. Кіннаман [2], котрі присвятили свої наукові праці вирішенню глобальної проблеми щодо раціонального поводження з твердими побутовими відходами та започаткували концепцію ефективного інтенсивного шляху розвитку в цьому напрямку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання залучення приватних інвестицій у вигляді венчурного капіталу в контексті стимулювання та впровадження технологій інтенсивного економічного зростання, в тому числі в сферу переробки твердих побутових відходів (ТПВ) у регіоні досі не було вирішеним і постійно набуває актуальності.

Постановка завдання. Мета роботи: дослідити сучасний стан фінансування високоризикованих інноваційних проектів, визначити основні джерела залучення коштів, визначити поняття «венчурний капітал» на основі наукових праць з обраної теми, визначити переваги венчурного капіталу над традиційними способами фінансування та його особливості функціонування в Україні, а також дослідити вплив приватного капіталу на екологізацію виробництва, як одного з напрямків підвищення конкурентоспроможності регіонального виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання переходу до ринкової економіки вийшли на перше місце в соціально-політичному житті України. Незвичайність положення полягає насамперед у нерозумінні закономірностей і особливостей ринкової економіки і діяльності підприємств.

Проблеми, що протікають у країні, необхідність зміцнення економічної незалежності України неминуче приводять до принципово нової обстановки і формування нових економічних господарських систем для активізації ринкових процесів. Головною ланкою цих процесів є активна діяльність підприємств.

Збереженість в недавньому минулому замкнутого характеру народного господарства, деформована його структура, орієнтована переважно за принципом «виробництво заради виробництва», тотальне одержавлення економіки не сприяли розвитку традицій і навичок управління підприємством. Крім того, існуюча довгий час в Україні адміністративно-командна система управління культивувала концепцію управління підприємством як управління ресурсами, а в сучасних умовах набагато важливіше ефективність їх використання. Тому без науково обґрунтованих методів оптимізації виробничо-господарської діяльності, підприємства всіх пострадянських країн при переході до ринкової економіки стикаються із серйозними труднощами і не витримують конкуренцію з-за кордону.

В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів перспективи реалізації інноваційного розвитку значною мірою залежать від активної економічної політики держави, яка впливає на економічне зростання країни.

У Законі України «Про основи національної безпеки України» викладено основні засади державної політики, спрямованої на захист національних інтересів. Так, у ст. 6 цього закону визначено, що пріоритетами національних інтересів України є:

1. створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення;
2. збереження та зміцнення науково-технологічного потенціалу, утвердження інноваційної моделі розвитку;
3. забезпечення екологічно та техногенно безпечних умов життєдіяльності громадян і суспільства, збереження навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів [3].

Таким чином, для досягнення національних інтересів країни необхідно впроваджувати переважно інтенсивний тип економічного росту, який повинен бути

направлений на розвиток та впровадження наукомістких ресурсозберігаючих технологій, що впроваджуються завдяки інтенсивності зростання інноваційної активності.

Впровадження інновацій потребує фінансових ресурсів, тому далі проведемо характеристику їх можливих реальних джерел (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація основних реальних джерел фінансових ресурсів

Джерело фінансових ресурсів	Особливість даного виду фінансування
Державний та місцеві бюджети	Відсутність фінансових коштів викликана дефіцитом бюджету, а також принципом залишкового фінансування.
Банківське кредитування	Низький рівень привабливості для банківського сектора, викликане відсутністю заставного майна, а також високим рівнем ризику невдачі проекту в кінцевому результаті. Імовірність використання при завершальних стадіях кредитування як одне з додаткових джерел, коли рівень ризику задовольняє вимогам надання кредитних ресурсів.
Приватний капітал (у венчурній його формі)	Реальне джерело фінансових коштів, діяльність якого спрямована на фінансування заходів, головною метою яких є залучення інновацій у нові сегменти ринку. Проблемою використання даного джерела фінансових ресурсів є як відсутність механізму їх залучення, так і відсутність привабливих умов функціонування венчурного капіталу в Україні.

З огляду на високу вартість впровадження інновацій необхідно розглядати можливість участі всіх форм реальних джерел фінансових ресурсів задля забезпечення найбільшої ефективності від впровадження в новий сегмент ринку, що пов'язаний з екологізацією виробництва та новітніми підходами щодо переробки ТПВ. В свою чергу, вирішення проблеми переробки ТПВ пов'язано з глобальною і негативно впливає на стан навколишнього середовища, наслідком чого є погіршення фізичного стану здоров'я населення, яке приводить до необхідності додаткового фінансування заходів, спрямованих на зменшення шкідливої дії вже похованих ТПВ.

Фінансування діяльності, спрямованої на впровадження інноваційних технологій є високо ризикованою діяльністю. Основною причиною непевності щодо очікуваних результатів є нестабільна економіко-політична ситуація в країні. Тому, доцільно розглянути функціональну можливість сполучення традиційних джерел фінансових ресурсів з новими для України джерелами, головною метою яких є фінансування високо ризикованих інноваційних проектів.

Згідно з наведеною класифікацією в таблиці 1 можна зробити висновок, що основним джерелом фінансових ресурсів, який може забезпечити фінансування впровадження інновацій у виробничий процес, є венчурне фінансування. Інвестиції, які здійснюються венчурними фондами, є основним джерелом фінансування нових підприємств, особливо на ринку високих технологій.

Світовий досвід розвитку венчурного бізнесу показав, що фінансування тільки що виниклих високо ризикованих компаній є невід'ємною частиною економічного зростання держави і добробуту народу в цілому. На жаль, традиційні фінансові інститути, такі як банки, в більшості випадків ухиляються від надання фінансових коштів новим високо ризикованим компаніям, особливо в області новітніх технологій, в уникнення ризику не повернення кредиту. Тому, виникає необхідність пошуку альтернативних джерел фінансування.

Проблема вибору методів фінансування нових високо ризикованих підприємств є актуальною, але, на жаль, на даному етапі розвитку економіки України, не дивлячись на ухвалені закони «Про інноваційну діяльність» [4], «Про основи державної політики в області науки і науково-технічної діяльності» [5], «Про наукову і науково-технічну діяльність» [6], не знайдено оптимального національного джерела фінансування і методів підтримки нових високо ризикованих підприємств, не говорячи вже про те, що в нових законодавчих документах навіть не визначено, що можна називати «венчурним фондом».

Тільки у ст.4 Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові і корпоративні інвестиційні фонди)» надається посилання на те, яке підприємство можна називати венчурним: “Не диверсифікований ІСІ (інститут сумісного інвестування) закритого типу, який здійснює виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних осіб та фізичних осіб, є венчурним фондом. Фізична особа може бути учасником венчурного фонду виключно за умови придбання цінних паперів такого фонду на суму не менше ніж 1500 мінімальних заробітних плат” [7].

Так як вітчизняний законодавець не дає визначення венчурного капіталу, розглянемо різні точки зору науковців щодо визначення терміну «венчурний капітал». Так, відповідно до думки автора С.В. Валдайцева, під венчурним капіталом слід розуміти “...одну з форм реалізації інвестицій під певний інноваційний проект, ефективність якого попередньо оцінена як висока” [8, с.25].

М. Варшавець вважає, що “...венчурний капітал – це вкладені грошові кошти великих компаній, банків, страхових, пенсійних і інших фондів у сферу підвищеного ризику, новий бізнес, зв’язаний з процесом просування на ринок новітніх технологій” [9, с.25].

На нашу думку, венчурний капітал є активом, вкладеним в акціонерні компанії, що займаються впровадженням інновацій, де ризик повернення вкладених коштів перебуває на високому рівні, що є зовсім непривабливим для банківського типу кредитування.

Також слід відзначити, що при венчурному фінансуванні виключаються варіанти його вкладення в підприємства наступних форм власності: державні, командитні, індивідуальні, кооперативні [10, с.64].

Відмінною рисою венчурного типу фінансування є акумуляція фінансових коштів зовнішніх інвесторів венчурною компанією з подальшим вкладенням отриманих коштів в найпривабливіші проекти від імені цих інвесторів, тобто венчурні компанії є деякого роду посередниками даної форми приватного капіталу. Дана стратегія поведінки венчурних інвесторів характеризується насамперед тим, що повернення від інвестиційного потоку у вигляді приросту капітальної вартості інвестицій є найбільш прийнятним, ніж процес очікування майбутніх дивідендів.

Головною метою динамічних зрушень в компаніях, що відносяться до так званого венчурного капіталу є їх направленість на освоєння передових досягнень в сфері науки і техніки та бажання реалізувати новітні досягнення в розробці та запровадженню на ринках наукоємних продуктів.

Формування підприємницьких структур венчурного капіталу перебуває в Україні на початковій стадії, а їхня діяльність ще не набула помітного впливу на економічні процеси в державі. Тому на нашу думку вирішення питань щодо залучення венчурного капіталу має відбуватися в контексті вирішення проблем екологізації економіки, а саме ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

Проблема підвищення конкурентоспроможності в Україні має вирішуватись з урахуванням об’єктивних вимог забезпечення екологічної безпеки держави. Нинішній стан економіки і природного середовища України свідчить про необхідність наукового вивчення їх взаємодії та об’єктивного відображення еколого-економічних взаємозв’язків для прийняття раціональних господарських і політичних рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності як на мікро-, так і на макрорівнях.

Попри різні проблеми все ж таки реалізація принципів збалансованого розвитку в Україні розпочалася майже одночасно з проголошенням незалежності. З 1991 року

економічні й екологічні реформи в нашій країні спрямовані на досягнення спочатку компромісу між виробничим і природним потенціалом, а згодом - на перехід до гармонійного їх співіснування в інтересах людей, що визначено Конституцією України та вже згаданим Законом України «Про основи національної безпеки України» [11, с.4].

В основу формування нової політики було покладено базовий принцип, згідно з яким екологічна безпека держави стає важливим елементом і складовою національної й глобальної безпеки.

У сучасних умовах слід розуміти, що ресурс безповоротного споживання фактично вичерпано, а виробничий і науково-технічний потенціал суспільства за допомогою відповідних економічних та законодавчих інструментів має спрямовуватися на мінімізацію споживання первинних природних ресурсів, на забезпечення їхньої оборотності (рис. 1).

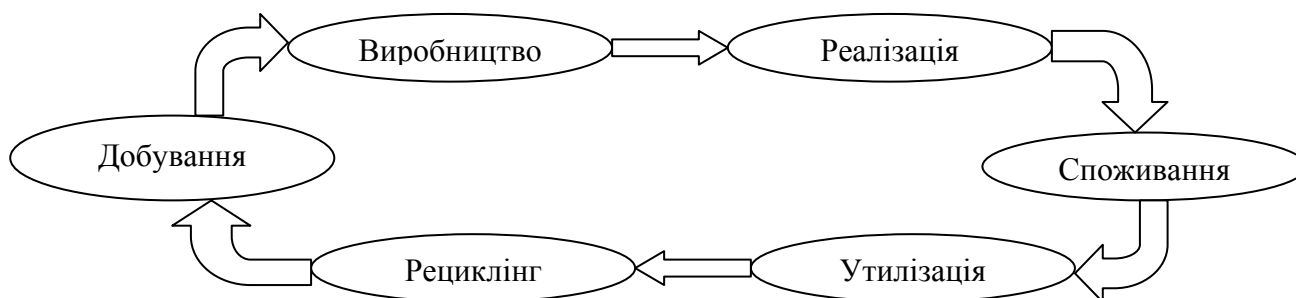


Рис.1. Життєвий цикл продукції за використання рециркуляційної технології [11, с.5-8]

Сучасна модель розвитку суспільства повинна мати інтегрований характер, що означає необхідність присутності природоохоронної складової, екологічних орієнтирів та пріоритетів у всіх сферах діяльності будь-яких відомств та установ, а також підприємств незалежно від форми власності, забезпечення відповідних активних міжсекторальних зв'язків.

Вихідною передумовою екологізації розвитку виробництва є вдосконалення технологій основних виробничих процесів і природоохоронних заходів для підвищення їх екологічної активності. Цілком очевидно, що впровадження таких технологій значною мірою залежить від дієвості механізму еколого-економічного стимулювання, який передбачає сукупність засобів впливу на фінансовий стан економічних суб'єктів з метою орієнтації їх діяльності в екологічно сприятливому напрямку. На жаль, більшість економічних інструментів стимулювання екологічної діяльності підприємств в Україні існують лише на рівні законодавчих положень, не будучи впровадженими у практику господарювання.

Прямим наслідком від впровадження інновацій венчурними підприємствами є прискорення науково-технічного процесу, а побічним наслідком, на нашу думку, виступає екологізація виробництва. Цей взаємозв'язок виникає при дослідженні нових високо ризикованих наукоємних проектів, таких як дослідження в галузі сучасних біотехнологій; ресурсо- та енергозберігаючі технології; нетрадиційні джерела енергії; нові екологічно безпечні хімічні продукти, що в остаточному підсумку сприяє покращенню екології та раціонального природокористування.

При налагодженні механізму залучення венчурного капіталу та створення привабливих умов щодо його функціонування в Україні можна буде вирішити питання щодо екологізації виробництва. На нашу думку, при вирішенні цього складного питання можна буде спостерігати наступне:

- Розвиток інноваційної діяльності в сфері поводження з твердими побутовими відходами, спрямований на залучення новітніх технологій у створення нових товарів, що буде супроводжуватися розвитком технологій, зворотних процесу створення нових товарів, тим самим, забезпечивши можливість їхньої наступної утилізації. Це допоможе зменшити

соціальну напруженість, що викликана головним чином за рахунок забруднення прісних вод пестицидами, нітратами, основним джерелом утворення яких є полігони твердих побутових відходів, що перебувають в аварійному стані. Таким чином, внаслідок переходу до повного циклу поводження з твердими побутовими відходами, в порівнянні з іншими підходами поводження з ТПВ (поховання, спалювання), є чисте навколишнє середовище на тлі забезпечення підприємств вторсировиною і створенням при цьому додаткових робочих місць. Повний цикл поводження з ТПВ означає раціоналізовану систему збору і вторинної переробки компонентів ТПВ в продукти, що мають споживчу вартість.

- Перспективними є заходи спрямовані на зменшення або повну ліквідацію шкідливих відходів, що забруднюють довкілля. Головний напрям – це перехід до використання замкнених технологій, для яких характерна відсутність обміну речовин із зовнішнім середовищем. Стосовно технологічної операції це можна розуміти як процес у якому відсутні викиди твердих, рідких і газоподібних речовин. Важливе значення тут відводиться розробці нових альтернативних технологій в енергетиці, нетрадиційних матеріалів, розробка технологій на основі природних (екологічних) процесів, саме тут важливе значення має використання останніх досягнень науки і техніки, які фінансуються за рахунок залучення приватного капіталу в створення інновацій.

- Впровадження екопідходів у виробництво, що ґрунтується на принципах інтенсифікації використання природних ресурсів при умові збереження середовища життя і збільшення темпів екологічного росту. Основною метою цього підходу є більш повне вилучення мінеральних ресурсів.

- Заохочення за допомогою пільг прискореної амортизації для екотехнологій та очисного обладнання, екологічних нововведень в промисловість.

Розв'язання цього актуального на даний час питання, щодо залучення приватного капіталу, як єдиного реального джерела в сферу, що є перспективною, можливе на основі застосування нового економічного механізму природокористування та забезпечення природоохоронної діяльності. Це передбачає реалізацію наступних заходів:

- створення відповідного регіонального кластеру, на території котрого стане можливим підвищити ефективність економічного стимулювання екологічної діяльності підприємств як мікроосередків суспільного виробництва, а саме створення зацікавленості в: дотриманні екологічних норм та зменшенні техногенного навантаження на природу; впровадженні екологічно безпечних способів виробництва, безвідходних та маловідходних технологій; розширенні сфери вторинного використання сировини тощо;

- вжиття державою заходів (як економічного, так і адміністративного характеру), спрямованих на активізацію заходів з ресурсо- та енергозбереження в традиційних галузях. У світі неодноразово було доведено, що внаслідок ліквідації надлишкових або застарілих потужностей зменшується розрив між сукупним попитом і пропозицією, знижується імовірність виникнення надмірної конкуренції, створюються умови для ефективнішого використання потужностей, виникають стимули до оновлення капіталу на сучасній технологічній основі, втілюються екологічні програми збереження природно-ресурсної бази національної економіки, а також мінімізується рівень енергетичної залежності країни, відповідно до концепції національної безпеки України.

Наявність стимулюючого фактору для інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств надає можливість залучення приватного капіталу, завдяки якому можна знизити негативний вплив на навколишнє середовище, забезпечити конкурентоспроможність підприємств регіонального кластеру, максимізацію прибутку, завоювання лідерства на ринку за показниками забезпечення якості товарів, а відтак – і підвищення конкурентоспроможності української національної економіки.

Висновки і перспективи подальших розробок. Основні висновки щодо обраної теми зводяться до наступного:

1. Інноваційний розвиток української економіки є єдиним шансом для України вийти на світові ринки з високотехнологічним продуктом, а не як сировинний придаток для

світових виробників. Тому основним пріоритетом має стати перехід до використання наукомістких технологій у виробничому циклі.

2. Одною з основних перешкод на шляху до інтенсивного економічного зростання стає повільний процес перетворень на рівні підприємств. Це, насамперед, пов'язано з такими чинниками, як: неготовність підприємств до освоєння інвестицій, у першу чергу через низьку якість управління; неготовність інвесторів вкладати капітали в не реформовані підприємства через високі ризики (значний ризик неповернення через погане управління, незахищеність прав власності), а також через неможливість оцінити очікуваний рівень ризику за рахунок непрозорості фінансового стану підприємства.

3. Реальним джерелом фінансування інтенсивного економічного зростання є приватний капітал (у венчурній його формі). Завдяки ефективному його використанню можна досягти як економічного, та і соціального ефекту, при чому економічний ефект отримується у вигляді прискорення НТП, збільшення потреби в кадрах з професійною підготовкою, збільшення долі ринку високоякісної екологічно пріоритетної продукції, а соціальний ефект буде включати: збільшення в країні фахівців інтелектуальної праці, налагодження зв'язків з розвиненими країнами на основі обміну досвідом, вирішення екологічних проблем (наприклад, проблема утилізації твердих побутових відходів), підвищення ролі раціонального природокористування (рециклінг, альтернативні джерела енергії тощо).

4. Зарубіжний досвід організації інноваційного процесу, підприємницьких структур венчурного капіталу набуває особливої актуальності і може розглядатися як реальний спосіб подолання кризи в національній економіці, а також є конче необхідним для розвитку інвестиційного ринку і структурної перебудови економіки України, підвищення конкурентоспроможності продукції.

Дослідження проведене в статті дозволяє сформувати ґрунтовну базу для подальших розробок в напрямку залучення та створення привабливих умов функціонування венчурного капіталу в Україні.

Література

1. David N. Beede. Economics of the Generation and Management of Municipal Solid Waste / David N. Beede, David E. Bloom. – 1995 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w5116>.
2. Kinnaman Thomas C. The Economics of Residential Solid Waste Management /Thomas C. Kinnaman, Don Fullerton. – 1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w7326>.
3. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність», № 1560-XII від 18.09.1991.
5. Закону України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності», № 284-XIV від 01.12.1998.
6. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність», № 1977-XII від 13.12.1991.
7. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», № 2299-III від 15.03.2001.
8. Валдайцев С. В. Управление инновационным бизнесом: учеб. пособ. [для вузов] / С. В. Валдайцев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 343 с.
9. Варшавец М. Особливості функціонування венчурного капіталу в Україні. / М. Варшавец // Рынок ценных бумаг Украины, 2004. – № 5–6. – С. 25–29.
10. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: [монографія] / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
11. Берзіна С. В. Екологічна сертифікація продукції: Екологічне маркування в запитаннях та відповідях: [метод. посіб.] / С. В. Берзіна. – К.: Джерела знань, 2007. – 56 с.

АНАЛІЗ КОНТРОЛЬНО-ПЕРЕВІРОЧНОЇ РОБОТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

В статті досліджуються основні проблеми з якими стикаються податківці в процесі проведення документальних перевірок, проводиться аналіз результатів контрольно-перевірочної роботи підрозділами Державної податкової служби України, надаються деякі рекомендації щодо вдосконалення перевірок.

In article the basic problems with which investigated tax specialists face in the course of carrying out of documentary checks are investigated, the analysis of results of verifying work of departments of the State tax service of Ukraine is carried out, some recommendations concerning improvement of checks are resulted.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Податковий контроль є самостійним напрямом державного фінансового контролю. Характерним для нього є певна стадія фінансової діяльності – стадія мобілізації коштів до публічних грошових фондів. Забезпечення режиму суворого додержання приписів норм податкового законодавства зобов'язаними суб'єктами податкових правовідносин є головною метою податкового контролю. Від ступеня ефективності контрольної діяльності органів, що здійснюють податковий контроль, безпосередньо залежить рівень доходів бюджетів та державних цільових фондів. Податковий контроль виступає гарантією задоволення публічних майнових інтересів та важливим чинником соціально-економічної стабільності держави, її фінансової безпеки.

Податковий контроль слід розглядати як функцію державного управління податковою системою. Діяльність контролюючих органів щодо забезпечення додержання податкового законодавства значною мірою визначає ефективність реалізації податкової політики держави та функціонування всієї податкової системи.

Існуючі нерівномірність і несправедливість розподілу податкового навантаження, викривлення норм законодавства, каральна спрямованість податкових органів, серед іншого, зумовлюють наявність багатьох негативних явищ в економічній сфері, подолання яких є неодмінною умовою нормального розвитку суспільства.

Питання податкової реформи, налагодження партнерських взаємин між владою та суб'єктами господарювання, створення простих і прозорих умов оподаткування сьогодні особливо актуальні в Україні.

Одним із основних завдань проведення податкової реформи в Україні є не тільки досягнення стабільності правових норм, поступове зниження податкового навантаження, запровадження оптимізованих моделі та системи податкових відносин, але й збільшення податкових надходжень до бюджетів та державних цільових фондів. Виконання цього завдання можливе лише за умови чіткого дотримання податкової дисципліни. Без створення ефективної системи податкового контролю як однієї із важливих гарантій і передумов забезпечення публічних інтересів держави, належна податкова дисципліна та збільшення рівня податкових надходжень є неможливими.

Тому особливо актуальним і своєчасним є дослідження теоретичних проблем правового регулювання податкового контролю на сучасному етапі здійснення податкової реформи, адже функціонування системи оподаткування передбачає необхідність створення такої системи державних органів, які забезпечили б контроль за повнотою та своєчасністю виконання платниками податків податкових обов'язків.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню теоретичних та

практичних проблем визначення сутності, змісту державного контролю взагалі та податкового, зокрема, а також механізму його реалізації в науковій літературі присвячено чимало робіт. Серед авторів, які присвятили свої праці таким питанням, можна назвати І.Л. Бачило, Д.Н. Бахраха, Л.К. Воронову, В.М. Гарашука, О.М. Горбунову, О.Ю. Грачеву, М.В. Карасьову, Ю.В. Квашу, І.Є. Криницького, І.І. Кучерова, О.Ю. Судакова, І.О. Орешкіна, М.П. Кучерявенка, Л.М. Касьяненко, Г.В. Петрову, О.В. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Надзвичайно обтяжливими для бізнесу та витратними для економіки України в цілому є податкові перевірки. Малий і середній бізнес в Україні перебуває під однією з найжорсткіших, навіть порівняно з іншими країнами СНД, систем податкового контролю [1, с.114-126]. Контролюючі органи щорічно перевіряють 95 % усіх підприємств. При цьому тривалість однієї перевірки в середньому становить 15 робочих днів (три тижні), і перевірок буває декілька на рік.

Така практика є обтяжливою як для бізнесу (часові витрати безпосередньо негативно впливають на діяльність підприємства), так і для держави (колосальні витрати часу і трудових ресурсів податкових органів).

У світовій практиці давно визнано, що між зростанням кількості перевірок і обсягом податкових надходжень у бюджеті країни немає тісного кореляційного зв'язку. У розвинених країнах перевіркам підлягають лише найбільш ризиковані групи платників, відбір яких здійснюється на основі оцінки ступеня ризику несплати ними податків. Порівняння показника «індекс податкових надходжень у розрахунку на одного податківця» (дорівнює сумі податкових надходжень на одного співробітника податкових органів, зважений на показник обсягу ВВП на душу населення) із показником «частка перевірених податковими органами підприємств» в окремих країнах свідчить, що при мінімальній частці перевірених суб'єктів господарювання можна досягти значних обсягів податкових надходжень.

Постанова завдання. Дослідити основні проблеми з якими стикаються податківці в процесі проведення документальних перевірок, проаналізувати результати контрольно-перевірочної роботи підрозділами Державної податкової служби України в період 2004-2009 років.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні органи державної податкової служби України змінюють підходи до організації і проведення документальних перевірок – підвищують вимоги до попереднього відбору суб'єктів підприємницької діяльності для перевірок, впроваджують у життя нові критерії відбору платників для включення до плану-графіка проведення документальних перевірок. Якщо раніше усі підприємства підлягали перевірці один раз на 2 роки, то тепер – лише ті платники, які мають високий ступінь ризику ухилення від оподаткування.

Пріоритетними у податковому контролі у 2009 році становили перевірки ризикових груп суб'єктів господарської діяльності, підприємств оптово-роздрібної торгівлі, будівельної галузі та грального бізнесу.

Йдеться про формування ідеології партнерства, недопущення невмотивованого податкового тиску та обмеження втручання державних органів у господарську діяльність платника.

Так, внесено зміни до процедури планування перевірок та розроблено Автоматизовану систему по відбору платників до перевірки з використанням ризикоорієнтованої системи.

План-графік на 2009 рік сформовано виключно з ризикових суб'єктів господарювання.

Основними критеріями ризику, за яким відбиралися суб'єкти господарювання до плану-графіку перевірок, є:

- рівень зростання податків неадекватний рівню зростання валових доходів;
- наявність розбіжностей між сумами податкових зобов'язань та податкового кредиту

згідно з Додатком №5 до декларації з ПДВ понад 100 тис. грн.;

- адреса масової реєстрації;
- наявність залишку від'ємного значення попереднього податкового періоду (26 рядок декларації з ПДВ);
- участь у схемах „мінімізації” податків з використанням «податкових ям» тощо.

В цілому за 9 місяців 2009 року підрозділами податкового контролю юридичних осіб органів державної податкової служби проведено 16033 планові та позапланові перевірки.

Оптимізація контрольно-перевірочної роботи сприяла зменшенню кількості планових перевірок суб'єктів господарювання (із 234162 виїзних перевірок у 2004 році до 92118 у першому півріччі 2009 року; із 13410 запланованих на перше півріччя 2008 року до 13080 – на перше півріччя 2009 року) (рис. 1).



Рис.1. Кількість виїзних перевірок проведених за період 2004-2009рр.

За січень-червень 2009 року за результатами контрольно-перевірочної роботи підрозділів податкового контролю юридичних осіб досягнуто наступних результатів:

- зменшено безпідставно задекларовані платниками податків збитки на суму майже 2 млрд. грн., що на 600 млн. грн. або в 1,5 рази більше, ніж за I півріччя минулого року (1,3 млрд. грн.). Це дозволило упередити несплату податку на прибуток в наступних податкових періодах на суму майже 0,5 млрд. гривень;
- упереджено незаконне відшкодування з бюджету податку на додану вартість у сумі 3,4 млрд. грн., що на 235 млн. грн. більше, ніж за відповідний період минулого року (3,2 млрд. грн.);
- донараховано узгоджених податкових зобов'язань на суму майже 2 млрд. грн.;
- із донарахованих сум забезпечено надходження до бюджету надійшло 1,4 млрд. грн., або на 0,6 млрд. грн. (на 68,2 відс.) більше, ніж за відповідний період 2008 року (0,8 млрд. грн.) (рис.3.).

Загалом в органах державної податкової служби проходять кардинальні зміни в концепції роботи підрозділів, які безпосередньо контактують з платниками податків у ході перевірок.

У I півріччі 2009 року пріоритетними напрямками контролю податкових органів були перевірки підприємств будівельної, залізничної, лісової та деревообробної, зв'язку, нафтопереробної та пов'язаних галузей.

Так, органами ДПС перевірено понад 4 тис. суб'єктів господарювання зазначених галузей економіки із сукупним валовим доходом за 2008 рік понад 325 млрд. грн., у яких встановлено порушення.

Однією з найпоширеніших типових схем ухилення від оподаткування у будівельній сфері є залучення підприємств з ознаками «сумнівності», транзитних підприємств для збільшення цін придбання на товари (роботи, послуги), перерахування коштів на «фіктивні» підприємства з подальшим банкрутством останніх і віднесенням заборгованості до складу валових витрат.

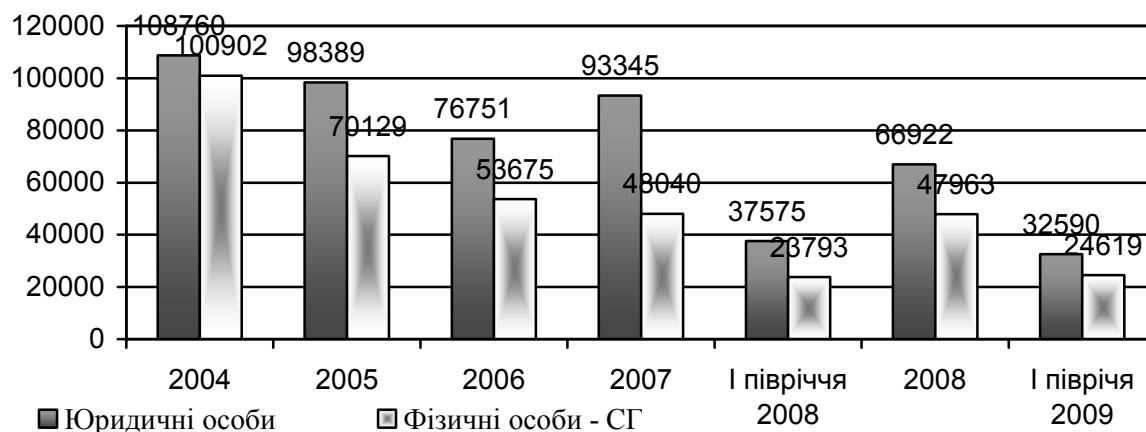


Рис. 2. Кількість перевірених платників за типом перевірки: виїзні

Зазначена схема ухилення призводить до здороження вартості готової продукції та наданих послуг. Використовуються також і такі схеми ухилення від оподаткування, як необґрунтоване збільшення валових витрат за рахунок відображення сум витрат, не пов'язаних з господарською діяльністю; неповне відображення отриманих доходів у складі валових; неправомірне завищення сум податкового кредиту з ПДВ.

Викриття даних схем дозволило донарахувати до бюджету близько 1 млрд. гривень.

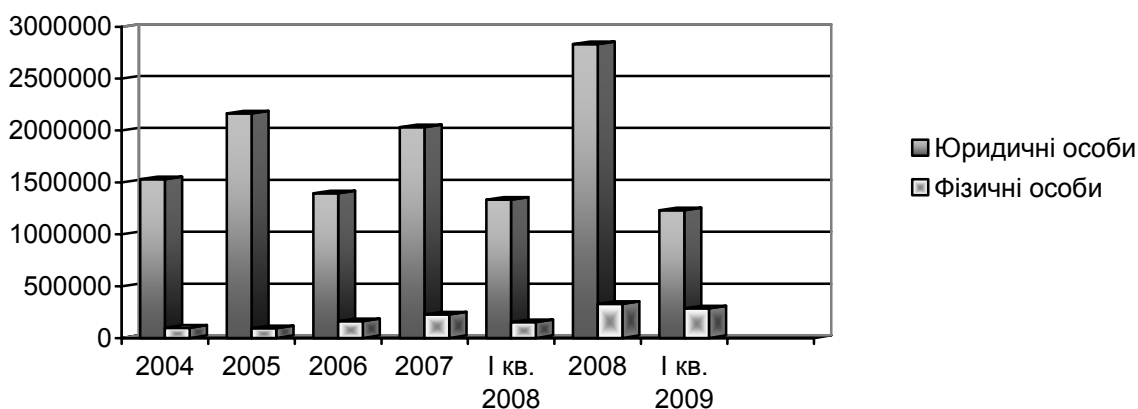


Рис.3. Донарахування (суми, тис. грн.) за виїзними перевірками

Таким чином, надзвичайної актуальності набувають питання діяльності органів державної влади щодо реалізації контрольно-наглядової функції у сфері оподаткування, оскільки більш ніж 80 % доходів держави формується за рахунок податків та інших обов'язкових платежів, а конституційного обов'язку сплачувати податки і збори дотримуються не всі платники.

Правопорушення у сфері оподаткування характеризуються високим рівнем кримінального професіоналізму, постійним удосконаленням правопорушниками механізму вчинення таких діянь, участю в злочинних групах представників влади, у тому числі працівників правоохоронних органів.

Вчиненню та приховуванню злочинів у сфері оподаткування сприяють міжрегіональні та міжнародні зв'язки злочинців, розподіл сфер злочинного впливу, злиття представників загально кримінальної та економічної злочинності.

Звідси виникає необхідність проведення податкової реформи та створення єдиного систематизованого законодавчого акта прямої дії, який охоплюватиме всі без винятку питання податкового права щодо вдосконалення організаційно-правових засад реалізації

контролю у сфері оподаткування в Україні [2, с.21-27].

Вивчення досвіду контрольно-наглядової діяльності та боротьби зі злочинами у сфері оподаткування на Україні та в розвинутих країн показало, що система оподаткування є основним інструментом регулювання економіки.

З практичного досвіду, накопиченого цими країнами, випливає, що необхідними ознаками будь-якої високорозвиненої системи контролю за дотриманням податкового законодавства є такі:

- створення структури податкового відомства із спрямованістю на певні категорії платників податків, а також чітка і ясна відповідальність по вертикалі всередині відомства;
- проведення ефективної роботи з населенням, пов'язаної з ознайомленням з податковим законодавством, а також надання допомоги із заповнення декларацій та інших питань стосовно оподаткування;
- наявність ефективної системи добору платників податків для проведення контрольних перевірок, що дає можливість вибрати найбільш оптимальний напрям використання обмежених кадрових і матеріальних ресурсів податкових органів, домогтися максимальної результативності податкових перевірок при мінімальних витратах зусиль і засобів, що витрачаються на їх проведення;
- застосування ефективних форм, прийомів і методів податкових перевірок, заснованих як на розробленій податковим відомством єдиній комплексній стандартній процедурі організації контрольних перевірок, так і на міцній законодавчій базі, що надає податковим органам широкі повноваження у сфері податкового контролю для впливу на несумлінних платників податків;
- використання системи оцінки роботи податкових інспекторів, що дозволяє об'єктивно врахувати результати діяльності кожного з них, ефективно розподіляти навантаження при плануванні їх роботи [3, с.31-43].

Висновки і перспективи подальших розробок. Враховуючи досвід зарубіжних країн відповідно можна внести пропозиції, щодо удосконалення проведення податкового контролю та своєчасного виявлення правопорушень у податковій сфері:

1. Провести удосконалення податкового законодавства та методології адміністрування податків, зокрема, процесів реєстрації платників податків в органах державної податкової служби, з чітким визначенням прав та обов'язків як платників податків, так і органів державної податкової служби України.

Так, потребують законодавчого врегулювання такі питання, як чітке визначення положень стосовно реєстрації місцезнаходження платників податків, реєстрації або відмови в реєстрації платником податку на додану вартість, анулювання реєстрації платників податків та багато інших [4, с.225-233].

2. Удосконалити функції виявлення потенційних платників податків, оскільки значні втрати надходжень до бюджету допускаються через відсутність системи заходів з активного пошуку осіб, які внаслідок ведення господарської діяльності одержують доходи та мають бути обліковані в органах державної податкової служби.

Проблема виявлення неплатників та робота з ними є одним із напрямів роботи податкової служби України. На сьогоднішній день існують законодавчо закріплені повноваження органів державної податкової служби щодо ведення обліку платників податків.

Ці процедури відпрацьовані і успішно виконуються стосовно фізичних осіб, які свідомо та самостійно звертаються до державних податкових інспекцій. У той же час в українському суспільстві набуває поширення практика, коли громадяни здійснюють діяльність з метою отримання доходів і при цьому не стають на облік в органах державної податкової служби та не сплачують податки (прикладами такої діяльності є виконання будівельно-ремонтних робіт; надання побутових, медичних, освітніх, транспортних послуг населенню; здійснення сезонної (нерегулярної) діяльності; здача в оренду нерухомості тощо.

Така діяльність може провадитись як окремою особою, так і групою осіб, які об'єднані, без здійснення державної реєстрації та обліку в органах державної податкової служби).

3. Потребує законодавчого врегулювання питання визначення вимог, за яких податковий орган має право відмовити особі в реєстрації платником податків, якщо за інформацією електронної бази даних про платників податків встановлюються відповідні обставини.

Впровадження запропонованих змін на початковому етапі реєстрації платників податків сприятиме запобіганню реєстрації «фіктивних» фірм, шахрайству, спонукатиме платників податків дотримуватись вимог податкового законодавства, що, в свою чергу, дозволить значно зменшити кількість виїзних документальних перевірок платників податків, вдосконалити систему контролю за нарахуваннями та надходженнями платежів до бюджету [5, с.229-223].

4. Потрібно удосконалити ризикоорієнтовану систему адміністрування податків.

Ризикоорієнтована система допомагає запровадити системний підхід до адміністрування податків і базується на тому, що податкові органи за рахунок поінформованості на більш ранній стадії про можливі випадки порушення податкового законодавства відповідно реагують на них належними діями, у тому числі, передбачають та упереджують можливі порушення податкового законодавства.

Таким чином, запровадження ризикоорієнтованої системи дозволить зосередити увагу податкових органів на злісних неплательщиках податків та визначенні основних критеріїв (індикаторів) для відбору платників податків до Плану-графіка проведення перевірок шляхом управління ризиками.

Робота з податковими ризиками передбачає також створення єдиної бази податкових порушень як узагальнення результатів контролю, систематизацію недоліків податкового законодавства і порушень податкових нормативно-правових актів суб'єктами господарювання у процесі господарської діяльності, схем ухилень від оподаткування, загальних критеріїв, що можуть вказувати на наявність таких порушень, які на цей час відомі податківцям.

За рахунок постійної контрольної роботи, в умовах виникнення нових видів, форм та методів господарської діяльності база даних податкових порушень буде постійно змінюватись, доповнюватись новими порушеннями. При цьому деякі порушення можуть втрачати свою актуальність або видозмінюватись.

Література

1. Яренко Г. Структура та організація роботи податкових органів у зарубіжних країнах / Г. Яренко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С. 114–126.
2. Безкрєвна А. В. Перспективи розвитку податкової системи: зарубіжний досвід / А. В. Безкрєвна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 1(80). – С. 21–27.
3. Крисоватий А. І. Вплив поглиблення інтеграції на податкову політику країн-учасниць ЄС / А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 31–43.
4. Папп В. В. Концептуальні підходи до формування та розвитку системи України / В. В. Папп // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 225–233.
5. Хорошаєв Є. Гармонізація податкових систем в ЄС / Є. Хорошаєв. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 209–223.

LEGAL BASES FOR FUNCTIONING OF THE STRUCTURAL FUNDS – EUROPEAN AND POLISH LEGAL ACTS

У статті розглянуто головні правові документи на загальному європейському та національному рівнях, що забезпечують створення в Польщі більш прозорої та єдиної системи управління коштами Європейського Союзу. Надано рекомендації щодо ефективного використання коштів із структурних фондів.

The article reviews the main legal instruments, which providing a more transparent and a unified system of Poland management for the general European and national levels for a specific programming perspective of the EU. The recommendations concerning the efficient use of funds originating from the structural funds are given.

Statement of a problem in a general view. Integration of Poland with the European Union offered the possibility of supporting numerous projects with the funds originating from the structural funds. During the initial years of membership (2004-2006) the flow of funds into our country was also a forecast of the extent of aid that we would receive during the following years. It is estimated that during the current programming period (2007-2013) Poland will be, next to Greece, the largest beneficiary of the EU subsidies. The budget agreement provides for Poland 89.6 billion euro during seven years, which, after payment of our contribution to the EU budget means the net amount of ca. 60 billion euro. The most of that amount, as much as 59.7 billion euro, Poland may receive within the frameworks of the structural funds and the Cohesion Fund for development of the poorest regions, combat against unemployment and infrastructure development. In addition to that, over 24 billion euro from the UE budget will go to Polish agriculture (including direct subsidies and rural development); the rest will come for different EU programmes, including educational ones (such as Erasmus) and scientific ones as well as for the purposes related to the policy of justice and interior (such as protection of the borders and combat with terrorism).

The overall EU budget is financed from the contributions of the Member States paid according to the uniform principles. The contribution of each of the country is made from four sources: agricultural customs duties and sugar fees, customs duties on other goods imported into the EU, part of the VAT revenues and direct payments by Member States set proportionally to the GDP of each country (Tkaczyński et al. 2008). The total amount of contribution by each Member State depends on its size and wealth. Only in 2008, Poland received net 4.441 billion euro, which represented 1.27% of Polish GDP in 2008. On the other hand Germany is the country making the largest payments to the EU budget. In 2008, Germany contributed 8.8 billion euro net. Other countries that pay more to the EU budget than they receive from it are Austria, The United Kingdom, Italy, France, The Netherlands and Sweden.

The analysis of researches and publications of last years. There is theoretical and empirical literature on European and Polish legal acts addresses Legal bases for functioning of the structural funds. Such researchers as R. Pozdzik, E. Malinowsk-Misiąg, W. Misiąg, J. Tkaczynski investigated various aspects of this problem.

Unsolved parts of the general problem. During the years 2007-2013, sustainable growth is the priority of the European Union, which is reflected in the budget. The expenditures are focused on achievement of two goals: competitiveness for growth and employment and cohesion for growth and employment. During the current programming period, the cohesion policy aims at compensating for imperfections of the market that form obstacles to innovation and enterprise. The foundation of the cohesion policy is set in the Community Strategic Guidelines for economic, social

and territorial cohesion prepared by the European Commission in close collaboration with the Member States. The legal acts governing in detail the operations of individual funds, implementation of the development policy and principles of using the European Union aid are also important.

The idea of the article. The idea of the article consists in studying the analysis of the basic legal acts governing the operations of the structural funds and the Cohesion Fund, examining the implementation of the European legislation into the national legal order the Act on Public Finance (Dz.U. of 2005 No. 249, item 2104 as amended, Dz.U. of 2009 No. 157, item 1240) and disposal the Act on the principles of development policy implementation.

Statement of the basic material. General regulations concerning two structural funds, i.e. the European Regional Development Fund (ERDF) and European Social Fund (ESF) as well as the Cohesion Fund (CF) that is not a structural fund, are set in the Council Regulation No. 1083/2006 of the 11th of July 2006, which is a general regulation complemented by the detailed Regulations No. 1080/2006 (for the ERDF) 1081/2006 (for the ESF) and 1084/2006 (for the CF). It contains the regulations specifying the frameworks and principles for implementation of the European Union cohesion policy during the years 2007-2013 and functioning of the EU funds during the current programming period. It should be noticed that according to the analysed document the Cohesion Fund was included in the main stream of programming and is subject to similar principles as the structural funds although formally it is not one of them. The aim of that was to simplify the entire system of financing and to achieve better legibility and legal transparency. The Cohesion Fund, as a consequence, has become a complementary instrument to the structural funds but as opposed to them it applies to the national level not regional level aid [1, p.15-49].

Regulation No. 1083/2006 specifies the objectives that are to be implemented within the frameworks of the structural funds and Cohesion Fund, financial resources and allocation criteria as well as eligibility criteria. According to Art. 158 of the Treaty of the European Communities, the cohesion policy during the years 2007-2013 is focused on achievement of three new objectives that are to correspond with the assumptions of the renewed Lisbon Strategy. Those three objectives are: Convergence, Regional competitiveness and employment and European territorial collaboration.

Objective one – Convergence, is focused on supporting growth and creating new jobs in the poorest countries and regions. That objective is focused on the areas representing low level of socio-economic development. The per capita GDP is the determining measure of socio-economic level. It was assumed that the objective “Convergence” will cover the EU areas where the per capita GDP does not exceed 75% of the average EU per capita GDP. That average was computed on the base of the data for the years 2000-2002 and covers only 25 Member States (excluding Bulgaria and Rumania). Implementation of that objective is financed from the funds of two structural funds: the European Regional Development Fund and the European Social Fund as well as the Cohesion Fund.

Objective two – Regional competitiveness and employment, is focused on supporting structural transformations in the regions not qualifying for obtaining support within the frameworks of the Convergence objective as the 75% of EU average per capita GDP was exceeded and support of changes in the labour market. Its basic task is to allow implementation of the Lisbon Strategy and support of competitiveness and attractiveness of those regions of the EU that are not eligible for support from the Convergence objective. The Competitiveness objective, similar to the Convergence objective, is to be achieved through increased investments in human capital, innovation and promotion of knowledge-based society, enterprise, environment protection and quality improvement, improvement of adaptation potential of labour and business entities, development of labour markets supportive to social integration (Poździk 2008). Funds necessary for implementation of the Competitiveness objective originate from the ERDF and the ESF. Poland, as a consequence of the low level of the GDP and per capita GDP not exceeding 90% of the per capita GDP for the UE-25 (excluding Bulgaria and Rumania) is qualified to the group of the countries benefiting from the Convergence objective, and as a consequence, it is not eligible to be a beneficiary of funds from objective 2, i.e. Regional Competitiveness.

The last objective for the years 2007-2013 is the European Territorial Community. It is to

support territorial competitiveness and promote harmonised and sustainable development throughout the entire territory of the European Union.

The operation of the Cohesion Fund is governed by the Council Regulation No. 1084/2006/EC. One of the most important issues contained in that document is the fact that now not all the projects co-financed from the Cohesion Funds must be approved by the European Commission. Approval is required only for large projects (25 million euro in the environment sector and 50 million euro in the other sectors). National authorities now take the decisions approving smaller projects. Also the threshold of the minimum project value previously set at the level of 10 million euro for projects implemented within the frameworks of the Cohesion Fund has been removed.

The Regulation 1080/2006 governs the principles of using the funds from the European Regional Development Fund during the programming period of 2007-2013. During the years 2007-2013, ERDF remained the basic financial instrument of the cohesion policy focused on closing the development gaps between the regions of the Community. The main objective of the ERDF is the implementation of the provisions of the renewed Lisbon Strategy, i.e. increasing the economic growth and creating new and sustainable jobs. Those assumptions are to be achieved thanks to performance of the priorities defined for the ERDF, i.e. research and development, innovation, environment protection, infrastructure development or support to enterprises.

On the 5th of July 2006, the European Parliament approved the Regulation No. 1081/2006 that replaced the Regulation No. 1784/1999. According to it the European Social Fund remained, for the consecutive years, the major instrument for implementation of the European Employment Policy. According to the new Regulation, during the programming period of 2007-2013, the scope of influence of the ESF was extended over new areas including, among others, new principles of planning the activities co-financed from that fund, spending of funds and implementation of funds.

Aiming at coordination of management of the funds from the structural funds, the European Commission, together with the Governments of Member States, prepares documents specifying the principles and directions of funds use during a given financial perspective. The document for the years 2007-2013 was called the National Strategic Reference Frameworks 2007-2013 (later renamed The National Cohesion Strategy 2007-2013). The strategy identified for the country is to be implemented through 22 operational programmes: 16 regional (matching the administrative division of Poland into voivodships) and 6 central ones, i.e. Eastern Poland Development Operational Programme, Infrastructure and Environment, Innovative Economy, Human Capital, Technical Aid, Programmes of the European Territorial Cooperation.

As the period of the current financial perspective is the first in which Poland participates fully as a Member State of the European Union, the need appeared for the detailed and transparent regulation of the system of accounting between Poland and the European Union budget. For that reason, still in December 2006, the novella of the Act on public finance (Dz.U. of 2006 No. 249, item 1832) was enacted, as a result of which the text of Chapter V of that Act was amended giving it the title: "Funds originating from the European Union budget and other not-reimbursable funds originating from foreign sources" By that the legislator fulfilled the requests demanding establishment of a more transparent and uniform system for EU funds management. According to those provisions, the funds originating from the EU budget are accumulated on earmarked banking accounts in EURO maintained by the National Bank of Poland or Bank Gospodarstwa Krajowego, and after transfer of those funds in Polish Zlotys to the State budget account they represent revenues of that budget. Those funds should be allocated to the objectives specified in the international agreement, separate regulations or declaration. The transfer of funds included in an operational programme to a beneficiary may take place in the form of an advance or reimbursement of already incurred outlays. The new regulation set separately the principles, which territorial governments acting as the Operational Programmes Managing Authorities, shall implement, different from those applicable in performance of certain management functions commissioned to them. In the second case, the funds are transferred as revenues of those voivodships originating from the State budget and the disbursement of such funds will have the form of development subsidies from the territorial

government of the voivodship [2, p.201-226]. The detailed principles concerning expenditures for implementation of operational programmes are defined in the regulation by the minister competent for the issues of regional development on the base of statutory delegation according to art. 208 section 2 of the Act on public finance.

The Act on public finance also governs the principles of procedure in case of inappropriate use of the structural funds. They shall be reimbursed by the beneficiary to the State budget together with the interest determined as for tax arrears accrued as of the date of the transfer of funds to the account indicated by the authority or unit transferring the funds within 14 days of service of the decision specifying the amount and deadline for reimbursement. The premises for issuance of such a decision are: use of the funds contrary to their intended use, use of the funds in violation of the procedures, disbursement of undue funds or excessive funds. In case of using the funds contrary to the intended use that causes non-performance of the full material scope of the project specified in the contract between the funds manager and the beneficiary the possibility of obtaining such funds is excluded. Cases of claims for reimbursement of subsidies by institutions responsible for their disposal are not infrequent today. Implementation of the Act as well as knowledge of those issues will, on one hand, allow obtaining knowledge on those problems and prevent irregularities and errors in the entire process of obtaining, disposing, managing and accounting for the EU subsidies on the other.

The Act on the principles of development policy implementation is the third Act in Poland devoted to the issues of the development policy [3]. The first was the Act on principles of support for the regional development of 2000 r. (Dz.U. No. 48 item 550 of the 14th of June 2000) followed by the Act on the National Development Plan of 2004 (Dz.U. No. 116 item 1206 of the 24th of May 2004).

As of the 18th of August 2007, the amended Act on the principles of development policy implementation came into force. The amendments introduced aim mainly at implementation of the recommendations presented by the European Commission concerning its consistency with the Community legislation. The amended Act additionally satisfies the expectations and requests of beneficiaries. That Act, next to the Community Regulations, provides the legal base for implementation of the Structural Funds and the Cohesion Fund during the financial perspective for the years 2007-2013 [4; 5, p.15-38].

Conclusions and prospects of further investigations. Implementation of the items specified in the European Union budget corresponds with both the economic and political objectives set for a specific programming perspective of the EU. Efficient management of the funds originating from the structural funds and the Cohesion Fund is not possible without appropriately designed legal system that consists of, among others, the legal documents at the general European level and the national level. Poland, as of 2004, full rights Member State of the European Union has adjusted the effective legal Acts to the needs of spending the structural funds. For that reason, among others, the novella was made to the Act on public finance, thanks to which Poland succeeded in creating a more transparent and uniform system for European Union funds management.

Literature

1. Poździk R. Fundusze Unijne – zasady finansowania projektów za środków unijnych w Polsce w latach 2007-2013 / R. Poździk. – Oficyna Wydawnicza. – Lublin: VERBA, 2008. – 186 s.
2. Malinowsk-Misiąg E. Finanse Publiczne w Polsce / E. Malinowsk-Misiąg, W. Misiąg. – Warszawa: Wydawnictwo LexisNexis, 2007. – 315 s.
3. Draft of the Act on the principles of development policy implementation of the 28th of May 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mrr.gov.pl.
4. Novella of the Act on the principles of development policy implementation – the 29th of May 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.funduszeustrukturalne.gov.pl.
5. Tkaczyński J. Fundusze w Unii Europejskiej 2007-2013 / J. Tkaczyński, R. Świstak, M. Willa. – Kraków: Cele. – Działania – Środki, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, 2008. – 232 s.

ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СВІТУ

У статті розглянуто економічне співробітництво України з країнами світу. Особливу увагу приділено аналізу динаміки та структури зовнішньої торгівлі країни. Зроблено висновки щодо торгівлі партнерів та зростання іноземних інвестицій в Україну з різних країн – СНД, Європи, Азії та інших, що підтверджує можливості виконання національної стратегії розвитку «Україна – 2015».

The economic cooperation of Ukraine with the countries of the world is examined in the article. The special consideration is given to the analysis of dynamics and pattern of foreign commerce country. Some conclusions in relation to trade partners and growth of foreign investments in Ukraine from different countries – the CSI, Europe, Asia and others – are done. They confirm possibilities of implementation of national strategy development 'Ukraine - 2015'.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах розвитку ринкових відносин економічне співробітництво між Україною з ЄС та іншими країнами світу є актуальним для ефективного функціонування відкритої ринкової економіки як в теоретичному, так і в практичному плані.

Аналіз досліджень і публікації останніх років. Проблема досліджувалася в працях авторів Н.Г. Біла, Ю.Г. Козак, Н.С. Логінова, В.В. Ковалевський, Н. Мусик, О.А. Макєєва, але увага в них приділялася зовнішньоекономічній діяльності на макроекономічному рівні з країнами ЄС, а співробітництву з країнами Азії, Африки, Америки та інших приділяється менше уваги.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для виходу на нові позиції у світовій економіці треба забезпечити національні інтереси через міжнародну інтеграцію, що є невирішеною частиною проблеми.

Постановка завдання. На підставі результатів огляду літературних джерел та узагальнюючих статистичних даних визначено такі цілі дослідження: уточнити сутність показника інтернаціоналізації економіки країни; проаналізувати динаміку та структуру експорту та імпорту товарів України по групах країн та групах товарів за 2005-2007 роки; виявити динаміку та структуру іноземних інвестицій в Україну по країнах світу за аналізований період часу; виявити основні фактори, які впливають на інтернаціоналізацію економіки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішньоекономічна діяльність є потужним джерелом конкурентоспроможності країни. Кількісні та якісні показники інтернаціоналізації економіки підтверджують стан та ключові тенденції зовнішньоекономічної діяльності України. З 2005 по 2007 роки зовнішня торгівля України характеризується прискореними темпами імпорту товарів над експортом, що наочно показано у таблиці 1. Результати аналізу таблиці 1 показують, що темпи зростання імпорту товарів в Україну значно перевищують зростання експорту. У 2007 році обсяг імпорту товарів у 1,5 рази перевищував обсяг експорту, що є негативним фактором розвитку України, бо це впливає на зниження курсу національної валюти, подорожання імпортованих товарів.

Складніша ситуація з експортом. Девальвація гривні при великих темпах інфляції сприяли нарощуванню експортних поставок через покращення цінової конкурентоздатності тільки по окремих товарах (чи товарних групах), таких як деревина, папір, картон, зернові, алюміній, тютюн та інші. Це показує певну вичерпаність національного експорту, потенціалу в його традиційній структурі, орієнтованій на поставки металургійної та іншої продукції.

Таблиця 1

Динаміка експорту, імпорту та сальдо товарів зовнішньої торгівлі України у 2007 р.
порівняно з 2005 і 2006 роками [1, с.258-262]

(млрд. дол. США)

Показники	2005	2006	2007	2007р. у % до	
Експорт	34,2	38,4	40,3	117,8	104,4
Імпорт	36,1	45,1	60,6	167,9	134,4
Сальдо	-1,9	-6,7	-20,3	10,68	303,0

Таблиця 2

Географічний розподіл зовнішньої торгівлі України у 2005-2007 роках

(млрд. дол. США)

Показники	Регіони	2005	2006	2007	2007р. у % до	
					2005	2006
Експорт товарів	Країни СНД	10,7	12,7	18,6	173,9	146,5
	Інші країни світу	23,5	25,8	30,7	130,6	119,0
Імпорт товарів	Країни СНД	17,0	20,2	25,6	150,6	124,7
	Інші країни світу	19,1	24,9	35,0	183,2	140,6
Сальдо	Країни СНД	-6,3	-7,5	-7,0	111,1	93,3
	Інші країни світу	4,4	0,9	-4,3	-97,7	-477,6

Менш сприятливою економічною кон'юктурою для експорту є криза міжнародної конкурентноздатності українських товаровиробників. Продовжується переорієнтація структур зовнішньої торгівлі до партнерів далекого зарубіжжя, генератором чого стала втрата українських товаровиробників російського ринку. Результати розрахунків в таблицях 2 і 3 показують, що постійними партнерами України, як по експорту, так і по імпорту товарів є країни СНД, а також майже на одному рівні країни Європи та Азії. Темпи зростання імпорту товарів з Азії (147,28%) випереджають темпи імпорту з Європи (147-137%). Серед країн СНД на долю Російської федерації у 2007 році припадало 25,7% усього експорту та 68,1% від експорту країн СНД; 27,8% усього імпорту країн СНД. У 2007 році порівняно з 2005 роком прискореними темпами зростав експорт в країни СНД порівняно з іншими країнами світу. Експорт товарів у країни СНД за аналізований період зріс на 73,9%, що в абсолютному виразі склало 7,9 млрд. дол. США, а в інші країни світу відповідно – 30,6% і 7,2 млрд. дол. США.

Імпорт прискореними темпами зростав: із інших країн світу – на 83,2% або на 15,9 млрд. дол. США, а з країн СНД зростання склало 50,6% або 8,6 млрд. дол. США.

Таблиця 3

Динаміка зовнішньої торгівлі України у 2007р. порівняно з 2006р. [1, с.258-262]

(млрд. дол. США)

Країни світу	Експорт			Імпорт		
	2006	2007	Темп росту у %	2006	2007	Темп росту у %
Всього	38,37	49,30	128,46	45,04	60,62	134,59
Країни СНД	12,66	18,61	147,0	20,18	25,57	126,71
Інші країни світу	25,71	30,69	119,37	24,86	35,05	141,0
у т.ч.: Європа	12,63	14,77	116,94	16,80	23,05	137,20
Азія	8,13	10,35	127,31	6,07	8,94	147,28
Африка	2,37	2,79	117,72	0,41	0,67	169,41
Америка	2,55	2,67	104,71	1,47	2,26	153,74
Австралія та Океанія	0,018	0,016	88,89	0,10	0,13	130,0

Серед інших країн світу імпорт зростає прискореними темпами у 2007р. порівняно з

2006р. із Африки на 63,41%, Америки на 53,74% та Азії на 47,28%, що підтверджує тенденцію – зростання партнерів далекого зарубіжжя. Оскільки в Україні Європа у 2007р. займала 48,1% від усього експорту і 65,8% усього імпорту серед інших країн світу, то окремо проаналізуємо співвідношення України з країнами ЄС (Європейського Союзу).

Провідними формами економічного співробітництва між Україною та ЄС є торгівля, інвестиційна діяльність та технічна допомога. Торгівлі належить центральне місце в загальній системі економічної взаємодії. Тенденцію зміни експорту та імпорту товарів в Україні з 2000р. до 2007р. проілюстровано у таблиці 4.

Таблиця 4

Зовнішня торгівля товарами України та країн-членів ЄС у 2000-2007рр. [1, с.258]

(млрд. дол. США)

Країни	Експорт			Імпорт		
	2000	2005	2007	2000	2005	2007
Австрія	163,6	317,1	429,4	185,1	458,4	800,4
Бельгія	106,5	197,6	189,9	134,7	314,0	562,0
Греція	48,1	137,4	221,0	38,5	67,7	117,3
Данія	24,7	106,7	197,8	68,2	176,0	236,9
Ірландія	27,2	6,7	13,7	25,7	45,2	87,9
Іспанія	162,9	573,5	557,4	100,2	233,5	429,3
Італія	688,9	1 892,6	2 675,1	346,0	1 030,2	1 788,7
Люксембург	1,4	26,8	1,5	8,9	21,6	21,3
Нідерланди	138,0	545,3	765,7	146,6	464,1	881,0
Німеччина	741,4	1 285,2	1 664,5	1 134,4	3 383,8	5 830,0
Португалія	20,1	19,9	80,7	7,7	27,9	37,3
Сполучене Королівство	137,6	358,2	324,8	202,8	502,7	886,4
Фінляндія	24,0	28,7	46,4	95,9	351,1	544,6
Франція	111,7	199,9	485,6	236,1	798,9	1 330,0
Швеція	8,3	41,6	64,0	151,4	547,4	610,4
Усього по ЄС	2 354,4	5 737,2	7 697,5	2 881,2	8 422,5	14 186,2

Основними торговельними партнерами України серед країн ЄС у 2000-2007 рр. були Німеччина, Італія, Франція, Австрія, Іспанія; найменші обсяги торгівлі зафіксовано з Люксембургом, Фінляндією, Швецією, Португалією. При цьому характерною рисою експорту України в ЄС була його надмірна концентрація до двох країн – Німеччина та Італія – до 59% у 2007 році. На сьогодні ЄС є найбільшим іноземним інвестором в Україні, який інвестує більше, ніж США та Росія разом.

За даними Держкомстату України на 01.01.2008р. значний обсяг прямих іноземних інвестицій з країни всього світу складав 21,19 млрд. дол. США, що на 25,4% більше на у 2006 році, що складає в абсолютному виразі 4,29 млрд. дол. США (21,19 – 16,9 млрд. дол. США). Результати рахунків у таблиці 5 показують, що прискореними темпами зростали іноземні інвестиції у 2007р. порівняно з 2006р.: з Кіпру (на 83,5%), Польщі (на 68,2%), Нідерландів (на 63%), Сполученого Королівства (на 33,3%).

Таблиця 5

Динаміка та структура іноземних інвестицій в Україну по країнах світу у 2007р. порівняно з 2006 р. [1, с.272]

Країни	Іноземні інвестиції (млрд. дол. США)		Темпи росту, %	Структура, %		Зміни (+,-) у 2007р. порівняно з 2006р.		
	2006	2007		2006	2007	млрд. дол. США	%	% пункти
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Всього	16,9	21,19	125,4	100,0	100,0	4,29	25,4	-

1	2	3	4	5	6	7	8	9
у т.ч. Німеччина	5,5	5,62	102,2	32,5	26,5	0,12	2,2	-6,0
Кіпр	1,64	3,01	183,5	9,7	14,2	1,37	83,5	4,5
Австрія	1,44	1,60	111,1	8,5	7,6	0,16	11,1	-0,9
Сполучене Королівство	1,17	1,56	133,3	6,9	7,4	0,39	33,3	0,5
Нідерланди	0,92	1,50	163,0	5,4	7,1	0,58	63,0	1,7
США	1,39	1,42	102,2	8,2	6,7	0,03	2,2	-1,5
Росія	0,84	0,98	116,7	5,0	4,6	0,14	16,7	-0,4
Швейцарія	0,46	0,50	108,7	2,7	2,4	0,04	8,7	-0,3
Польща	0,22	0,37	168,2	1,3	1,7	0,15	68,2	0,4
Інші країни	3,32	3,63	109,3	19,8	17,1	0,31	9,3	-2,7

Сповільненими темпами зростали інвестиції із Америки, Німеччини (на 22%), Росії (на 16,7%).

Зростання іноземних інвестицій в Україні доводить, що економічне співробітництво України з цими країнами зростає та зміцнюється.

Висновки даного дослідження і перспективи подальшого розвитку. Перспективою розвитку співробітництва України з країнами світу є здійснення національної стратегії розвитку «Україна – 2015», де передбачено входження України до 50 найпотужніших економік світу в історично стислий проміжок часу.

Стратегія базується, по-перше, на досягненні суб'єктивності держави, тобто здатності самостійно визначити власне майбутнє, і, по-друге, на здійсненні масштабної модернізації суспільства, економіки, держави. Сьогодні настав час для обдуманих дій. Національна стратегія розвитку «Україна – 2015» є важливою програмою дії суспільства та його економіки у майбутньому [2, с.22].

Для цього необхідно перейти до більш активної підтримки перш за все високо технологічного експорту, відстоювання національних інтересів в торгових спорах, розширення зон міжнародної інтеграції.

Ураховуючи економічний і науковий потенціал, Україна має всі шанси поступово перейти до більш вигідної спеціалізації у міжнародному розподілі праці [3, с.102-167; 4, с.204-231]. Не тільки український метал, але й українські продукти харчування, прилади та обладнання та інші товари повинні знайти своє місце на міжнародному ринку [5, с.66-97]. Для цього треба діяти розумно, доганяти держави-лідери у традиційних промислових секторах, здійснювати масштабну модернізацію виробництва та діяти на упередження там, де Україна має унікальний конкурентний потенціал [2, с.15].

Фінансова політика повинна служити цілям динамічного розвитку реального сектора економіки. Треба відмовитися від тотальної доларизації, знизити податкове навантаження на національне виробництво, посилити захист експорту виробництва, розширити доступ промисловості до стратегічних і високотехнологічних секторів, до довгострокових кредитів.

Рівень накопичення капіталу в структурі ВВП повинен складати не менш 25%. Це буде свідчити про те, що держава ефективно править економічним розвитком України.

Література

1. Угода України та ЄС про партнерство та співробітництво від 01 березня 1998 р. – 15 с.
2. Біла Н. Г. Реалізація інвестиційного потенціалу малого та середнього підприємництва в регіоні центральної та східної Європи ОДЄУ / Н. Г. Біла. – Одеса, 2008. – 429 с.
3. Козак Ю. Г. Міжнародні фінанси: навч. посіб. [видання 3-є, перероб. та доп.] / Ю. Г. Козак, Н. С. Логінова, В. В. Ковалевський. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 639 с.
4. Макєєва О. А. Стратегія організації підприємництва в Україні в умовах розвитку світового господарства / О. А. Макєєва. – Одеса: Астропринт, 2007. – 266 с.
5. Мусик Н. Усе про спільну політику Європейського Союзу / Н. Мусик [пер. з англ.]. – К.: КІС, 2005. – 466 с.

ПРО МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІНІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ РІКА-МОРЕ В УКРАЇНІ

Розглядаються проблемні питання організації надання лінійних і термінальних послуг при перевезеннях ріка-море в Україні. Обґрунтовується необхідність і економічний механізм баланс, що забезпечує, інтересів і надання клієнтурі лінійного та стивідорного сервісу необхідного рівня, при недопущенні, несправедливій конкуренції між учасниками ринків відповідних послуг.

Article presents the discuss questions of future liberalization linear and terminal services in Ukraine. Authors grounded a necessity of economic mechanism for interests balance providing and grant of necessary level of service for linear and stevedores clientele and non-admission of unfair competition between the participants of markets of the proper services also.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідність скорочення перешкод на шляху вільного просування товарів пов'язана із цілеспрямованим рішенням проблем транзиту, грошових зборів і інших національних формальностей, а так само забезпеченні прозорості торговельних процедур. У Європі це виразилося в остаточному підсумку в утворенні державами Євросоюзу глобальної логістичної макросистеми, яка у пошуках нових ринків неминуче обертає погляд на схід, де діють економічно й організаційно роз'єднані оператори лінійних перевезень і портової діяльності [1, с.10-11]. Крім того, Єврокомісія ЄС прийняла рекомендації щодо впорядкування надання антимонопольних обмежень у лінійному судноплаванні [2, с.9]. Дані обставини що мають, у принципі, загально задекларовану мету – скорочення транспортних витрат у ціні товару, приводять до різних й далеко и не кращих наслідків. Тому, з огляду на перехідний п'ятирічний період членства України у СОТ, необхідно, орієнтуючись на існуючу світову (європейську) практику функціонування перевізного процесу, приймати такі методи й механізми державного регулювання сектору водних лінійних перевезень які були б зрозумілі й у перспективі позитивно сприймалися європейським і світовим співтовариством. У першу чергу це стосується перспективи значного розширення контейнерних перевезень у таких секторах як ріка-море й внутрішній водний транспорт. При цьому варто виходити з того, що будь-яке розширення антитрестовського законодавства на сектор лінійних перевезень неминуче призведе до цінової нестабільності, що негативно позначиться на платіжних балансах у першу чергу країн, що розвиваються, і збільшить ще більший розрив у рівнях розвитку економік розвинених держав і держав що розвиваються, що і без того вже є практично непереборним для останніх. Національні правила здійснення повинні стосуватися характеру й відкритості укладених оператором угод з океанським перевізником, фідерним перевізником, термінальним оператором, операторами перевезень ріка-море й внутрішнього водного транспорту, або власниками наземних транспортних засобів і вантажовласниками. Основною метою, яку переслідує розробка даних правил, є забезпечення цінової обґрунтованості, стимулювання підвищення якості суспільно затребуваних лінійних і портових послуг як єдиної основи збільшення відповідних тарифів, недопущення картельної змови операторів лінійного судноплавання або портової діяльності, будь-якого прояву монополізму й несумлінної конкуренції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У різних країнах по різному підходять до рішення цієї проблеми, однак загальним для всіх, до прийняття згаданих рекомендацій Єврокомісії, було забезпечення відкритості й прозорості договірних процедур, цін, тарифів, угод і т.п., а згадані рекомендації Єврокомісії по суті надають право конфіденційності

контрактів у сфері лінійного судноплавства. Якщо не враховувати рекомендації Єврокомісії, то ступінь жорсткості державного регулювання цієї сфери діяльності залежить від рівня лібералізації економіки країни взагалі й морського судноплавства зокрема. Істотну позитивну роль у лібералізації й регулюванні морських лінійних перевезень зіграла Конвенція про кодекс поведінки лінійної конференції [3]. Однак, на сьогоднішній день через значну глобалізацію цієї сфери економіки, положення Конвенції скоріше вже перешкоджають розвитку лінійного сектора судноплавства в тому числі й у країнах, що розвиваються, чим сприяють цьому. У той же час окремі положення Конвенції, у першу чергу про стабільність тарифів, є й будуть актуальними в майбутньому. Необхідність розробки єдиних правил поведінки операторів лінійних перевезень на відповідному ринку впливає з того, що вже сьогодні створено прецедент вибору альтернативи між залишенням лінійного судноплавства поза сферою дії антитрестовського законодавства через свою економічну доцільність і введення його в цю сферу для нібито підвищення ефективності функціонування. На користь першого, крім суспільного характеру лінійних перевезень свідчить так само й той факт, що останнє зростання фрахтових і тарифних ставок морського перевезення, у 2002-2008 рр., було ініційоване не лінійним, а саме трамповим сектором торговельного судноплавства, у якому антитрестовське законодавство діє у повному обсязі. І тільки як реакція на значний ріст фрахтових ставок, тарифи в лінійному секторі так само зросли. У той же час, їхнє збільшення було відносно нижче, у порівнянні з ростом ставок у секторі балкерних перевезень, як нижчим сталося й падіння відповідного ринку з початком економічної кризи [4, с.65].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність виведення лінійного судноплавства з під антитрестовського законодавства обумовлена в першу чергу тим, що оператор лінійних перевезень виступає в ролі суспільного перевізника, умови укладання контракту з яким повинні бути прозорими й доступними широкому колу можливих користувачів, що неможливо в рамках повної конкуренції. Особливістю такої суспільної угоди (між оператором лінійного судноплавства і його клієнтом) є те, що де-факто договір укладається раніше, ніж видається його документальне підтвердження - коносамент. Аналогічне, у принципі, має місце й у сфері портових послуг, оператори яких не повинні мати можливість відмовляти потенційній клієнтурі в послугі перевалки вантажів, обслуговування суден і інших транспортних засобів, відповідно до сфери портової діяльності. Це положення неможливо в рамках повної конкуренції, коли кожна зі сторін діє винятково у власних, а не в суспільних інтересах.

Приведемо один із принципів Уругвайського раунду країн ОЕСР (ГАТС): «Принцип 11. Відношення уряду до діяльності судноплавних ліній і конференцій. При визначенні бажаної або небажаної діяльності судноплавних ліній і конференцій участь урядів повинна бути спрямована на збереження балансу між інтересами відправників вантажу й судовласників, маючи на увазі наслідки для кінцевих користувачів вантажів. Якщо виявиться, що ці інтереси й наслідки недостатньо враховані, то уряди відповідають за відповідне відновлення балансу. Однак при цьому не повинно бути необґрунтованих перешкод і перекручувань комерційної діяльності відправників вантажу, судовласників і конференцій» [5, с.3].

Постановка завдання. Виходячи із викладеного метою цієї роботи є обґрунтування, на підставі узагальнення світового досвіду регулювання діяльності операторів водних лінійних перевезень і портової діяльності, економіко-правового механізму при якому досягається баланс інтересів всіх учасників перевезення і забезпечується надання вантажовласникам лінійного та стивідорного сервісу необхідного рівня, при недопущенні, несправедливої конкуренції між учасниками ринків відповідних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі взаємодії різних суб'єктів господарювання лежить договір. У різних країнах по-різному підходять до встановлення дати укладання договору на надання суспільної послуги. Так, наприклад, у континентальній Європі, моментом укладання договору вважається дата приймання вантажу оператором лінійного судноплавства або будь-якою особою, що діє від його імені. У США ж, у середині 60-х років мав місце судовий прецедент, коли датою укладання договору лінійного перевезення була

визнана дата укладання торгово-закупівельного контракту на умовах CIF, у якому доставка вантажу передбачалася лінійним судном, по діючим на момент укладання договору тарифним ставкам [6, с.478]. Тобто даний прецедент по суті обмежив право лінійного перевізника на збільшення тарифу, а по суті – на будь-яку його зміну, тому що, якщо не можна збільшувати, то не можна й зменшувати, хоча позивачем в останньому випадку буде вже не клієнтура, а можливі конкуренти. У чинність останньої обставини світова практика виробила «золоте» правило. Будь-які зміни до лінійних тарифів повинні набувати чинності в такий строк після їхнього прийняття, який дозволяє як клієнтурі так і конкурентам повністю адаптуватися до відповідних змін. Це знайшло своє відображення й у Кодексі поведінки лінійної конференції (180 діб) [3] і в законодавчій практиці США (30 діб) [7]. Дану обставину варто поширити не тільки на лінійні й стивідорні тарифи, а й на тарифи окремих портових послуг і зборів, при цьому, однак, необхідно передбачити справедливую знижку на заохочення відносин лояльності між учасниками ринку, тому що остання в транспортній сфері є об'єктивно обумовленою, оскільки забезпечує певне скорочення відповідних витрат.

У цілому, ділова практика, датою укладання договору із суспільним перевізником вважає дату, прийняття клієнтом рішення про відправлення вантажу на судні цього перевізника [8]. Очевидно, що з дати укладання договору всі його умови, у першу чергу, тарифи, розклад руху та інші, що можуть мати економічні і юридичні наслідки для клієнта, підлягають зміні тільки за згодою сторін. При цьому, за загальновизнаним правилом (так зване право справедливості в США) [6] суспільний (лінійний) перевізник, на відміну від трампового, не має права відмовити кому б то не було в перевезенні законних вантажів у законній торгівлі. Дана обставина багато в чому обумовила й практику ціноутворення в лінійній і портовій сферах послуг, в основі якої лежав принцип: *what the traffic will bear*. Виходячи із цього принципу або встановлюючи тариф у долі від ціни товару (*ad valorem*) оператор лінійних або стивідорних послуг забезпечував можливість перевезення й переробки будь-яких вантажів, частина з яких (дорогі) перероблялися по тарифах значно вище собівартості, а частина (дешеві - сировина й окремі навалювальні) - по тарифах значно нижче собівартості, що в сукупності обумовлювало як потреби світової економіки так і економічну вигоду операторові. Звичайно, така практика в більшій мірі виявлялася вигідною країнам, що розвивається, а не розвиненим країнам, але вона протягом практично сотні років забезпечувала збалансованість світової торгівлі, а конкурентні основи в судноплаванні й портовій діяльності досягалися за рахунок значного перевищення сумарної провізної й пропускну здатності морського транспорту в порівнянні з попитом на його послуги. Наприкінці минулого століття таке перевищення по окремих ринках у морському трамповому судноплаванні доходило до 30%. Звичайно, дана обставина не могла не позначитися на економічному становищі судновласників і операторів морського перевезення, у першу чергу в трамповому секторі. На кінець минулого століття сумарний борг судновласників різним фінансовим установам і організаціям досяг рекордної величини в 80 млрд. доларів США. Крім того, зросли вимоги до суден і портових об'єктів, які обумовлювали збільшення капітальних витрат, що на могло не позначитися на стані ринку й до 2003 року баланс між провізною спроможністю флоту й попитом на послуги морського перевезення практично був досягнутий у цілому по всіх секторах судноплавання [4]. Це й з'явилося основною об'єктивною причиною росту фрахтових ставок у 2002-2008 рр.

Процес глобалізації в лінійному секторі судноплавання надзвичайно складний і неоднозначний, однак, у принципі, приведе до того, що оператор лінії буде усе більше й більше віддалятися від процесів власно організації перевезень і букірування вантажів, перекладаючи ці функції на своїх агентів. У свою чергу, лінійні агенти й експедитори, бачачи зацікавленість оператора у відокремленні від процесу переміщення вантажу й зосередженні тільки на руху суден за оголошеними напрямками, самі починають виступати в ролі по суті лінійних перевізників, фрахтуючи вантажні приміщення лінійних суден на умовах слот-чартеру. Таким чином, у подальшому усе більше й більше буде розширюватися ніша діяльності так званих NVOCC – *non vessels operating common carrier* – суспільних

перевізників, що не оперують тоннажем. Саме цей шлях розвитку лінійного судноплавства рекомендується UNCTAD для країн, що розвиваються [9]. Це ж повною мірою ставиться й до України, де великі лінійні агенти вже кілька років фактично працюють у якості NVOCC, при повній відсутності в державі відповідної нормативно-правової бази. Схожа ситуація по всій видимості буде складатися й у сфері стивідорних послуг в Україні, де у зв'язку із прийдешнім роздержавленням можливий перехід у різні форми недержавної власності окремих перевантажувальних комплексів портів і навіть окремих причалів і складів [1]. Наслідки цього впливають із недоліків практики організації роботи Одеського порту, коли, наприклад, рухомий склад залізничного транспорту змушений простоювати через відсутність вільних складських площ одного підприємства спільної діяльності, при значній їх наявності в інших аналогічних підприємствах.

Сучасна світова практика організації й регулювання ціноутворення дозволяє виробити для України рекомендації, засновані, у першу чергу, на досвіді США, де в основу забезпечення економічної доцільності, покладена практично повна відкритість всіх основних умов і процедур установа тарифних ставок і плат за надання практично всіх видів лінійних послуг, що, у той же час, забезпечує конфіденційність внутрішньої складової відповідних ставок і, таким чином, реалізує конкурентні передумови, засновані на скороченні власних витрат. Механізм регулювання лінійних перевезень повинен ґрунтуватися на процедурі реєстрації типових угод, ставок тарифів, методик їх обчислення, тощо. Реєстрація може здійснюватися в державних органах центрального або регіонального управління або морських громадських організацій, члени яких, будучи незалежними кваліфікованими фахівцями можуть давати об'єктивні висновки про економічну обґрунтованість і відповідність загальновизнаним нормам. Із зазначених позицій реєстрація в незалежних громадських організаціях є найбільш об'єктивною. З огляду на те, що в Україні подібна практика відсутня, відсутні так само й незалежні морські громадські організації (Асоціації портів і судовласників не є незалежними) вважаємо за доцільне дотримуватися принципу, що угоди на місцеві перевезення й термінальні угоди повинні реєструватися в місцевих органах управління, а угоди про, фідерні та міждержавні водні перевезення повинні реєструватися в органах державного управління. Швидше за все за такі органи варто розглядати Антимонопольний комітет України і його регіональні відділення, тому що однією із цілей реєстрації є обмеження монополізму в діяльності суспільних перевізників. Оскільки ще одною метою реєстрації є баланс інтересів всіх учасників морського перевезення вантажів, як органи реєстрації загальнодержавного рівня може виступати так Інспекція по контролю за цінами Міністерства економіки та її регіональні підрозділи. Основною функцією реєстрації є забезпечення свободи доступу на ринки відповідних послуг, відкритість і стабільність лінійних і портових тарифів, а не їхнє регулювання, тому необхідно стимулювати розвиток у державі незалежної морської суспільної діяльності й передачі в її руки всіх функцій по реєстрації. Одночасно варто зазначити, що реєстрація не повинна охоплювати угоди про перевезення між іноземними портами/державами й угоди суспільних перевізників про створення, експлуатацію або утримання морського терміналу в третіх країнах, які природно підлягають реєстрації по місцю здійснення відповідної діяльності. У випадку усної угоди для реєстрації повинен бути представлений меморандум, що містить подробиці такої угоди.

Реєстрація може здійснюватися у двох способами, умовно назовемо їх загальним й заявочним. При загальній реєстрації всі необхідні матеріали подаються безпосередньо в орган реєстрації. І, якщо їх погоджено, угоди, тарифи та ін. набувають чинності у встановлений строк після їхньої подачі. При заявочній реєстрації оператор лінійного перевезення або портової діяльності розміщає всі необхідні матеріали у загальнодоступному місці, наприклад у періодичній пресі або відкритій частині власного сайту в Інтернет, а в орган, що реєструє, подає тільки повідомлення про це. В останньому випадку відповідні угоди й тарифи набувають чинності у встановлений строк з моменту їхнього оприлюднення.

Власно кажучи, як це прийнято у світовій практиці, законодавчий орган відповідного рівня повинен встановити форму й спосіб реєстрації угод і зажадати подання необхідної

інформації й документів, які дадуть можливість всебічно оцінити кожну угоду, тобто встановити національні правила й вимоги надання послуг суспільним перевізником і оператором портової діяльності в Україні. Найкраще, коли ці правила будуть ґрунтуватися на добровільній згоді кожного суспільного перевізника й оператора портової діяльності надати для загального огляду й на умовах легального запиту інформацію, що підтверджуватиме справедливий характер тарифів, конференційних та інших угод про об'єднання.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, оператори лінійних і термінальних (портових) послуг є суспільними перевізниками (стивідорами), які по суті своєї не можуть функціонувати в такій якості в умовах загальної й повної конкуренції. Однак у зв'язку з особливостями діяльності суспільні перевізники й стивідори можуть здійснювати несумлінну конкуренцію вступати у зговір між собою, застосовувати іншу неринкову практику, наприклад, практику відстрочених знижок або «бойових суден», а також, у певних випадках, вступати в картельні угоди які мають за мету встановлення несправедливих, монополюючих високих чи низьких тарифів. У зв'язку з цим, діяльність суспільних перевізників і стивідорів повинна бути виведена з під дії антитрестовського законодавства, однак підлегла правилам, що протидіють несумлінній конкуренції. Щодо останнього в цей час у світі немає єдиної точки зору й домінують, принаймні в Європейському союзі, думки щодо повного поширення дії антимонопольного законодавства на ринок морських лінійних перевезень. Це може привести до значного перегляду тарифів на користь держав Євросоюзу й одночасно поставити у невідповідні умови експортерів сировини й виробів подальшого переділу, що в остаточному підсумку може зруйнувати сформований баланс світової торгівлі. В Україні на сьогоднішній день взагалі відсутній організаційно-економічний механізм регулювання діяльності водних суспільних перевізників і стивідорів. В умовах майбутньої лібералізації портової діяльності й лінійних перевезень це неминуче приведе до несумлінної конкуренції й різного роду картельним угодам, що у свою чергу негативно позначиться не зовнішньоторговельної діяльності й транзитному потенціалі нашої держави.

Отже, реалізація запропонованого в роботі організаційно-економічного механізму регулювання діяльності знову утворюваних в Україні суспільних перевізників (NVOCC), і суспільних стивідорів (термінальних операторів) дозволить досягти умов збалансованості їхніх інтересів з вантажовласниками, підвищення якості лінійних і стивідорних послуг, недопущення проявів несумлінної конкуренції, що, у свою чергу позитивно позначиться на розвитку економіки України.

Література

1. Чуев А. Украина в ВТО: уроки для транспорта / А. Чуев // Судходство. – 2006. – № 1-2 (117). – С. 10–11.
2. Discussion Paper by the European Commission. What Shippers Require: From Liner Shipping In The Future And Why // European Shipper's Council / Brussels. – 2004. – Р 9.
3. Конвенція ООН про Кодекс поведінки лінійних конференцій від 6 квітня 1974 року (Складена в Женеві, набула чинності 6 жовтня 1983 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// RADA.kyiv.ua](http://RADA.kyiv.ua).
4. Review of maritime transport, 2005 Report by the UNCTAD secretariat // UNCTAD/RMT // UNITED NATIONS New York and Geneva. – 2005. – 144 p.
5. World Trade Organization. Annual Report 2008.(10-th Anniversary 1998-2008). – 2008, Geneva. – 180 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>.
6. Международный коммерческий арбитраж (конференция и регламенты). – М.: Финансы и статистика. – Мн.: Амалфея, 1997. – 608 с.
7. Shipping Act of 1984 (2002)/ USA. Washington.– 28 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://marad.dot.gov>.
8. Развитие смешанных перевозок и логистические услуги: доклад секретариата ЮНКТАД // TD/B/COM.3/EM.20/2. – Женева, сентябрь 2003. – 32 с.
9. Предконференциальный рабочий текст 11 сессии Конференции ООН по торговле и развитию (Сан Паулу, 13-18 июня 2004) // TD(XI)/PC/3. – Женева, 2004. – 37 с.

УКРАЇНЬСЬКА ЕКОНОМІКА В МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті розглянуто сутність та динаміку міжнародних індексів конкурентоспроможності. Визначено тенденції розвитку економіки України на основі використання глобальних індексів конкурентоспроможності та національних рейтингів. Надано рекомендації щодо застосування окремих рейтингових оцінок.

The article considers the nature and dynamics of international competitiveness indices. The tendencies of Ukrainian economy development on the basis of indexes for global competitiveness and national ratings are determined. The recommendations concerning using of the certain rating indicators are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах світових глобалізаційних процесів та зростання конкуренції виникає необхідність оцінювання рівня економічного розвитку країн з метою порівняння та виявлення «слабких» сторін і відповідно встановлення напрямків удосконалення. В світовій практиці використовується значна кількість індексів конкурентоспроможності, які дають змогу оцінити як макроекономічне, так і мікроекономічне середовище в країні, охарактеризувати різні індикатори розвитку економіки в сфері інновацій, рівня життя населення, що дозволяє визначити конкурентні переваги країн.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Конкурентоспроможність економіки вже не перше десятиліття перебуває в центрі уваги визначних економістів і дослідників. Сучасні визначення конкурентоспроможності економіки країни в основному опираються на теорію М. Портера. Серед вітчизняних вчених, які розглядали дану проблематику можна назвати Я.Б. Базилюка, О.С. Шнипка, М. Войнаренка, О. Фурманюка, Б. Данилишина, О. Веклича, В. Попову, І.В. Розгон, Л.І. Федулову.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З метою оцінки конкурентоспроможності економіки країн у світовій практиці значного поширення набуло визначення різноманітних індексів конкурентоспроможності за допомогою розгляду системи показників, що характеризують економічний розвиток та рівень життя населення.

Інститут стратегії й конкурентоспроможності США протягом багатьох років очолює професор Майкл Портер – засновник систематизованого вивчення конкурентоздатності в економічній науці. В Гарвардському університеті вивчають конкурентоспроможність переважно в корпоративній площині, два швейцарські центри переводять дослідження у більш широкую площину – розраховують рейтинги конкурентоспроможності країн і регіонів. Щорічно кожний із центрів публікує власні результати вивчення конкурентоспроможності економіки країн світу та складає рейтинги, що породжує виникнення різних напрямків щодо визначення даного показника.

Постановка завдання. Мета дослідження – вивчити та систематизувати міжнародні індекси конкурентоспроможності, визначити їх особливості та проаналізувати стан та динаміку окремих рейтингових оцінок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток світової економіки супроводжується посиленням міжнародної конкуренції.

Конкурентоспроможність економіки країни – здатність економіки однієї держави конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності національного господарства й забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення [1, с.431-458].

Всесвітній економічний форум (далі ВЕФ) вже багато років виступає одним із основних інституцій, що здійснює оцінку конкурентоспроможності економіки країн. Всесвітній економічний форум публікує Звіти про економічну конкурентоспроможність з 1979 року. На даний час аналізу підлягають 134 країни з розвиненими економіками та економіками, що розвиваються. З часу публікації першого звіту методологія оцінювання конкурентоспроможності змінювалась і доповнювалась і зараз є однією із найбільш досконалих у світі. Останнім кроком в еволюції методології став Індекс Глобальної Конкурентоспроможності (ІГК), який був розроблений у співпраці з професором Сала-і-Мартіном з Колумбійського університету і вперше представлений у 2004 році. З тих пір ІГК став вичерпним індексом для вимірювання національної конкурентоспроможності, який враховує мікро- та макроекономічні основи конкурентоспроможності (12 складових конкурентоспроможності) [2, с.32-51].

Рейтингування проводиться на основі загальнодоступних статистичних даних і результатів опитування керівників компаній.

Складові індексу конкурентоспроможності:

1. Державні, суспільні та приватні установи.
2. Інфраструктура.
3. Макроекономічна стабільність.
4. Рівень охорони здоров'я та початкова освіта.
5. Вища освіта та професійна підготовка.
6. Ефективність ринку товарів та послуг.
7. Ефективність ринку праці.
8. Розвиненість фінансового ринку.
9. Оснащеність новими технологіями.
10. Розмір ринку.
11. Рівень розвитку бізнесу.
12. Інновації [3].

У вересні 2009 року Всесвітній економічний форум опублікував "Глобальний огляд конкурентоспроможності за 2009-2010 роки". У рейтингу, що оцінює 133 країни, українська економіка посіла 82-ге місце, опустившись за рік на 10 позицій. Найбільш конкурентоспроможною була визнана економіка Швейцарії, що посунула на друге місце США. На 82-му місці Україна є сусідом з африканськими країнами Гамбією (81) і Алжиром (83), а серед країн СНД випереджає Грузію (90), Вірменію (97), Таджикистан (122) і Киргизстан (123). Падіння індексу більшості країн СНД пов'язане з їхньою залежністю від експорту.

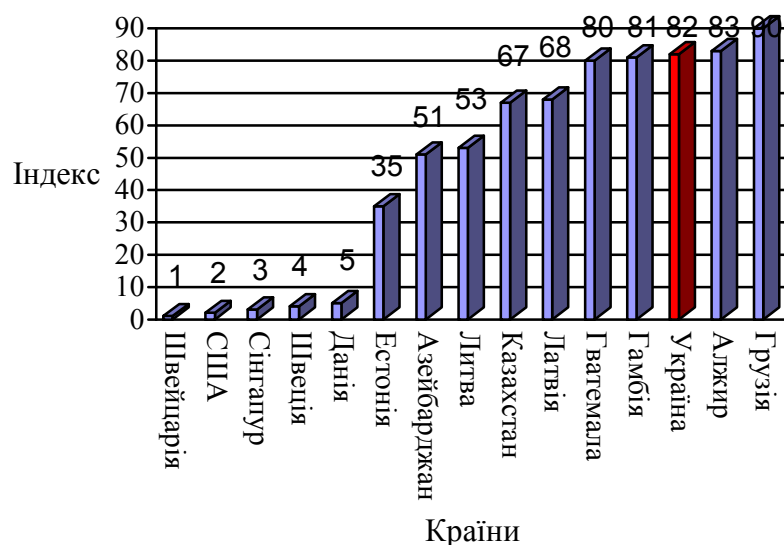


Рис.1. Індекс глобальної конкурентоспроможності (2009-2010 рр.) [4]

У звіті вказується, що значне погіршення індексу конкурентоспроможності економіки України викликане тим, що країна зіткнулася з серйозними проблемами, пов'язаними з різким падінням попиту на експортну продукцію, девальвацією гривні і руйнуванням фінансової системи.

Таблиця 1

Динаміка складових індексу глобальної конкурентоспроможності [4]

Показники	2007 рік	2008 рік	2009 рік
Державні, суспільні та приватні установи	115	115	120
Інфраструктура	77	79	78
Макроекономічна стабільність	82	91	106
Охорона здоров'я	72	60	68
Вища освіта	53	43	46
Ефективність ринку товарів та послуг	101	103	109
Ефективність ринку праці	65	54	49
Розвиненість фінансового ринку	85	85	106
Оснащеність новими технологіями	88	65	80
Розмір ринку	26	31	29
Рівень розвитку бізнесу	81	80	91
Інновації	65	52	62

У ВЕФ зазначають, що економіку України необхідно реформувати в таких напрямках, як інституційне середовище (країна займає 120-те місце), зміцнення фінансових ринків (106) і підвищення ефективності товарних ринків (109). Водночас «сильними» сторонами української економіки можна вважати розмір ринку (29), рівень вищої освіти (46) та ефективність ринку праці (49) (табл.1).

Міжнародний інститут розвитку менеджменту в Лозанні (International Institute for Management Development) (далі – IMD) є одним із трьох лідируючих бізнес-шкіл в світі.

Лозаннська методологія не обмежується чинниками, пов'язаними з макроекономічною політикою, функціональним розвитком та станом бізнес-середовища, а оцінює також показники сталості економічного зростання, екологічного впливу на економіку, побудови інфраструктури, необхідної для відтворення в суспільстві головного чинника конкурентоспроможності – людського капіталу (маються на увазі охорона здоров'я, підготовка кадрів тощо). Для підрахунку рейтингу конкурентоспроможності аналізуються 312 показників.

IMD World Competitiveness Yearbook являє собою щорічний звіт, в якому публікуються рейтинги конкурентоспроможності країн, і публікується IMD з 1989 року. Звіт характеризує становище 57 країн і базується на 329-х критеріях, що відображають різноманітні аспекти конкурентоспроможності.

Всі критерії згруповані у чотири підрозділи: інфраструктура, ефективність уряду, ефективність бізнесу та макроекономічні показники [5]. Особливість рейтингування IMD полягає в тому, що висновки робляться на основі аналізу показників у наступному співвідношенні: дві третини статистичної інформації з офіційних (міжнародних, національних і регіональних) джерел і одна третя – експертних оцінок. Оціночні дані збираються шляхом проведення опитування 4 тис. менеджерів і бізнесменів з різних країн і компаній.

В той час як ВЕФ будує свої висновки на показниках, де лише одна третина – це

тверда статистика, а дві третини – експертні оцінки.

Таблиця 2

Рейтинг конкурентоспроможності країн (IMD, 2009) [5]

Країна	Місце у 2008 р.	Місце в 2009р.	Кількість балів в 2009 р. (за 100 бальною шкалою оцінювання)
США	1	1	100,000
Гонконг	2	2	98,146
Сінгапур	3	3	95,740
Швейцарія	4	4	94,163
Данія	5	5	91,741
Польща	44	44	53,930
Угорщина	38	45	53,917
Росія	47	49	52,770
Румунія	45	54	46,945
Аргентина	52	55	43,084
Україна	54	56	40,421
Венесуела	55	57	39,060

Водночас методологія Всесвітнього економічного форуму дозволяє аналізувати більшу кількість країн, включаючи також і ті, за якими статистика або відсутня, або ненадійна. Однак, індекс IMD (Інституту розвитку менеджменту в Лозанні), спираючись на вивірені статистичні дані й точні оцінки з достовірних джерел, виглядає більше обережним і консервативним.

Українська економіка оцінюється Міжнародним інститутом розвитку менеджменту з 2007 року, в 2009 році вона посіла 56 місце, опустившись на 2 сходинки в порівнянні з 2008 роком і зайнявши передостаннє місце в загальній шкалі рейтингів країн світу (табл. 2).

Вартим уваги є індекс економічної свободи, що визначається дослідницькою організацією The Heritage Foundation (США) і журналом The Wall Street Journal. Автори рейтингу стверджують: ступінь економічної свободи більш-менш збігається із рівнем добробуту нації [3].

Індекс оцінює країни за 10-ма категоріями економічної свободи, в тому числі за такими:

- регуляторна політика (оцінюється ступінь свободи щодо процедур, пов'язаних із відкриттям, закриттям і функціонуванням підприємства згідно з національним законодавством);
- торгова політика (ступінь свободи, пов'язаний з отриманням ліцензій і дозволів на експортні й імпорتنі операції, тарифи та жорсткість регуляторних санітарних норм);
- фіскальна політика (ступінь податкового тягаря);
- втручання держави (ступінь навантаження на бюджет витрат уряду, частка державного сектора і втручання держави в політику приватних підприємств);
- монетарна політика (заходи, спрямовані на підтримку цінової стабільності);
- інвестиційна політика (ступінь свободи вкладання інвестицій у такі сектори, як засоби масової інформації, енергетика, військово-промисловий комплекс, виробництво спирту тощо);
- фінансова політика (ступінь розвитку фінансової системи й органів регулювання);
- права власності (ступінь захищеності прав власності);

- поширення корупції (ступінь поширення корупції на основі даних доповіді Transparency International «Індекс сприйняття корупції»);
- політика в сфері праці (ступінь свободи наймання та звільнення співробітників компаній, а також взаємозв'язок продуктивності праці із заробітною платою) [6, с.156-190].

Найвища оцінка в системі рейтингування для визначення індексу економічної свободи – 100 балів.

Станом на 2010 рік індекс економічної свободи характеризує 179 країн. У 2010 році Україна зайняла 162 місце. Причому серед 43-х країн Європи Україна посідає останнє 43 місце.

На думку The Heritage Foundation (США), основні проблеми української економіки в контролюючій та законодавчій сферах, судова система відчуває недостатність незалежності.

Основні показники (станом на 2010 рік):

1. Свобода бізнесу – 38,7. Згідно оцінки The Heritage Foundation причиною низької оцінки даного показника є висока бюрократичність в країні.
2. Свобода торгівлі – 86,2. Україна робить прогрес в лібералізації торговельного режиму, однак обмеження доступу до деяких послуг, імпорتنі мита, загальні стандарти та регулювання сертифікації все ще збільшують вартість торгівлі. Україна втратила 10 позицій в цьому показнику порівняно з 2009 роком.
3. Фіскальна свобода – 77,9. Основою досить високої оцінки даного субіндексу є низькі податкові ставки в Україні (на думку експертів організації).
4. Витрати уряду – 41,1. В Україні, за оцінками The Heritage Foundation високі витрати уряду – більше 40 % ВВП.
5. Монетарна свобода – 61,2. Даний субіндекс знизився на 10 пунктів.
6. Інвестиційна свобода – 20,0 (спостерігаються бар'єри в деяких секторах економіки України).
7. Фінансова свобода – 30,0. На думку експертів The Heritage Foundation криза ліквідності та значні негативні наслідки в результаті світової фінансової кризи у банківській сфері суттєво впливають на значення даного показника.
8. Права власників – 30,0.
9. Свобода від корупції – 25,0.
10. Свобода на ринку праці – 57,7 [5].

Для оцінювання масштабів корупції в країнах світу громадська організація Transparency International (Берлін, Німеччина) складає індекс сприйняття корупції. З 1995 року за результатами дослідження щороку складається доповідь, яка містить аналітичні висновки щодо цього явища, в тому числі рейтинги країн світу за ступенем поширення корупції.

Індекс сприйняття корупції є сукупним індексом, що базується на 13 різноманітних дослідженнях та опитуваннях. Країни оцінюються за 10-бальною шкалою, де "0" означає крайню корумпованість держави, а «10» свідчить про низький рівень корупції [3].

Аналізуючи впродовж останніх 12 років рівень сприйняття корупції в Україні, Transparency International занепокоєне негативною тенденцією загрозливо стабільного зростання поширеності корупції у владному секторі України, особливо характерного для останніх трьох років (рис.2).

При чому у кількісному вимірі у 2006 році індекс становив 2,8, у 2007 – 2,7, у 2008 – 2,5, у 2009 – 2,2 бали з 10 можливих, що свідчить про високий рівень корумпованості економіки України.

Згідно досліджень Transparency International зниження оцінки Індексу сприйняття корупції лише на один пункт (за 10-бальною шкалою) призводить до відтоку з країни капіталу, рівного 0,5 відсотка валового внутрішнього продукту держави, а також до загального зниження доходів громадян щонайменше на 4 відсотки. Для України ці цифри означають втрату щороку щонайменше 20 мільярдів гривень [7].

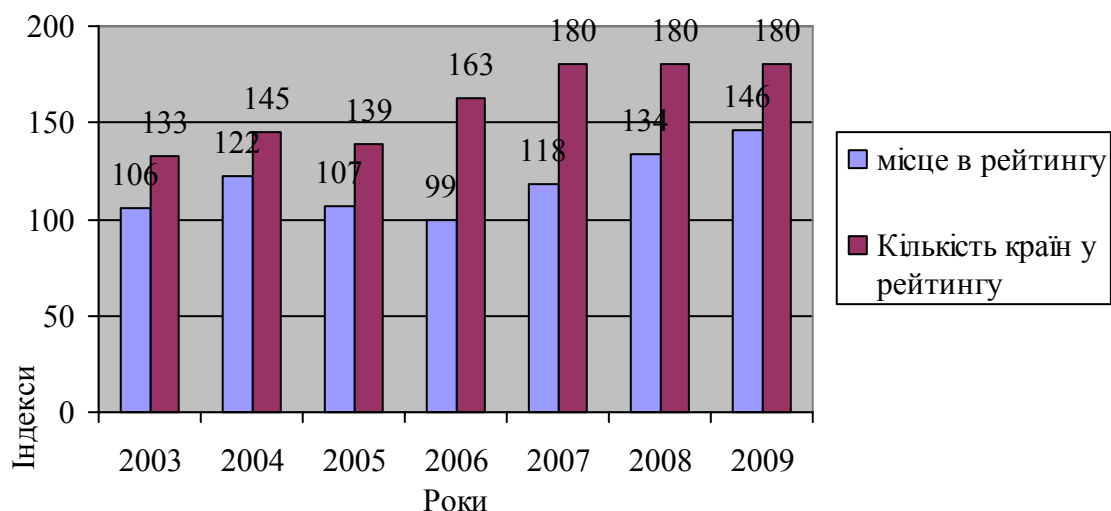


Рис. 2. Динаміка значення показника індексу корупції [7]

Заслужовує на увагу нововведений рейтинг IPRI (Міжнародний індекс прав власності – International property rights index), що складається американським Альянсом прав власності. Для оцінки даного індексу експерти розглядають три складові, на основі яких вираховують три субіндекси:

1. LP (Legal and Political Environment) – правове та політичне середовище, що включає: незалежність та конфіденційність судів, політичну стабільність і корупцію.
2. PPR (Physical Property Rights) – права власності на фізичні активи: судовий захист прав власності, реєстрація власності, доступ до кредитів.
3. IPR (Intellectual Property Rights) – право інтелектуальної власності: захист права інтелектуальної власності, кількість патентів, піратство, кількість товарних знаків.

Автори рейтингу стверджують, що захищеність прав власності є важливим фактором добробуту населення. Дослідження показують, що чим більше балів має країна за індексом IPRI, тим вищим є рівень ВВП на душу населення [8, с.39-53].

Таблиця 3

Міжнародний індекс прав власності в розрізі за окремими показниками, 2010 рік [9]

Категорія	Бали (від 1-го до 10-ти)	Світовий рейтинг
IPRI в цілому	4,2	82 з 115
Політичне середовище	3,7	84 з 115
Юридична незалежність	2,5	97 з 115
Сила закону	3,6	90 з 115
Політична стабільність	5,3	55 з 115
Права власності на фізичні активи	4,6	94 з 115
Право інтелектуальної власності	4,3	71 з 115
Гендерна рівність	10,0	1 з 90
Соціальні права	10,0	1 з 90

На даний час експерти Альянсу прав власності оцінюють 115 країн. Україна у 2010 році у загальному рейтингу зайняла 82 місце (табл. 3), тоді як у 2009 р. – 84-е, у 2008 р. – 83-е, у 2007 р. – 53-е місце. Як бачимо в табл. 3, високими є показники таких категорій, як гендерна рівність, соціальні права, водночас загрозливо низькими – юридична незалежність, політичне середовище.

Журнал «Economist Intelligence Unit» проводить оцінку «Індексу конкурентоспроможності сфери ІТ (інформаційні технології)». Рейтинг охоплює 26 індикаторів і 66 країн.

Індикаторами індексу є: сприятливість бізнес-середовища, ІТ інфраструктура, людський капітал, правове регулювання, розвиненість R&D (наукові дослідження та розробки) середовища, підтримка розвитку ІТ сфери [8,с.39-53].

В цьому рейтингу Україна у 2009 році зайняла 50 місце, а в 2008 – 57, що є позитивною тенденцією.

У цілому в світі спостерігається тенденція спаду витрат на технології. Проте, за дослідженнями Світового банку зростання обсягів технологій на 10% спричиняє зростання ВВП на 1,3% (на основі аналізу 120 країн).

Якість життя населення країни характеризує міжнародний рейтинг, що розраховують фахівці International Living Magazine [10, с.4-13].

Індекс якості життя – це комплексний показник, який характеризує рівень суспільного розвитку, якого досягла країна, зокрема в області культури, дозвілля, інфраструктури, безпеки і клімату. Індекс характеризує 194 країни. Україна у 2009 році набрала 62 бали з можливих 100. При чому у сфері свободи була оцінена в 75 балів, безпеки – 68 балів. Низьким є показник вартості життя 49 балів з 100 можливих. Позитивно оцінені клімат (78 балів) і умови навколишнього середовища (74 бали). Водночас низьким є показник розвитку економіки – всього 42 бали (табл. 4).

Таблиця 4

Складові індексу якості життя, 2009 рік

Країна	Рівень життя	Культура	Економіка	Навколишнє середовище	Свобода	Здоров'я	Інфраструктура	Ризики і безпека	Клімат	Всього
Франція	55	81	69	72	100	100	92	100	87	82
Австралія	56	82	71	76	100	87	92	100	87	81
Швейцарія	41	86	79	78	100	95	96	100	77	81
Німеччина	54	82	71	83	100	89	90	100	79	81
Боснія і Герцеговина	73	65	45	70	58	67	40	71	82	63
Багами	28	67	56	74	100	62	32	100	65	63
Україна	49	61	42	74	75	68	60	71	78	62
Гренада	55	53	44	75	92	66	48	86	57	62
Сінгапур	51	71	68	39	42	74	69	100	39	61

В цілому, на першому місці в рейтингу знаходиться Франція. Що стосується країн СНД, то за Україною слідує Грузія і Вірменія – по 56 балів, і тільки потім – Білорусь і Росія (кожна набрала по 54 бали) [11].

Окрім цього індексу застосовується ще Індекс людського розвитку, призначений для порівняльної оцінки рівня добробуту, письменності та середньої тривалості життя в країні. Його було розроблено в 1990 році пакистанським економістом Махбубом уль Хаком, і він подається ООН у щорічних звітах із 1993 року.

Під час підрахунку індексу використовуються три типи показників:

- середня тривалість життя;
- рівень письменності дорослого населення країни;
- рівень життя, оцінений через ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (дол. США) [12, с.25-28].

Протягом 2000 – 2007 рр. Індекс людського розвитку України зростав близько 0,76% щорічно з 0,754 до 0,796 пункти. На даний час Україна посідає 85 місце з 182 країн.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що існує значна кількість міжнародних оцінок конкурентоспроможності

економіки країн, які розраховуються компаніями та інститутами у США та Європі. Для проведення такого аналізу використовуються методології, розроблені науковцями різних країн.

Аналіз глобальних індексів конкурентоспроможності і рейтингів України дозволяє порівняти певні аспекти рівня розвитку економіки, її становище.

В цілому фінансова криза внесла свої корективи у розвиток світової економіки. Певний вплив негативні економічні процеси мають і на формування рейтингів різних країн світу і України зокрема. Так, згідно оцінок світового економічного форуму перше місце у "Глобальному огляді конкурентоспроможності за 2009-2010 роки" посіла Швейцарія, випередивши США, що раніше впевнено очолювали рейтингову таблицю. Зменшення обсягів вільних фінансових ресурсів також спричинило світову тенденцію зменшення витрат на впровадження нових технологій.

Якщо характеризувати місце України у системі міжнародних економічних індексів конкурентоспроможності, то варто відзначити падіння рейтингів Глобального індексу (ВЕФ) аж на 10 пунктів у порівнянні з 2008-2009 роками, що спричинено зменшенням рейтингів макроекономічної стабільності, погіршенням стану фінансових ринків, зниженням обсягів впровадження інновацій. Загрозливою є також тенденція зростання рівня корупції за міжнародними оцінками.

Зрозуміло, що спостерігається погіршення світової економічної ситуації в цілому, але якщо аналізувати рейтинги України, то можна говорити про значний вплив світової економічної кризи на українську економіку.

Таким чином, використання міжнародних індексів конкурентоспроможності дає змогу виявити основні тенденції розвитку економіки та окреслити можливі напрями її реформування.

Література

1. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т1 / [редкол.: С. В. Мочерного та ін.]. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
2. Звіт про конкурентоспроможність України 2009: назустріч економічному зростанню та процвітання [Фонд «Ефективне управління»]. – Б.м., 2009. – 230 с.
3. Дзеркало тижня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dt.ua.
4. World economic forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org/en/index.htm.
5. IMD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imd.ch/about/index.cfm?nav1=true.
6. Шнипко О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації: [монографія] / О. С. Шнипко. – К.: Наукова думка, 2003. – 343 с.
7. Transparency international the global coalition against corruption [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.transparency.org.
8. Федулова Л. І. Україна в міжнародних рейтингових оцінках: чинник інноваційно-технологічного розвитку / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5(95). – С. 39–53.
9. International property rights index 2010 report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.InternationalPropertyRightsIndex.org.
10. Попова В. Конкурентоспроможність економіки України: джерела формування та соціальні наслідки / В. Попова // Економіка України. – 2008. – № 8. – С. 4–13.
11. Українська правда. Життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://life.pravda.com.ua/surprising>
12. Войнаренко М. Економічна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України / М. Войнаренко, О. Фурманюк // Економіст. – 2006. – № 12. – С. 25–28.

ТЕНДЕНЦІЇ КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Концентрація виробництва та капіталу тісно пов'язані між собою: концентрація капіталу є соціально-економічною формою концентрації виробництва, в той же самий час, концентрація капіталу виступає умовою, передумовою та основою концентрації виробництва. Відокремлюються матеріально-речові закономірності від соціально-економічних форм.

Concentration of manufacture and the capital are closely connected among themselves: concentration of the capital represents the social and economic form of concentration of manufacture, at the same time concentration of the capital is a condition, the precondition and a basis of concentration of manufacture. Material exhibits patterns of socio-economic forms are broken.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Безперервні процеси концентрації супроводжують розвиток сучасної світової економіки. Тому Україні необхідно знайти таку ефективну форму організації виробництва, яка дозволить на рівних конкурувати зі світовими виробниками.

Боротьба з монополіями та деконцентрація виробництва в перші роки реформування економіки України проводилися з уявлень про неефективність великих підприємств і створення конкуренції. Але з плином часу виробники зрозуміли, що необхідно об'єднувати сили, тому сьогодні політика деконцентрації повинна спиратися на пошук ефективних структур, пошук оптимального розміру підприємства з точки зору концентрації виробництва і капіталу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми концентрації знайшли своє відображення у працях таких відомих зарубіжних учених, як: В. Баумоль, Дж. Бейн, Р. Брейль, О. Вільямсон, Р. Коуз, Д. Росс, Дж. Стіглер, Ж. Тіроль, А. Харбергер, Д. Хей, Ф. Шерер, у тому числі російських – С. Авдашева, І. Владимірова, Ю. Іванова, Е. Ленського, Б. Мільнера, О. Радигіна, Н. Розанова, О. Семенкова, М. Степанова, А. Шаститко. Різноманітні аспекти концентрації досліджувалися у працях таких українських учених: В. Базилевича, І. Бланка, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Голікова, О. Костусева, О. Кузьміна, О. Пасхавера та ін.

Постановка завдання. На основі аналізу існуючих тенденцій концентрації виробництва і капіталу в економіці України визначити ефективність сформованих господарських об'єднань та їх конкурентоспроможність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концентрація виробництва і капіталу тісно пов'язані між собою: концентрація капіталу є соціально-економічною формою концентрації виробництва, у той же самий час концентрація капіталу є умовою, передумовою і основою концентрації виробництва. На це звернув увагу К. Маркс. Його метод дослідження дозволяє відокремити матеріально-речові закономірності процесу розширеного відтворення як індустріального процесу (концентрація виробництва) від соціально-економічної форми цього процесу – нагромадження капіталу і, відповідно, концентрації капіталу.

На перший погляд здається, що ці процеси тісно переплетені між собою і ведуть до ринкової влади. Але необхідно спробувати відокремити їх один від одного, щоб зрозуміти, який із них приводить до позитивних наслідків, а який – до зростання ступеня впливу на конкретному ринку.

Дослідження тенденцій концентрації в економіці України слід почати з промисловості

СРСР, яка характеризувалася високим рівнем концентрації виробництва, про що наочно свідчить подана нижче таблиця.

Таблиця 1

Сукупний рівень концентрації в промисловості СРСР, у % [1, с.164]

Підприємства з обсягом продукції	Частка підприємств у %							
	В обсязі валової продукції		У чисельності персоналу		У вартості основних фондів		У споживанні ел. енергії	
	1975	1989	1975	1989	1975	1989	1975	1989
До 10 млн.	18,4	11,3	29,9	21,2	20,7	11,7	8,5	5,4
Від 10 до 100 млн.	44,6	38,9	44,9	48,8	38,7	32,3	35,3	26,1
Понад 100 млн.	37,0	49,8	25,2	36,0	42,6	56,0	56,2	68,5

Тривале зростання частки великих підприємств у обсязі валової продукції, у вартості основних фондів і у чисельності персоналу ілюструє зростаючу концентрацію виробництва в СРСР.

Поступове укрупнення промислового виробництва СРСР було перервано в перші роки реформування економіки України, тому що антимонопольна політика тих років зводилася до деконцентрації виробництва і перебільшення ролі малих і середніх підприємств. Дані процеси носили стихійний характер і не мали під собою теоретичного обґрунтування, зокрема, не були пов'язані з пошуком оптимального обсягу виробництва для кожного виробника, якого розукрупнили.

Сучасні тенденції в концентрації виробництва в економіці України ілюструє таблиця 2.

Таблиця 2

Сукупний рівень концентрації в промисловості України [2]

Великі підприємст ва	Частка великих підприємств в обсязі реалізованої продукції (%)							
	2000 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
10	22,3	18,8	19,3	20,9	20,3	23,5	19,7	19,5
20	30,0	26,5	26,6	29,5	29,2	31,8	27,8	28,6
50	42,3	38,4	40,0	41,9	41,3	43,2	40,9	42,9
100	51,1	47,8	50,4	52,7	51,9	51,9	51,8	54,5
150	—	—	—	—	57,5	56,9	57,6	60,4
200	—	—	—	—	61,4	60,3	61,4	64,3

Частка великих підприємств (підприємства з кількістю персоналу більш 250 чоловік і річною виручкою більше 100 млн. грн.) в обсязі реалізованої продукції протягом тривалого періоду часу фактично не змінюється, а в деяких випадках навіть падає, що ймовірно є відлунням політики розукрупнення підприємств в перші роки становлення економіки України.

На прикладі обробної промисловості можна розглянути сучасні тенденції в концентрації більш детально, в розрізі здійснюваних витрат і реалізованих обсягів продукції, що припадають на частку великих підприємств.

Сукупний рівень концентрації в обробній промисловості України зростає на якісній основі, тому що великі підприємства, крім усього іншого, збільшують капітальні інвестиції,

витрати на інновації та інформатизацію, але при цьому не відбувається кількісного зростання.

Таблиця 3

Сукупний рівень концентрації в обробній промисловості України в 2008 році [3]

Найбільші підприємства	Частка найбільших підприємств (%)					
	в обсязі реалізованої продукції	у чисельності працівників	у фонді оплати праці	у валових капітальних інвестиціях	у витратах на інновації	у витратах на інформатизацію
10	22,15	8,64	13,85	16,47	26,79	7,68
20	31,47	12,01	18,91	24,60	31,24	11,24
50	45,63	18,73	28,60	34,83	42,57	26,73
100	55,23	25,06	37,05	47,79	63,71	38,97
150	60,36	29,48	41,91	54,76	76,12	45,00
200	63,83	33,05	46,29	57,72	83,45	51,62

Дані про обсяги ринку концентрації капіталу в Україні, представлені на рис. 1, свідчать про зовсім іншу динаміку.

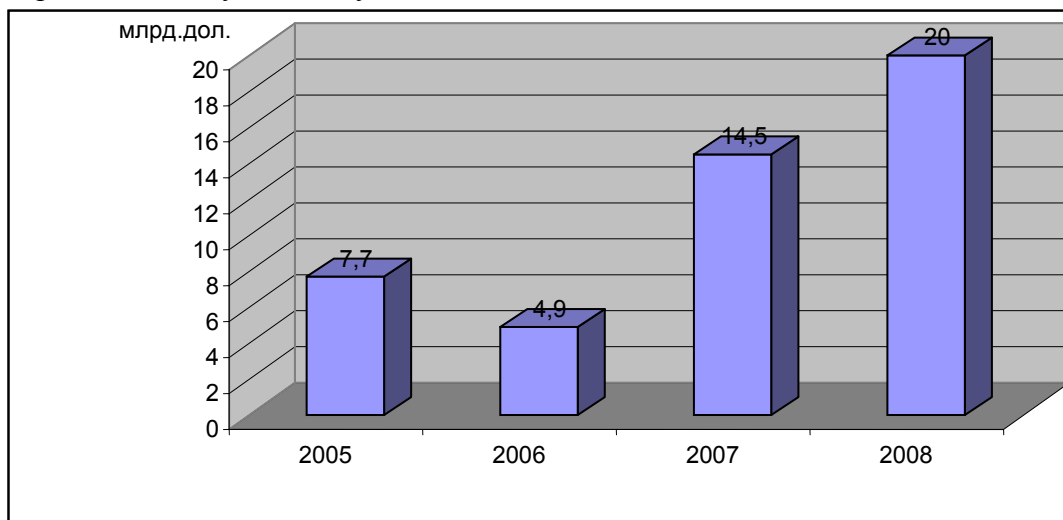


Рис. 1. Обсяги ринку концентрації капіталу на Україні [4, с.72]

На ринку України спостерігається укрупнення капіталу. Але залишається невирішеним питання: за рахунок яких саме процесів відбувається це укрупнення – концентрації чи централізації капіталу, зростання ефективності виробництва або за рахунок зростання впливу на ринку. Безсумнівно, що багато фірм в погоні за прибутком ідуть з точки оптимального плану, в якій витрати на одиницю продукції досягають свого мінімуму, тому вони зацікавлені в посиленні ринкової влади, тому що це дозволить окупити їм зростаючі витрати. В Україні відбуваються процеси, які сприяють концентрації виробництва і становленню нових організаційних структур. Про посилення тенденцій до консолідації капіталів в останні роки свідчить активізація формування об'єднань підприємств, а також зростання кількості злиттів і поглинань.

Найбільш поширені способи посилення ринкової влади і впливу проілюстровані у таблиці 4. Для багатьох вітчизняних підприємств придбання акцій, часток і паїв стає важливим елементом стратегії їх майбутнього розвитку, однією з найбільш ймовірних цілей якого є розширення ринку, захоплення його нової ніші або збільшення своєї частки на ринку. Саме тому лавиноподібно зростає кількість злиттів та поглинань в Україні, які дозволяють у короткий термін одержати вагомий ступінь впливу на ринку.

Дані таблиці 5 ще раз наочно підтверджують зростання кількості різного виду об'єднань підприємств в Україні.

Таблиця 4

Динаміка процесів концентрації в економіці України, % [5]

Рік	Спосіб концентрації				
	Злиття	Спільне утворення	Набуття контролю	Придбання акцій (часток, паїв)	Інші способи
2002	13,57	4,02	2,26	58,29	21,86
2003	17,02	6,99	2,13	55,02	18,84
2004	9,26	5,23	3,09	73,63	8,79
2005	8,64	3,34	4,46	69,36	14,21
2006	3,94	4,54	8,09	81,85	1,58
2007	1,81	2,92	1,53	92,21	1,53
Разом	7,79	4,28	3,55	75,01	9,37

Таблиця 5

Кількість об'єднань підприємств, внесення до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (на початок року) [6]

Види об'єднань	Роки										2009р. у % до 1997р.
	1997	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Асоціації	1902	2516	2435	2458	2497	2679	2751	2841	2953	3057	160,7
Корпорації	332	609	648	717	761	798	824	842	849	862	259,6
Консорціуми	51	57	61	62	66	77	80	84	84	89	174,5
Концерни	353	380	385	395	388	397	406	403	400	396	112,2
Інші об'єднання юридичних осіб	1194	2123	2141	2115	2082	2061	1971	1880	1774	1717	143,8

Таблиця 6

Обсяг реалізованої продукції промисловості, який припадає на дані об'єднання (млн. грн.), розрахунки автора [7, с.130]

Види об'єднань	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007р. у % до 2000р.
Асоціації	56504,5	63539,2	62874,3	75958,4	102001,6	122658,2	141757	179775,4	318,2
Корпорації	13072,1	15379,7	16732	22157,1	31086,6	36536,5	42460,3	53280,9	407,6
Консорціуми	1342,5	1439,5	1575,1	1916	2696,1	3525,5	4122,4	5315,4	395,9
Концерни	8738,3	9596,6	9941,1	12206,5	15849,7	18176,7	20920,9	25501,4	291,8
Інші об'єднання юридичних осіб	48119,5	53614,4	55282,9	65358,8	85049	94363,1	101564,7	118964,4	247,2

В Україні відбувається поступове укрупнення капіталу, про що свідчить зростання обсягів реалізованої продукції промисловості, який припадає на різні види об'єднань. Дані об'єднання здійснюються не з метою збільшення ефективності виробництва, а для посилення

ринкової влади, тобто відбувається концентрація капіталу на шкоду концентрації виробництва. Порівняємо рівень концентрації за середнім розміром перших 3-х (CR3) і 6-ти (CR6) найбільших компаній у галузі в Росії та Україні (остання колонка ілюструє рівень концентрації перших 3-х найбільших компаній світу).

Таблиця 7

Концентрація найбільших компаній Росії та України за обсягом продажів [8, с.112–119]

Галузь	Росія (млн.дол.)		Україна (млн.дол.)		Світова економіка (млрд.дол.)
	CR3	CR6	CR3	CR6	CR3
Нафтова і нафтогазова промисловість	19801,6	13941,8	8515,7	8345,0	1211,11
Чорна металургія	2726,1	2111,7	1313,2	999,0	не має даних
Кольорова металургія	3715,7	2187,9	173,4	132,5	не має даних
Електроенергетика	7283,1	3872,0	534,3	423,6	992,51
Транспорт	8269,0	4414,1	680,4	598,7	606,83
Телекомунікації	3141,6	1797,1	531,4	336,2	853,35

Порівняльна характеристика показує, що Росія за ступенем концентрації найбільших компаній набагато обігнала аналогічні показники України. Так само необхідно згадати, що рівень концентрації в економіці України протягом довго періоду часу фактично не змінюється, а всі укрупнення виробництва відбуваються за рахунок зростання кількості операцій зі злиттів та поглинань, метою яких є захоплення влади на ринку.

Висновки і перспективи подальших розробок. В Україні спостерігається тенденція концентрації капіталу без відповідної концентрації виробництва, тобто на шкоду ефективності виробництва. Так само в Україні не розроблені чіткі наукові аргументації, що пояснюють дані процеси, відповідно не впроваджена ефективна антимонопольна політика, немає належних інституційних умов та відповідних нормативно-правових регуляторів, що в кінцевому підсумку призведе до негативних наслідків – обмеження конкуренції та монополізації ринку.

Література

1. Курченков В. В. Крупномасштабное производство в переходной экономике России: политэкономический аспект / В. В. Курченков. – Волгоград: ВолГУ, 1999. – 304 с.
2. Інформація про рішення та розпорядження антимонопольного комітету України (АМКУ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/index>.
3. Звіт Антимонопольного комітету України за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>.
4. Кабиллу А. М. Место и роль процессов укрупнения и концентрации капитала в развитии предприятий горно-металлургического комплекса / А.М. Кабиллу // Вісник Економічної Науки України. – 2008. – № 2. – С.69–74.
5. Звіт Антимонопольного комітету України за 2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>.
6. Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим. Дані про кількість суб'єктів ЄДРПОУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sf.ukrstat.gov.ua/ukegrpou.htm_gor.
7. Україна у цифрах 2008: статистичний збірник / [за ред. О. Г. Осауленко]. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2009. – 260 с.
8. Кизим Н. А. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира: [монография] / Н. А. Кизим, В. М. Горбатов. – Х.: ИНЖЭК, 2005. – 216 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ КАСОВИХ ЦЕНТРІВ

У статті обґрунтовано принципи створення регіональних касових центрів. Досліджено функції, види регіональних касових центрів Національного банку й особливості їхньої діяльності в системі готівкового грошового обігу України. Надано рекомендації щодо взаємодії регіональних касових центрів з територіальними управліннями.

The creation's principles of regional cash centers are substantiated in the article. The functions, kinds and features of regional cash centers of the National Bank of Ukraine in the system of cash money turnover of Ukraine are investigated. Recommendations concerning the interaction of regional cash centers with regional manage offices are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стан економіки будь-якої країни значною мірою залежить від організації грошового обігу.

Стабільний та прогнозований розвиток грошового обігу є необхідною умовою економічного розвитку держави.

Ураховуючи світові тенденції, динаміку показників обігу готівки поза касами банків в інших країнах світу, прогнози соціально-економічного розвитку країни, беручи до уваги аналіз динаміки розвитку безготівкових розрахунків та їх впливу на показники готівкового обігу, слід очікувати, що в подальшому в Україні тенденція до зростання обсягів готівки в позабанківському обігу збережеться [1, с.40-45; 2, с.316-323; 3, с.42].

Тому пріоритетним залишається завдання подальшого вдосконалення організації роботи з готівкою з урахуванням світових тенденцій, зокрема:

- оптимізація готівкових грошових потоків;
- децентралізація зберігання резервних фондів;
- централізація оброблення готівки в регіональних касових центрах;
- зниження витрат на обслуговування готівкового грошового обігу;
- підвищення якості та захисних властивостей банкнот і монет.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У наукових дослідженнях недостатньо уваги приділяється проблемам організації готівкового грошового обігу та оптимізації потоків готівки, оскільки в науковій літературі ця проблема практично не знайшла ще свого відображення.

Актуальність цього питання частково зазначається у наукових працях О.В. Галиць, Н.В. Дорофєєвої, М.І. Зверякова, Б.С. Івасіва, В.М. Іонова, В.М. Кравця, В.Д. Лагутіна, В.П. Малюкова, С.В. Міщенко, С.В. Науменкової, Т.С. Смовженко, В.С. Стельмаха, О.В. Юрова та інших науковців і практиків.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження принципів, визначення функцій та обґрунтування доцільності створення регіональних касових центрів, які сприятимуть оптимізації потоків готівки та її обсягів і структури в системі Національного банку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні централізована система організації готівкового обігу Національного банку України складається із Центрального сховища та територіальних управлінь.

При цьому система Центральне сховище є основним елементом забезпечення готівкових потоків, оскільки саме цей підрозділ Національного банку здійснює підкріплення запасів готівки всіх територіальних управлінь, отримує від них придатну та не

придатну до обігу готівку, забезпечує її зберігання та утилізацію зношених банкнот [4]. Отже, за фізичного зростання обсягів готівки збільшується і навантаження на існуючу матеріально-технічну базу Центрального сховища.

Для порівняння доцільно зазначити, що загальний оборот готівки в системі Національного банку України збільшився у 2008 р. порівняно з 2003 р. з 71,7 млрд. грн. (9,1 тис. тонн) до 507,0 млрд. грн. (20,5 тис. тонн), або в 7,1 рази (1,3 раза). За цей же час оборот готівки в Центральному сховищі збільшився з 30,9 млрд. грн. (4,5 тис. тонн) до 213,3 млрд. грн. (8,2 тис. тонн), або в 6,9 раза (1,8 раза), а в територіальних управліннях – з 65,6 млрд. грн. (7,5 тис. тонн) до 293,7 млрд. грн. (12,3 тис. тонн), тобто в 4,5 раза (1,7 раза).

Водночас варто зазначити, що вимоги щодо роботи Центрального сховища Національного банку України в особливий період визначені відповідним положенням [5], проте на сьогодні жодне територіальне управління не володіє потрібною матеріально-технічною базою для приймання на зберігання частини резервних фондів держави.

Децентралізація зберігання резервних фондів держави, як перший і головний крок, дасть змогу банкам суттєво знизити ризики втрати готівки у разі виникнення надзвичайних подій чи стихійного лиха, забезпечить надійну її схоронність, а також дозволить більш оперативно та на належному рівні організувати готівковий грошовий обіг країни, в тому числі в особливий період.

Крім того, установам Національного банку економічно вигідно запаси готівки зберігати та обробляти в місцях, максимально наближених до споживачів – клієнтів банків.

Як свідчить міжнародний досвід, вирішити зазначені вище завдання можливо шляхом створення окремих регіональних спеціалізованих підрозділів щодо роботи з готівкою – касових центрів.

Такі центри мають бути наділені відповідними повноваженнями та виконувати функції зі зберігання частини резервних фондів, отримання від територіальних управлінь регіону надлишків придатної та зношеної готівки, її подальшого оброблення (перерахування, вилучення підроблених і фальшивих банкнот тощо) та утилізації, автоматизованого приймання необхідних обсягів готівки від Центрального сховища, підготовки та видачі готівки територіальним управлінням у прийнятній уніфікованій тарі.

З метою максимально повної реалізації функцій Національного банку України щодо організації та управління готівковим грошовим обігом, на нашу думку, створення регіональних касових центрів має ґрунтуватися на таких принципах:

- прогнозованість готівково-грошового обігу на короткостроковий та довгостроковий періоди. Прогнозування готівково-грошового обігу повинно передбачати створення програмного комплексу з прогнозування обсягів і структури готівкового грошового обігу на короткострокову та довгострокову перспективи в цілому по Україні в ув'язці з окремими макроекономічними показниками соціально-економічного розвитку та іншими показниками готівково-грошового обігу з використанням елементів математичного моделювання або інших інструментів прогнозування (з урахуванням міжнародного досвіду та майбутніх змін у номінальному ряді банкнот і монет). Зазначений програмний комплекс повинен функціонувати в межах єдиної автоматизованої системи обліку руху цінностей в Україні;
- децентралізація зберігання резервних фондів Національного банку. Слід зазначити, що пунктом 3.5 Концепції вдосконалення організації роботи з готівкою в Україні на 2008 – 2012 роки [6] передбачено, що регіональним касовим центрам будуть надані повноваження на зберігання частини резервних фондів Національного банку.

У зв'язку з цим важливо визначати пропорційний розподіл загальних обсягів резервних фондів банкнот і монет Національного банку, які зберігатимуться в Центральному

сховищі та регіональних касових центрах Національного банку та комерційних касових центрах у відповідних регіонах України залежно від обсягів готівкових потоків у раціональному співвідношенні.

Розподіл готівки між регіональними касовими центрами та її доставка з Банкотно-монетного двору має здійснюватися Центральним сховищем на підставі узгоджених графіків відвантаження продукції.

У свою чергу, управління резервними фондами банкнот і монет Національного банку України, на нашу думку, потрібно залишити за Департаментом готівково-грошового обігу шляхом надання емісійних дозволів за допомогою відповідної підсистеми.

Водночас зауважимо, що вивезення від територіальних управлінь до регіональних касових центрів придатної та не придатної до обігу готівки не потребує надання Департаментом готівково-грошового обігу емісійних дозволів. Така готівка має перевозитися з дозволу касового центру (від територіальних управлінь певного регіону до касового центру), який у встановленому порядку надається через відділи (сектори) банківської безпеки.

Крім того, перевезення (приймання, видача) не придатної до обігу готівки між касовими центрами та Центральним сховищем також не потребує надання емісійних дозволів.

Зазначена готівка видаватиметься касовими центрами з дозволу Центрального сховища у вищезазначеному порядку:

- впровадження аутсорсингу як ефективного способу передачі частини функцій з оброблення та перевезення готівки спеціалізованим готівково-транспортним компаніям недержавної форми власності, у тому числі за участі банків. Такі спеціалізовані компанії можуть здійснювати інкасацію, перевезення та оброблення готівки клієнтів банків, що дасть змогу знизити витрати на обслуговування готівкового обігу та поліпшити якість готівки;
- оптимізація системи «Логістика». Зазначена система запроваджується для обслуговування потоків готівки при її передаванні між Банкотно-монетним двором, Центральним сховищем, касовим центром НБУ, територіальним управлінням НБУ, комерційними касовими центрами, суб'єктами господарювання, фізичними особами та у зворотному порядку до Центрального сховища. Таким чином, головне завдання системи - оптимізація основних операційних процесів роботи з готівкою з метою забезпечення створення ефективної інтегрованої системи регулювання матеріальних та інформаційних потоків і контролю за ними;
- забезпечення організації охорони та створення безпечних умов під час роботи з готівкою. Врахування зазначеного принципу вимагає дотримання вимог до: уніфікації тари щодо забезпечення схоронності готівки на всіх етапах транспортування та зберігання; безпеки до транспортних засобів, що використовуватимуться для перевезення готівки від центрального сховища до касових центрів та від касових центрів до територіальних управлінь НБУ; організації охорони цінностей під час перевезення по маршруту Центральне сховище – касові центри – територіальні управління Національного банку; організації фізичної охорони регіональних касових центрів і створення безпечних умов роботи персоналу; облаштування будівель та території касових центрів засобами комплексних автоматизованих систем безпеки; систем технологічного відеоконтролю роботи з готівкою в приміщеннях касових центрів установ Національного банку тощо;
- розробка схеми та організація забезпечення інкасації та перевезення цінностей в банківській системі України. Зазначений принцип передбачає визначення технічних характеристик і видів транспортних засобів для перевезення валютних цінностей у системі Національного банку, а також вимог щодо технічного оснащення броньованих великовантажних і легкових автомобілів і спеціальних вантажних вагонів;
- дотримання вимог до інформаційної системи обліку руху цінностей (ІСОПЦ) у системі

Національного банку. Забезпечення автоматизації операцій роботи з готівкою та іншими цінностями, особливо найбільш трудомістких, на рівні Банкотно-монетного двору, Центрального сховища, територіальних управлінь Національного банку, регіональних касових центрів і банківських установ повинно здійснюватися на основі обміну інформацією за здійсненими операціями в електронному вигляді між вказаними вище підрозділами та передачі даних до Департаменту готівково-грошового обігу. З цією метою потрібне створення інтерфейсів обміну даними між окремими інформаційними системами обліку роботи з цінностями (ІСОПЦ) та системами автоматизації бухгалтерського обліку;

- розробка та дотримання вимог до касових вузлів територіальних управлінь і приведення їх у відповідність до вимог щодо впровадження новітніх технологій автоматизованої обробки готівки. Для забезпечення гнучкості по відношенню до можливих змін ситуацій слід чітко дотримуватися вимог до приміщень касових вузлів, боксів інкасації, приміщень обробки готівки та кабін касирів.

Таким чином, розробка та реалізація на практиці запропонованих підходів і принципів створення регіональних касових центрів Національного банку України повинні сприяти забезпеченню ефективного, заощадливого та безпечного транспортування банкнот і монет у межах України, їх інкасації, оброблення, перерахунку, пакування тощо.

Варто зазначити, що перелік прав, обов'язків, повноважень і відповідальність регіональних касових центрів визначено в основних функціях, а саме:

- зберігання частини резервних фондів;
- автоматизоване приймання від Центрального сховища готівки в контейнерах Національного банку або іншій уніфікованій тарі;
- підготовка та видача готівки (банкнот і монет) відповідно територіальним управлінням регіону;
- перевезення цінностей;
- отримання, вивезення від територіальних управлінь регіону придатної та не придатної до обігу готівки, її оброблення, у тому числі перерахування;
- знищення непридатної готівки;
- обслуговування банківських установ (готівково-транспортних компаній);
- дослідження сумнівних грошових знаків, що вилучаються під час оброблення готівки, тимчасове зберігання і знищення підроблених банкнот і монет.

Потрібно звернути увагу також і на те, що з метою зменшення ризиків втрати готівки, в тому числі в разі виникнення надзвичайних ситуацій, світовий досвід передбачає можливість децентралізованого зберігання всіх резервних фондів банкнот і монет, а також 30% резерв для зберігання цінностей Державної скарбниці Національного банку України.

В Україні, з урахуванням європейського досвіду, можливе впровадження обслуговування готівкових потоків із таким орієнтовним розподілом:

- 40% системою Національного банку України;
- 60% комерційними касовими центрами.

Відповідно до світової практики, поряд із функціонуванням регіональних касових центрів, доцільним є створення комерційних касових центрів, до яких можуть належати як банківські касові центри, так і комерційні спеціалізовані організації (готівково-транспортні компанії), що здійснюють виконання частини завдань щодо оброблення готівки та інкасаторської діяльності на основі аутсорсингу.

До функцій комерційних касових центрів можна віднести:

- перевезення та інкасація готівки;
- перерахування, сортування та пакування готівки на автоматизованих системах;
- зберігання частини резервних фондів країни та готівки клієнтів у власних грошових сховищах;

– завантаження банкоматів готівкою та їх обслуговування.

Загалом зазначимо, що при закріпленні територіальних управлінь за касовими центрами потрібно враховувати віддаленість касових центрів від Центрального сховища і територіальних управлінь, умови доставки цінностей спеціалізованими автомобілями, періодичність постачання тощо.

Зазначений розподіл забезпечить суттєве зменшення обсягів зустрічних перевезень готівки як між Центральним сховищем і касовими центрами, так і між територіальними управліннями та відповідними касовими центрами, оскільки територіальні управління, що випускають і вилучають готівку, будуть співпрацювати з одним касовим центром.

Це також дозволить оптимізувати готівкові грошові потоки в системі Національного банку України, скоротити відстані та обсяги перевезень готівки і в такий спосіб забезпечити більшу гнучкість та оперативність підкріплення запасів готівки в територіальних управліннях, зменшити обсяги перевезення банкнот між Центральним сховищем і територіальними управліннями та, відповідно, скоротити витрати на їх обслуговування.

На наш погляд, Національний банк України у такий спосіб звільняється від невласивої йому функції – здійснення перевезення цінностей комерційних банків, та передає її виконання банкам або спеціалізованим компаніям.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, проведене дослідження щодо обґрунтування ефективної системи управління готівковими грошовими потоками в системі Національного банку України дозволило визначити основні принципи та функції щодо створення та функціонування регіональних касових центрів, а також їх взаємодії з територіальними управліннями.

Крім того, дослідження підтвердило практичну доцільність запровадження досвіду високорозвинених країн світу стосовно розвитку аутсорсингу у сфері інкасації, транспортування та оброблення банкнот і монет, що дозволить суттєво поліпшити якість готівки, знизити витрати на обслуговування готівкового обігу та підвищити його ефективність.

Література

1. Ионов В. М. Наличное денежное обращение: основные тенденции развития / В. М. Ионов // Деньги и кредит. – 2007. – № 4. – С. 40–45.
2. Міщенко С. В. Проблеми стабілізації грошового обігу в умовах кризи / С. В. Міщенко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція. – Вип. 2 (76). – Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2009. – С. 316–323.
3. Юров А. В. Наличные и электронные средства платежа: оценка перспектив / А. В. Юров // Деньги и кредит. – 2007. – № 7. – С. 42.
4. Інструкція з організації емісійно-касової роботи в системі Національного банку України // Постанова Правління Національного банку України від 11.11.2008 р. – № 365 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
5. Положення про роботу Центрального сховища Національного банку України в особливий період // Постанова Правління Національного банку України від 23.01.2004 р. – № 33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
6. Концепція вдосконалення організації роботи з готівкою в Україні на 2008 – 2012 роки // Постанова Правління НБУ від 24.06.2008 р. – № 177 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ РЕГІОНУ

У статті розкрито основні проблеми та особливості функціонування фермерських господарств Одеської області. Визначено перспективні напрямки розвитку та посилення їх конкурентних позицій на ринку. Надано рекомендації щодо стабільного розвитку фермерських господарств та посилення їх позицій на аграрному ринку.

The main problems and peculiarities of functioning of farms in the Odessa region are found in the article. The major perspective ways of development and strengthening of their competition position in market conditions are defined. Recommendations concerning the sustainable development of farmers and strengthen their position in the agricultural market are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стратегічний напрям розвитку ринкової економіки України та необхідність перетворення агропромислового комплексу на високоефективний, конкурентоспроможний сектор економіки держави здатний інтегрувати у світовий аграрний ринок, зумовлюють необхідність становлення таких аграрних формувань, які б найбільше повно відповідали ринковій системі і були конкурентоспроможними, економічно сталими й ефективними. Дослідження вітчизняних учених, досвід і практика організації світового сільськогосподарського виробництва свідчать, що такими є господарства, що ґрунтуються на принципах підприємницької діяльності, серед яких належне місце посідає фермерське господарство. Підприємницькі структури аграрної сфери економіки, у тому числі і фермерські господарства, у процесі своєї діяльності стають учасниками конкурентної боротьби за споживача і можливість їх виживання залежить від здатності ефективно та в комплексі використовувати всі свої переваги над конкурентами. Забезпечення ефективного розвитку фермерських господарств вимагає розробки відповідних заходів, які б дозволили їм пристосовуватись до змін існуючого ринкового середовища та посилення конкуренції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теорія, методологія і практика становлення і функціонування фермерських господарств у процесі ринкових перетворень в аграрній економіці знайшли своє відображення в чисельних наукових працях вітчизняних учених Ю.О. Махортова, С. Мочерного, П.М. Макаренка, М.Й. Маліка, Л.Ю. Мельника, В.Я. Мессель-Веселяка, П.Т. Саблука, В. Збарського, В.В. Юрчишина та багатьох інших.

П.М. Макаренко та Л.Л. Мельник [1, с.147-148], розглядаючи фермерство України у контексті тенденцій розвитку світового сільського господарства, зазначають, що фермерство в країнах з ринковою економікою є пріоритетною організаційно-правовою формою господарювання в агросфері. Вони не заперечують тезу, згідно з якою поєднання в одній галузі власника виробничих ресурсів і результатів господарювання, працівника і менеджера у найбільшій мірі забезпечує сумлінне та творче ставлення людини до праці, сприяє раціональному використанню землі й інших засобів виробництва. Разом із тим вони вважають, що ефективність і життєстійкість фермерських господарств визначається не тільки ефектом приватного господарювання, але й дією багатьох чинників, серед яких чільне місце займають розміри господарства. За досвідом країн заходу проблема досягнення оптимальних розмірів фермерських господарств розв'язується у розвитку таких процесів (тенденцій) у сільському господарстві як: кооперація, спеціалізація, корпоратизація, інтеграція, концентрація виробництва.

На думку Ю.О. Махортова [2, с.74-75], до основних організаційно-економічних

проблем, з якими стикаються фермерські господарства належать: недостатній рівень матеріально-технічного забезпечення, відсутність стартового капіталу, слабка підтримка з боку банків, недосконалість системи оподаткування.

В. Збарський [3, с.10] зазначає, що за умови правильної організації економічного механізму функціонування, фермерські господарства можуть досягти досить високого рівня розвитку, маючи на увазі раціональну побудову економічних взаємовідносин фермерських господарств як в них самих, так і з зовнішніми структурами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах ринкової економіки підвищується рівень невизначеності і ризику у виробничій діяльності, що зумовлює необхідність визначення основних форм організації виробництва, обґрунтування стратегічних напрямків розвитку фермерських господарств на перспективу відносно посилення їх конкурентних позицій на аграрному ринку.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення основних тенденцій розвитку фермерських господарств в Одеській області, що дозволить визначити основні напрямки регулювання і стимулювання їх діяльності на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення і становлення фермерських господарств в аграрній сфері економіки Одеської області проходило в динамічних, часто змінюваних умовах і за останні роки набуло значного розвитку. За кількістю фермерських господарств Одеська область посідає перше місце в Україні. Якщо у 1991р. налічувалось 189 фермерських господарств, то у 2008р. їх кількість збільшилась в 31,2 рази і становила 5903 господарств.

Найвищі темпи зростання кількості фермерських господарств в області спостерігались в 1991-1995 роках, коли їх кількість за рік збільшувалась у середньому у 2,2 рази (рис. 1).

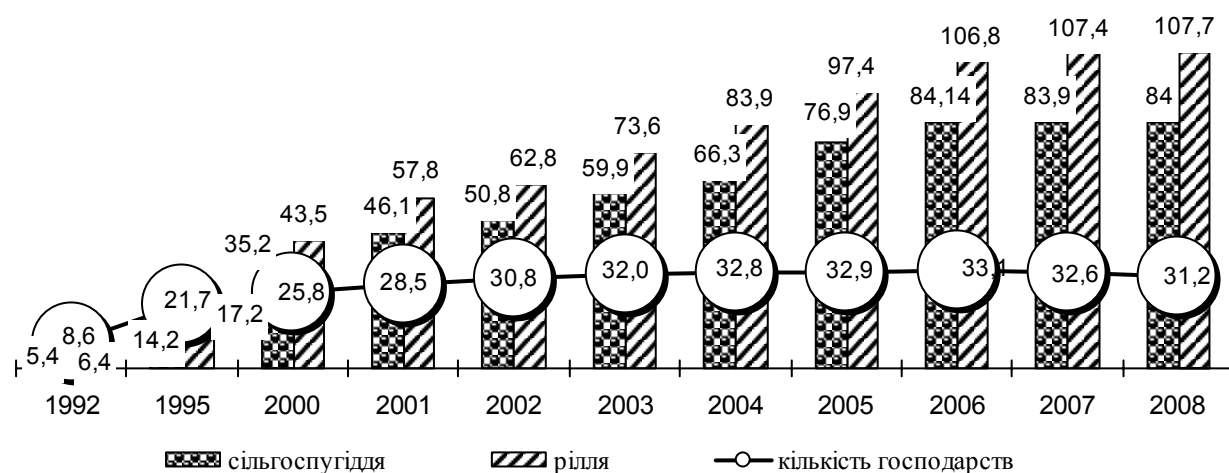


Рис. 1. Темпи росту кількості фермерських господарств та наданих їм земельних площ (1991=1,0)

Разом з цим основною тенденцією розвитку фермерства в області є розширення розмірів їх землекористування та нарощування виробництва сільськогосподарської продукції. Так, на 1 січня 2009р. в користуванні та володінні фермерських господарств області було 361,7 тис. га сільськогосподарських угідь, у тому числі ріллі – 351,5 тис. га. За період з 2000 по 2008 р. площа сільськогосподарських угідь і ріллі зросла більш, ніж у 2 рази (табл.1). Розширення земельних ділянок позитивно позначилось на виробництві сільськогосподарської продукції. У динаміці показник виробництва валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь рік у рік зростає і в 2008 році склав 125 тис. грн. Проте цей показник все ж таки залишається значно нижчим, ніж в аграрних підприємствах всіх форм власності в цілому по Одеській області, де одержано 164,3 тис. грн. валової продукції сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь.

Наведені дані свідчать про загальне зростання кількості фермерських господарств за

період з 2000 по 2008 рік у 1,2 рази. Але слід зазначити, що починаючи з 2007 року відбувається повільне їх зменшення (в 2007 році на 91 господарство порівняно з 2006 роком, а в 2008 році – на 262 господарства порівняно з попереднім роком).

Таблиця 1

Динаміка розвитку фермерських господарств Одеської області

Показники	Роки					2008 р. до 2000 р., разів
	2000	2005	2006	2007	2008	
Кількість господарств	4867	6213	6255	6164	5903	1,2
Площа сільгоспугідь, тис. га	151,7	331,2	362,6	361,4	361,7	2,4
у т.ч. ріллі, тис. га	141,9	318,1	348,7	350,8	351,5	2,47
У середньому на 1 господарство сільгоспугідь, га	31	53	58	59	61	2,0
У середньому на 1 господарство ріллі, га	29	51	56	57	60	2,0
Чисельність працюючих, усього, чол.	6415	13594	12506	10965	9655	1,5
Валова продукція сільського господарства, млн. грн.	70,3	277,9	323,9	161,8	452,1	6,4
Валова продукція в розрахунку на 1 господарство, тис. грн.	14,4	44,7	51,8	26,2	76,6	5,3
Валова продукція в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	46,3	83,9	89,3	44,8	125,0	2,7
Валова продукція в розрахунку на 1 працюючого	11,0	20,4	25,9	14,8	46,8	4,4

Аналізуючи динаміку розвитку фермерських господарств області, необхідно відзначити, що в останні роки просліджується чітка тенденція збільшення розмірів їх землекористування. Разом з тим, проблематичним залишається досить незначний розмір переважної більшості фермерських господарств, що в свою чергу не дає можливості ведення ефективного виробництва. У цілому по області фермерські господарства за розмірами площ сільськогосподарських угідь розподілились досить нерівномірно – більше 40% господарств мають розміри сільськогосподарських угідь до 10 га, 27, 6% господарств мають земельні площі до 50га і тільки 132 (2,3%) фермерських господарств використовують більше 500 гектар сільськогосподарських угідь.

Більшість новостворених фермерських господарств є перспективними. Проте, сьогодні, в умовах суцільної економічної кризи, багато об'єктивних та суб'єктивних чинників негативно впливають на розвиток підприємництва в аграрній сфері. Основною причиною, що стримує розвиток фермерства, все ще залишається недосконалість системи матеріального забезпечення і агросервісного обслуговування, адже у фермера-початківця немає необхідної матеріально-технічної бази та стартового капіталу. За останні роки в Одеській області на 100 новостворених фермерських господарств 26 припиняють свою діяльність. Як правило це невеликі господарства з площею сільськогосподарських угідь до 5-10 га, де рівень товарності виробленої продукції залишається низьким (не перевищує 15-30%) і, як наслідок, виручка від реалізації продукції не в змозі перекрити понесені витрати, її недостатньо навіть для підтримки наявного ресурсного потенціалу.

На нашу думку, перспективним для досягнення сталого розвитку фермерських господарств має стати укрупнення їх розмірів землекористування. Виробництво продукції в цих господарствах повинно бути орієнтованим головним чином на ринок і лише частково на власне споживання. Укрупнення розмірів фермерських господарств може бути за рахунок оренди землі, кооперування, інтеграції з підприємствами третьої сфери АПК.

Диференціація фермерських господарств за розмірами землекористування зумовлює

певні особливості формування їх виробничого потенціалу, можливості дотримання агротехніки вирощування сільськогосподарських культур, удосконалення технологій, залучення інвестицій та інше, що зумовлює їх конкурентоспроможність. Господарства з площею сільськогосподарських угідь понад 100 га краще забезпечені засобами виробництва і менш залежні від інших виробничих суб'єктів, які надають їм відповідні технічні послуги як в організаційному, так і в економічному аспектах.

Головною причиною недостатнього рівня матеріально-технічного забезпечення фермерських господарств є відсутність власного капіталу та умов доступу до кредитів, а також неадекватне співвідношення між цінами на технічні засоби та сільськогосподарську продукцію. Складність вирішення проблеми технічного забезпечення полягає і в тому, що техніка потрібна максимально наближена до розмірів фермерських господарств і їх виробничого спрямування. Зрозуміло, що на 20-50 га землі фермеру недоцільно мати зернозбиральний або бурякозбиральний комбайни. Собівартість продукції в цьому випадку була б занадто високою. Однак фермеру необхідно мати сільськогосподарські машини: плуги, культиватори, сіялки, борони в необхідній кількості щоб забезпечити вчасне виконання технологічних операцій.

Вирішити цю проблему можна, на наш погляд, створенням мережі обслуговуючих кооперативів агросервісного та агрохімічного типу, товариств по сумісному використанню техніки, що дасть можливість зменшити витрати на її утримання, і у підсумку – знизити собівартість продукції. Доцільним є використання лізингу, перевагою якого є те, що деяке устаткування необхідно фермерським господарствам сезонно і в усьому виробничому циклі воно його не потребує.

Виробниками сільськогосподарської продукції в області є як реформовані сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових структур так і господарства населення. В цілому по області виробництво валової продукції сільськогосподарства за період з 2000 по 2008 рік збільшилось на 28% і склало 5114,4 млн. грн.. При цьому виробництво продукції рослинництва збільшилось на 84%, а продукції тваринництва – зменшилось на 35%.

Аналіз виробництва продукції по категоріях господарств свідчить, що основними виробниками продукції тваринництва залишаються господарства населення, їх питома вага в загальному обсязі виробництва по області складає майже 80%. Сільськогосподарські підприємства віддають перевагу виробництву рослинницької продукції (рис. 2).

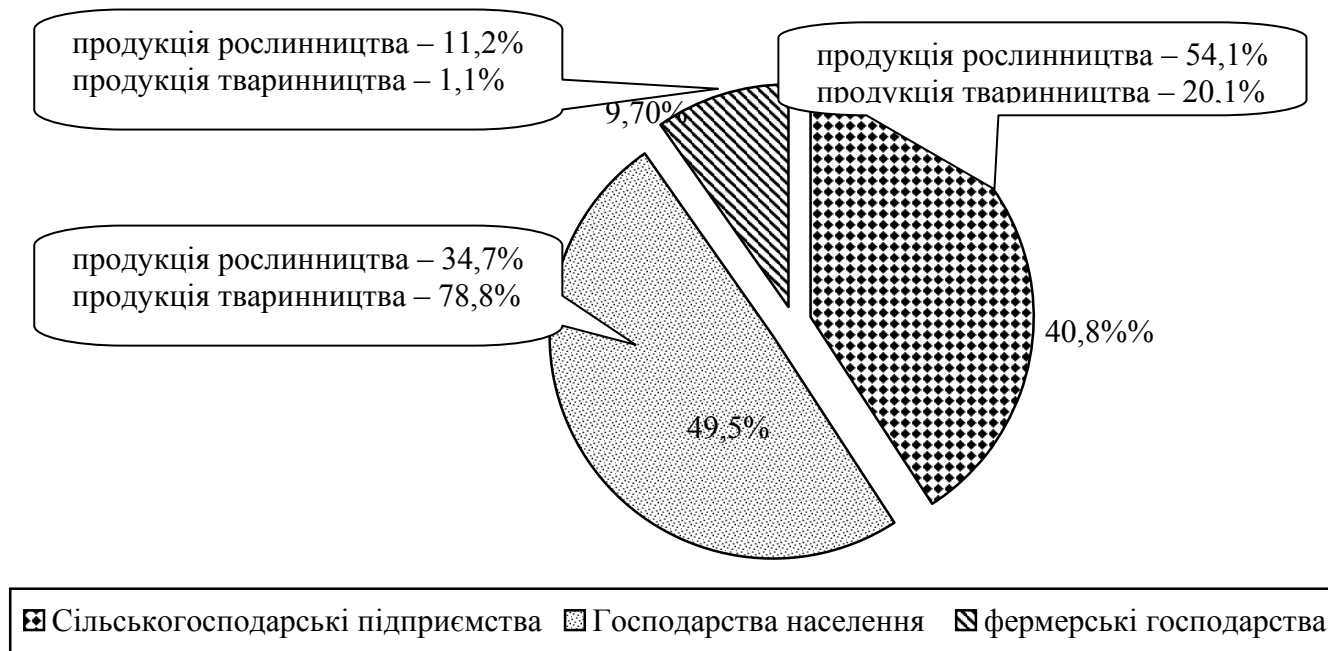


Рис. 2. Вклад основних товаровиробників у виробництво валової продукції сільськогосподарства Одеської області у 2008 році

Фермерські господарства, незважаючи на значну вагу в кількості господарюючих суб'єктів аграрного сектору (85,7% до загальної кількості), займають порівняно незначне місце й роль у виробництві продукції сільського господарства області поряд з іншими формами господарювання на селі. Порівняно з попередніми роками питома вага основних видів продукції фермерських господарств в загальних обсягах зростає, проте залишається ще незначною.

Основним виробничим напрямком фермерських господарств Одеської області є виробництво продукції рослинництва. Для більшості з них виробництво зерна, соняшнику, цукрових буряків та овочів є найбільш вигідним серед іншої сільськогосподарської продукції, що зумовлено сприятливою кон'юктурою ринку, вигідними природно-кліматичними умовами, відносно нескладною технологією виробництва та більш менш задовільними матеріально-технічним забезпеченням. Частка рослинництва в загальному виробництві продукції фермерськими господарствами у 2008 році складає 97,1%. Найбільша питома вага фермерських господарств припадає на виробництво зернових культур і соняшнику – 16,7% та 16,2% від загального обсягу по області у 2008 році.

Економічна недоцільність займатись виробництвом продукції тваринництва зумовила виробничу орієнтованість переважної більшості фермерських господарств Одеської області на галузь рослинництва і в першу чергу на виробництво продукції екстенсивних сільськогосподарських культур, яка є економічно вигіднішою і в меншій мірі трудо- і капіталомісткою. Далеко не всі фермери утримують худобу. Низькі реалізаційні ціни, а також “вільна поведінка” цін перекупників зумовлюють спад платоспроможного попиту на тваринницьку продукцію споживачів, гальмують розвиток тваринництва в фермерських господарствах області. Тільки 89 господарств (1,5% від загальної кількості фермерських господарств) області займаються тваринництвом тому, що високі ціни на будівельні матеріали і техніку, неможливість побудувати та обладнати необхідні тваринницькі приміщення, придбати племінну худобу стримують розвиток тваринництва в фермерських господарствах.

В Одеській області основними виробниками базових видів рослинницької продукції – зерна, соняшнику, цукрових буряків та кормових культур залишаються крупні сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових структур. Доля фермерських господарств у загальному виробництві основних сільськогосподарських культур підприємствами різних організаційно-правових форм зростає (рис. 3).

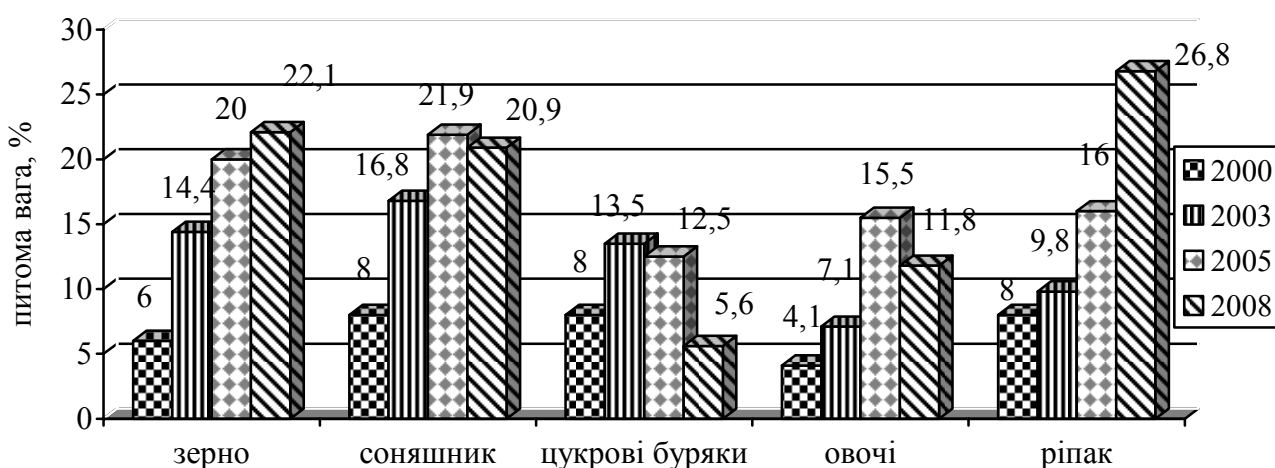


Рис. 3. Питома вага фермерських господарств у виробництві продукції рослинництва сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності [4]

При цьому слід зазначити, що до 2005 року питома вага фермерських господарств по основним культурам мала тенденцію до збільшення, а починаючи з 2006 року по деяким з них спостерігається зменшення у зв'язку зі змінами у структурі посівних площ та

переорієнтацією виробничої діяльності на вирощування ріпаку. В умовах посилення ринкових відносин фермери орієнтуються на виробництво того виду продукції, який користується попитом і дає можливість отримати найбільший прибуток. Такими видами продукції області є зернові та технічні культури. В структурі посівних площ фермерських господарств у 2008 році під зернові та зернобобові культури відведено 69,0% загальної площі посіву, під технічні – 29,0%.

Сільськогосподарські культури досить істотно відрізняються за фізіологічними особливостями розвитку і потребують сприятливих ґрунтовно-кліматичних та економічних умов, удосконалення регіонального розміщення, створення сприятливих умов для одержання високих врожаїв при оптимальному рівні виробничих витрат.

Більшість фермерських господарств має недостатній рівень матеріально-технічного забезпечення, що зумовлено низькою платоспроможністю цих господарств. Фермерські господарства не мають можливості забезпечити інтенсивні технології вирощування сільськогосподарських культур, у фермерів немає обігових коштів і стартового капіталу в період їх становлення. Нестача власних обігових коштів позбавляє підприємства можливості придбання матеріальних засобів у необхідному обсязі, виконання всіх передбачених технологією сільськогосподарських робіт в оптимальні строки. І як наслідок, на сьогодні тільки незначна частина фермерських господарств досягла високих показників у виробництві рослинницької продукції, стабільно вирощує високі урожаї (табл.2). В основному це стосується великих за розмірами зібраної площі господарств, які мають можливість забезпечити досить високий рівень інтенсифікації рослинництва із оптимальним застосування органічних, мінеральних добрив, засобів обробітку насіння та захисту рослин, дотримання агротехніки

Таблиця 2

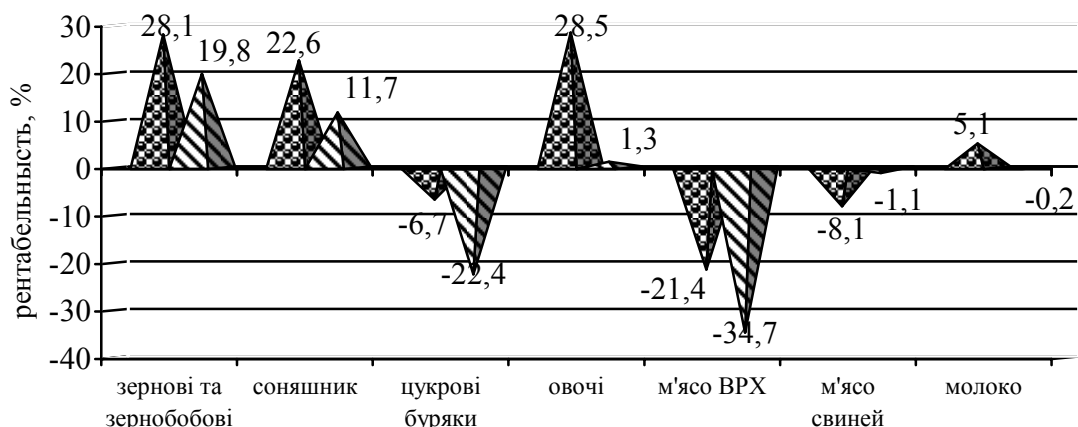
Групування фермерських господарств за розмірами зібраної площі та урожайності основних сільськогосподарських культур у 2008 році

Розміри зібраної площі	Сільськогосподарські культури							
	зернові та зерно бобові культури		кукурудза на зерно		соняшник		ріпак озимий	
	кількість господарств	урожайність	кількість господарств	урожайність	кількість господарств	урожайність	кількість господарств	урожайність
Фермерські господарства, всього	3635	28,3	513	24,0	1124	11,6	462	18,2
З них з площею до 50 га	3013	22,3	477	21,1	937	10,1	294	12,7
50,01 - 100 га	190	24,9	24	23,3	106	12,4	59	14,2
100,01 – 250 га	245	25,7	11	32,0	58	12,5	67	16,9
250,01 – 500 га	108	28,4	1	13,0	19	11,8	26	19,5
500,01 – 1000 га	48	29,8	-	-	3	19,5	16	21,3
понад 1000 га	31	33,7	-	-	1	8,9	-	-

Результативність виробництва основних видів рослинницької продукції у фермерських господарствах в 2008 році значно краща, ніж в середньому по сільськогосподарським підприємствам області (рис. 4). Серед найбільш стабільних щодо рівня рентабельності, видів продукції господарств Одеської області слід виділити виробництво зернових, соняшнику та овочів.

В цілому за 2002-2008 роки ефективність діяльності фермерських господарств була майже на рівні середніх показників по області, рівень рентабельності в 2008 році склав

26,6%, що на 13 відсотко-пунктів нижче показника 2001 року. Основною причиною цього є значне зростання витрат на виробництво.



■ фермерські господарства ▨ сільськогосподарські підприємства різних форм власності

Рис. 4. Рівень рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції в агроформуваннях Одеської області [5]

Найбільшу питому вагу в структурі витрат на виробництво в фермерських господарствах займають вартість матеріалів, майже 70% і витрати на оплату праці – майже 14%. Слід відзначити, що питома вага витрат на оплату праці характерна для крупних за земельними наділами фермерських господарств (100 га і більше), які інтенсивно використовують найману робочу силу. І навпаки, в невеликих, до 50 га, господарствах цей фактор зміни витрат не суттєвий, оскільки виробництво здійснюється за участю праці членів сім'ї фермера. В цих господарствах матеріальні витрати домінують в формуванні собівартості продукції. Для невеликих фермерських господарств характерним є висока питома вага в структурі витрат оплата послуг і робіт, що виконали сторонні організації. В середніх і великих фермерських господарствах, які більш-менш забезпечені засобами виробництва, питома вага витрат на оплату послуг сторонніх організацій незначна.

Отже, фінансові результати діяльності фермерських господарств, різних за розмірами земельних ресурсів, дещо відрізняються за джерелами формування. Невеликі господарства зберігають свою конкурентоспроможність в основному за рахунок порівняно низької собівартості продукції (не враховуються витрати на оплату праці). Вони мають конкурентні переваги в ціновій конкуренції.

Однією з суттєвих проблем, що гальмує ефективний розвиток фермерських господарств є проблема реалізації виробленої продукції через різні формування споживачам. Більшість фермерських господарств не має достатніх навиків у пошуку вигідних каналів збуту своєї продукції. Обмежена доступність до ринків збуту, відсутність інформації про ринкову кон'юнктуру, реальні ціни на окремі види продукції призводить до низького рівня товарності виробленої продукції. Існуючі канали реалізації продукції не відбивають інтереси безпосередніх виробників сільськогосподарської продукції, що призводить до зниження їх доходів. Діяльність же посередницьких структур переважно зорієнтована на одержання максимальної вигоди на свою користь.

На нашу думку, ефективним каналом реалізації продукції повинно стати створення оптових продовольчих ринків, метою яких є поліпшення умов і прискорення просування продукції фермерських господарств до споживача, що дозволить фермерам вийти на прямі зв'язки з реалізації продукції без посередників.

Враховуючи особливості функціонування аграрного сектору економіки, забезпечення стабільного розвитку сільськогосподарських підприємств, в тому числі і фермерських господарств, в значній мірі залежить від державної фінансової підтримки через цільові

програми дотування виробництва продукції. Заходи, що запроваджені в сучасних умовах включають: бюджетну тваринницьку дотацію, державну підтримку виробництва продукції рослинництва (дотування на гектар посівів, часткова компенсація вартості мінеральних добрив), підтримка селекції в рослинництві, тваринництві, птахівництві та інші.

Однак позиція фермерських господарств залишається вкрай незадовільною, більшість з них не підпадають під механізм дії зазначених програм, відмічається велика нерівномірність фінансування фермерських господарств за рахунок коштів Українського державного фонду підтримки фермерських господарств. З боку держави відсутня довгострокова фінансова підтримка фермерських господарств з низькими відсотковими ставками.

З урахуванням вищезазначеного, вважаємо пріоритетним напрямком забезпечення фінансової самодостатності фермерських господарств залучення в необхідних обсягах доступних за ціною кредитних ресурсів на пільгових умовах для можливості здійснення виробничої діяльності на прибутковій основі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таки чином, сьогодні незаперечний факт, що фермерські господарства визнані на законодавчому рівні, існують поряд з іншими суб'єктами підприємницької діяльності в сфері агробізнесу, конкурують як рівноправна форма господарювання на селі. Проте, на сучасному етапі ринкових перетворень та загострення економічної кризи, більшість фермерських господарств опинились перед значними труднощами: слабка орієнтація у вимогах ринкової економіки; недостатня матеріальна і технічна озброєність виробництва (без можливостей застосування передових технологій); відсутність достатньо потужних джерел фінансування; психологічна і організаційна невідповідність працювати в умовах ринкових відносин.

З метою забезпечення стабільного розвитку фермерських господарств та посилення їх позицій на аграрному ринку основними напрямками діяльності мають стати:

- подальша інтенсифікація виробництва в фермерських господарствах, яка забезпечить культуру землеробства, якість насіння і породний склад худоби, що в кінцевому результаті забезпечить цінову конкуренцію товарів на ринку;
- поглиблення інтеграційних процесів і кооперування виробничої діяльності фермерських господарств, що дасть можливість господарствам отримувати додаткові прибутки від реалізації продукції переробки, забезпечить високий рівень вирішення проблем маркетингової діяльності та матеріально-технічного і технологічного забезпечення виробництва;
- удосконалення, на рівні регіону та держави, системи економічних відносин, державної підтримки фермерського руху, поліпшення правового і фінансового клімату в аграрному секторі економіки.

Наведені пропозиції сприятимуть в перспективі ефективному розвитку фермерських господарств, підвищенню конкурентоспроможності, платоспроможності та розширеному відтворенню сільськогосподарського виробництва.

Література

1. Макаренко П. М. Фермерство України у контексті тенденцій розвитку світового сільськогосподарства / П. М. Макаренко, Л. Л. Мельник // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 145–152.
2. Махортов Ю. О. Сучасний стан і перспективи розвитку фермерства в Україні / Ю. О. Махортов, В. Л. Дмитренко // Вісник аграрної науки. – 2003. – № 6. – С. 73–76.
3. Збарський В. Функціонування фермерських господарств Черкащини / В. Збарський // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 23. – С. 10–15.
4. Статистичний щорічник України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Статистичний щорічник Одеської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

У статті узагальнено теоретичні основи і виявлено особливості та недоліки регіонального управління інформаційним забезпеченням у сучасних умовах; вивчено теоретичну сутність поняття „інформаційної безпеки”; розроблено й обґрунтовано пропозиції щодо формування систем інформаційного забезпечення органів регіонального управління шляхом створення Центру інформаційного супроводу ринку товарів і послуг.

The article generalizes theoretical basis and reveals the peculiarities, drawbacks the regional administration of informational provision in the present situation. It also deals with the research of the notion “informational security” and the development and substantiation of the propositions concerning the information provision systems of the regional administrative bodies’ formation. This is proposed by establishment the information provision centre for the goods and services market.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах стохастичності й ентропійності умов зовнішнього середовища та розширення інформаційного середовища та розширення інформаційного простору гостро постає проблема сформування та адекватного використання бази даних. Нинішня ситуація об’єктивно вимагає упорядкування, узгодження та виокремлення із всієї сукупності найбільш адекватних даних. Йдеться про те, що загальносвітова глобалізація та перехід до нового технологічного укладу супроводжувався інформаційною відкритістю, що призвела до перенавантаження соціально-економічних відносин зайвими, часто спотвореними, упередженими, неадекватними даними. Це призводить до ускладнення взаємовідносин між суб’єктами ринку та погіршення їх взаємозв’язку. Відтак, проблема інформаційного забезпечення нині набуває виняткового значення, від вирішення якої залежить рівень узгодженості інтересів окремих суб’єктів господарювання, галузей чи регіонів в цілому.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження проблем формування інформаційної бази та її ефективного використання знайшли своє відображення в численних працях провідних науковців, зокрема, В. Глушкова, В. Михалевич, О. Морозова, В. Амітана, М. Матвєєва, В. Рубана, В. Дорофійенка й ін. Разом із тим зростання стратегічного значення інформації, її активне використання у ролі найважливішого ресурсу діяльності будь-якого суб’єкта обумовили необхідність введення в науковий оборот та активне застосування поняття „інформаційна безпека”. Враховуючи факт, що дане поняття як об’єкт теоретичного дослідження виступає порівняно недавно, зокрема, із середини 90-х років, поки досліджень у даній сфері недостатньо. Поняття „інформаційної безпеки держави” розглядали В.О. Бондаренко, О.В. Литвиненко, Б.А. Кормич, В.В. Остроухов, А.А. Стрельцов, С.П. Расторгуєв, А. Барінов, І.Л. Бучило та інші науковці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто наголосити про нерозробленість низки питань у сфері інформаційної безпеки, зокрема щодо особливостей її забезпечення у сфері міжнародної та міжрегіональної торгівлі.

Постановка завдання. Метою даної статті є узагальнення теоретичних основ та виявлення особливостей і недоліків регіонального управління інформаційним забезпеченням в сучасних умовах; вивчення теоретичної сутності поняття „інформаційної безпеки”; розробка й обґрунтування пропозицій щодо створення Центру інформаційного супроводу ринку товарів і послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування національних концепцій

інформаційної безпеки стало наслідком розвитку інформаційної інфраструктури держави як відокремленої соціально-технічної системи. Цікавим, на наш погляд, є процес формування системи понять концепції інформаційної безпеки України. Активно використовуючи світовий досвід у галузі інформаційної безпеки, держава через певний ряд особливостей політичного та соціально-економічного характеру складно проходила етапи формування концепції національної, а саме, інформаційної безпеки. Успадкувавши досвід директивної соціалістичної системи, у тому числі в галузі поглядів на проблему інформаційної безпеки, у нових умовах переорієнтації системи національних інтересів з послідовності пріоритетів «держава – суспільство – особистість» на «особистість – суспільство – держава», Україна, як суб'єкт інформаційних відносин і гарант інформаційної безпеки, виявилася не готовою до нових економічних реалій. Перевага національних інтересів держави у сфері інформаційної безпеки виражається в односторонньому погляді і розвитку теорії і практики забезпечення інформаційної безпеки державно важливих ресурсів. Економічний потенціал держави ще більшою мірою визначається обсягом інформаційних ресурсів та рівнем розвитку інформаційної інфраструктури. У той же час стан інформаційного середовища суспільства знаходиться в прямій залежності від його економічного потенціалу. Публікуючи національні стандарти і підходи у сфері інформаційної безпеки, здійснюючи тему розробок, у тому числі і військових, держава залучає громадян до розвитку національної концепції. З одного боку, будучи законодавцем і гарантом інформаційної безпеки, держава будує діалог з метою вироблення оптимальних рішень, актуалізації та моніторингу досягнень науки і техніки у цій сфері. Нова мережецентрична парадигма інформаційної безпеки, як концептуальна схема (модель) постановки і вирішення проблеми, впливає насамперед з підвищених вимог до живучості інформаційних систем, які характеризуються високим ступенем розподілу ресурсів (обслуговуванням, логікою, програмним і апаратним забезпеченням, телекомунікаціями) і практично повною відсутністю централізованого керування.

Разом із тим, аналіз сучасного стану інформаційної безпеки в Україні показує, що рівень інформаційної безпеки в цей час не відповідає життєво-важливим потребам особистості, суспільства і держави.

Умови політичного та соціально-економічного розвитку країни на сучасному етапі викликають загострення протиріч між потребами суспільства у розширенні вільного обміну інформацією і необхідністю збереження окремих обмежень на її поширення.

Відсутність дієвих механізмів регулювання інформаційних відносин у суспільстві та державі призводить до багатьох негативних наслідків. Слабке забезпечення органів державної влади та управління повної, достовірної та своєчасної інформації, ускладнює прийняття обґрунтованих рішень. Нерозвиненість інформаційних відносин у сфері підприємництва гальмує становлення цивілізованого ринку. Відсутність механізму включення інформаційного ресурсу в господарський обіг призводить до серйозних економічних втрат.

Однак, на наш погляд, розгляд інформаційної сфери поряд з іншими сферами є науково необґрунтованим, оскільки не можна відокремити інформаційну складову від суспільних відносин, суспільного виробництва тощо. Тому розгляд інформаційної сфери як самостійного об'єкта національної безпеки поряд з іншими є неправильним.

«Концепція» визначає загрози національної безпеки України в інформаційній сфері, такі як прагнення низки країн до домінування у світовому інформаційному просторі, витіснення України з зовнішнього та внутрішнього інформаційного ринку; розробка сусідніх держав концепції інформаційних війн, що передбачає створення засобів небезпечного впливу на інформаційні сфери інших країн світу; порушення нормального функціонування інформаційних та телекомунікаційних систем, а також збереження інформаційних ресурсів, отримання несанкціонованого доступу до них.

Стан захищеності інформаційних ресурсів і інформаційних потоків з метою стійкого розвитку господарських систем можна визначити як інформаційну безпеку, як один з елементів економічної безпеки [1, с.84]. До принципів її забезпечення відносять:

- законність дій у сфері використання й правової підтримки поширення інформації;
- інтеграцію з міжнародними системами комунікацій;
- економічну ефективність при зіставленні витрат і корисності результатів;
- комплексність і системність в аналізі витоку відомостей і поширенні помилкової або шкідливої інформації.

Інформаційна безпека (ІБ) є одним із найважливіших аспектів інтегральної безпеки України в цілому й окремих регіонів зокрема, незалежно від того, на якому рівні вона розглядається – національному, галузевому, корпоративному або персональному [2, с.265-266].

Відповідно до офіційних відомостей нинішній стан інформаційної безпеки в Україні не просто складний, а продовжує швидко погіршуватися. Особливу занепокоєність викликає той факт, що останнім часом зростає кількість злочинів, пов'язаних із застосуванням комп'ютерних технологій. Таким чином, пріоритетними напрямками в області інформаційної безпеки регіону є:

- розробка концепції інформаційної безпеки відкритого регіонального інформаційного середовища країни й регіону;
- удосконалювання й розробка нормативно-правової бази забезпечення безпечного функціонування відкритих інформаційних систем на території країни й регіону;
- розробка й реалізація механізмів захисту відкритих інформаційних систем на території країни й регіону;
- сертифікація й атестація апаратно-програмних засобів єдиної телекомунікаційного середовища країни й регіону;
- підготовка, перепідготовка й підвищення кваліфікації управлінського й технічного персоналу у сфері інформаційної безпеки для задоволення потреб країни й регіону в кваліфікованих кадрах у сфері захисту інформації й інформаційної безпеки;
- розробка нормативів для оцінки ефективності інформаційного супроводу ринків товарів і послуг країни й регіонів, так як незрозуміло, скільки інформації повинне пропонуватися на тому чи іншому ринку для нормального його функціонування. Створити такі нормативи – надзвичайно складна проблема. Вона може бути здійснена тільки на базі великих дослідницьких інститутів, що володіють потужними можливостями. Ці нормативи могли б позначити певний коридор значень, які по мінімуму й максимуму можуть забезпечити ефективний інформаційний супровід ринку регіону. Цей же коридор дозволив би визначити прийнятні ризики при використанні інформації ринком, негативні й позитивні впливи інформації на ринок. Створення подібних нормативів дозволило б сформулювати так звану інформаційну достатність ринку.

«Доктрина інформаційної безпеки» розкриває предмет прикладання зусиль держави в сфері інформаційної безпеки, виражає основні напрямки державної політики в цій сфері, служить основою для підготовки пропозицій щодо вдосконалення правового, методичного, науково-технічного й організаційного забезпечення інформаційної безпеки держави, а також розробки цільових програм забезпечення інформаційної безпеки держави.

«Доктрина» визначає національні інтереси України, перераховує основні загрози інформаційної безпеки, визначає основні джерела загроз. Аналіз стану інформаційної безпеки України дає можливість зробити висновок, що поряд із позитивними моментами (формування бази правового забезпечення, здійснення заходів щодо забезпечення інформаційної безпеки та органах державної влади, створення системи ліцензування в області захисту інформації) існує ряд негативів. Основними недоліками у галузі інформаційної безпеки є:

- суперечливість і нерозвиненість правового регулювання суспільних відносин в інформаційній сфері;
- незабезпеченість громадян доступом до інформації;
- відсутність забезпечення прав громадян на недоторканність приватного життя;

- недостатня державна підтримка діяльності російських інформаційних агентств з просування їх продукції на зарубіжний інформаційний ринок;
- відставання вітчизняних інформаційних технологій.

Усе це потребує замислитися над перспективами використання новітніх інформаційних технологій та розвитку інформаційного суспільства в Україні, для чого передусім необхідно розробити національну концепцію та стратегію, визначити потреби і можливості щодо масового використання інформаційних технологій в українському суспільстві.

Аналізуючи діяльність держави в інформаційній сфері, закони, нормативні акти, документи, ухвалені останніми роками, слід зазначити, що ця діяльність була спрямована на розвиток інформаційно-телекомунікаційної галузі, сприяла розвитку інформаційних технологій у найважливіших сферах життєдіяльності суспільства.

Державна інформаційна політика сьогодні спрямована на забезпечення належних правових, економічних, внутрішньо- і зовнішньополітичних, організаційних та інших умов.

На наш погляд, концепція інформаційної безпеки має стати системою поглядів кожного суб'єкта регіону (підприємств, організацій та ін) на цю проблему. Суб'єкт інформаційної безпеки (регіон) в особі представників зацікавлених структур, об'єднаних у дорадчий орган, повинен виражати систему поглядів на проблему інформаційної безпеки регіону, надавати підтримку та допомогу в організації системи захисту інформації, акумулювати передовий зарубіжний і український досвід, готувати конкретні пропозиції в законодавчий орган регіону з метою огороження суб'єктів інформаційних відносин від реалізації загроз інформаційної безпеки.

Проблеми інформаційної безпеки на рівні держави, характерним чином виявляються на рівні суб'єктів держави, обростаючи при цьому додатковими труднощами, пов'язаними з фінансуванням заходів щодо захисту інформації, а також нерозвиненістю концептуальних уявлень про місце заходів інформаційної безпеки в системі соціально-економічних пріоритетів області. Зведення зусиль суб'єкта держави до захисту власних інформаційних ресурсів обмеженого розповсюдження без розвитку інформаційної взаємодії між зацікавленими учасниками інформаційної інфраструктури області не може привести до балансу інтересів, вироблення чіткої стратегії в галузі інформаційної безпеки.

Таким чином, концепція інформаційної безпеки повинна мати обов'язкові атрибути та змістовні елементи (аналіз соціально-економічного стану області, перелік основних загроз інформаційної безпеки, сукупність захисних заходів, конкретні пропозиції і рекомендації щодо організації робіт), спиратися на законодавчу базу, використовувати передовий досвід, ґрунтуватися на досягненнях науки і техніки. Основою побудови концепції інформаційної безпеки має бути активне залучення всіх суб'єктів інформаційних відносин.

Реалізація зазначених напрямів носить комплексний (системний) характер і вимагає участі як регіональних структурних підрозділів влади, так і новостворюваних структур, які безпосередньо будуть пов'язані з реалізацією основних напрямів забезпечення інформаційної безпеки регіону.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що інформаційна безпека передбачає можливість безперешкодної реалізації суспільством і окремими його членами своїх конституційних прав, пов'язаних з можливістю вільного одержання, створення й розповсюдження інформації. Поняття інформаційної безпеки держави слід також розглядати у контексті забезпечення безпечних умов існування інформаційних технологій, які включають питання захисту інформації, як такої інформаційної інфраструктури держави, інформаційного ринку та створення безпечних умов існування і розвитку інформаційних процесів [3, с.72-73].

Необхідний рівень інформаційної безпеки забезпечується сукупністю політичних, економічних, організаційних заходів, спрямованих на попередження, виявлення й нейтралізацію тих обставин, факторів і дій, які можуть завдати збитків чи зашкодити реалізації інформаційних прав, потреб та інтересів країни і її громадян [4, с.130-131].

Таким чином, необхідною умовою реалізації поставлених завдань є створення інформаційного забезпечення, оскільки основний принцип ефективності ринку – це оперативне й своєчасне інформування його учасників [5, с.125-126].

Нині винятково важливого значення набуває розвиток міжнародної та міжрегіональної торгівлі, які в контексті загальносвітових процесів глобалізації та регіоналізації набуває виняткового значення. У зв'язку із цим пропонується створення регіонах України Центру інформаційного супроводу ринку товарів і послуг у форматі економічної безпеки. Обсяг виробництва й реалізації продовольчих товарів в рамках економічної безпеки є однією з першочергових завдань. При цьому моніторинг ситуації, оцінка граничних значень економічної безпеки, розробка системи заходів з удосконалювання структури продовольчого ринку повинні стати одним із пріоритетних напрямків функціонування інформаційного Центру.

Висновки і перспективи подальших розробок. Усе вище зазначене дозволяє говорити про те, що захист інформації, віднесеної до конфіденційної, і перш за все до державної таємниці, слід вважати невід'ємною складовою національної безпеки України. Іншими словами, можна стверджувати, що інформаційна безпека визначається як захищеність важливих інтересів особи, суспільства та держави в інформаційній сфері, за якою забезпечується використання інформації в інтересах її суб'єктів, сталий розвиток держави, виявлення, попередження і ліквідація загроз національним інтересам. Проблема є особливо актуальною при реалізації міжнародних торговельних відносин. Все вищесказане свідчить про те, що якщо в регіоні буде створений Центр інформаційного супроводу ринків товарів і послуг міжнародної й міжрегіональної торгівлі, то він зможе займатися питаннями регулювання й оптимізації обсягів міжнародної й міжрегіональної торгівлі в умовах економічної безпеки. Але для оптимізації обсягів торгівлі необхідні також граничні значення, які показували б, скільки регіон повинен щорічно ввозити й вивозити, перевищення яких орієнтували органи влади регіону на залежність від поставки інших регіонів, але й щоб продукція регіону була затребувана й конкурентоспроможна як на внутрішніх ринках, так і на зовнішніх, при цьому не обмежувати інтереси споживачів; стежити за граничними й фактичними нормами економічної безпеки; акумулювати, з одного боку, спеціалізовану інформацію про умови ведення бізнесу в регіоні й бути засобом здійснення маркетингових дій з просування інвестиційних і інноваційних пропозицій підприємств регіону, а з іншого боку, бути практичним інструментом збору, узагальнення й контролю за ходом реалізації як проектів з державною участю, так і проектів з участю зовнішніх інвесторів.

Література

1. Древицкая И. Ю. Промышленная политика: информационный аспект / И. Ю. Древицкая, Я. С. Клейнер, В. Н. Амитан // Социально-экономические аспекты региональной промышленной политики. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1997. – С. 83–86.
2. Матвеев С. Е. Інформаційна інфраструктура в умовах конкурентної економіки [Розділ 7] // Інфраструктурне забезпечення конкурентної економіки регіонів (методологія і механізми): НАН України. Інститут регіональних досліджень; наук. ред. д.е.н., проф. П.Ю. Беленький / С. Е. Матвеев. – Львів, 2002. – С. 264–302.
3. Баринов А. Информационный суверенитет или информационная безопасность? / А. Баринов // Национальная безопасность и оборона. – 2001. – № 1. – С. 70–76.
4. Бондаренко В. О. Інформаційна безпека сучасної держави: концептуальні роздуми / В. О. Бондаренко, О. В. Литвиненко // Стратег. панорама. – 1999. – № 1-2. – С. 127–133.
5. Древицкая И. Ю. Информационный аспект в управлении системами жизнеобеспечения на региональном уровне / И. Ю. Древицкая // Материалы региональной научно-практической конференции “Город и предприятие: опыт и перспективы развития”. – Донецк: Совет Донецкой областной организации партии “Демократический союз”, 2001. – С. 124–126.

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

У статті проаналізовано становлення теорій регіонального розвитку. Зроблено акцент на питаннях регіонального розвитку, а саме: теоретичні обґрунтування конвергенції та дивергенції в доходах на душу населення та вплив внутрішніх та зовнішніх чинників на економічне зростання регіону. Виявлено значення теоретичного обґрунтування регіональної політики для досягнення необхідного економічного рівня соціального добробуту.

The paper deals with theories of regional development. The review places emphasis on themes: the theoretical predictions regarding the convergence or divergence of per capita incomes across regions over time, the assumptions regarding the importance of internal and external scale economies to regional economic growth. Finally, the paper examines with the regional economic development policy literature in light of the achieving the social welfare objectives.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Що таке регіон? Як розвиваються регіони? Чому певні регіони демонструють вищі темпи економічного зростання, ніж інші? Чому існує постійна диференціація у рівнях добробуту населення в різних регіонах? Відповіді на ці питання економісти намагаються надати протягом останніх 70 років. Питання, якими спочатку цікавилися лише економісти і географи, сьогодні досліджуються соціологами, політологами і спеціалістами з державного управління. Зростаюча увага до регіонального розвитку нарешті привела до того, що інноваційні процеси та економічне зростання держави стали взаємозв'язаними поняттями.

Хоча більшість теоретиків регіонального розвитку цікавляться процесами регіонального зростання й рецесії, можна відмітити дуже цікавий факт – між ними практично не має згоди щодо дефініції регіону. Деякі теоретики просто апріорі встановлюють існування зв'язаного географічного простору, ще зветься регіоном, в той час, як інші – базують свої теорії на більш прийнятних для нас визначеннях.

Аналіз досліджень і публікації останніх років. Серед наукових праць, у яких висвітлюються теорії регіонального розвитку, необхідно виокремити дослідження таких видатних вітчизняних учених – Д. Лук'яненко, О. Білоруса, В. Чужикова, Ю. Пахомова, та багатьох інших. Серед зарубіжних економістів найбільшої уваги заслуговують праці Е. Маркузен, Е. Хувера, М. Грінхата, У. Ізарда та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній літературі чимало аспектів функціонування регіонів залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими. Є потреба в тому, щоб сконцентрувати увагу саме на аналізі теорій регіонального розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз становлення теорій регіонального розвитку в економічній науці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Е. Хувєру, регіон – це просторово взаємозв'язаний центральний ринок праці. За їхнім визначенням, регіон має дві основні риси: функціонально регіони інтегровані до такого ступеня, що робоча сила та потоки товарів більш розповсюджені в межах регіону, ніж за його кордонами; в межах регіону, економічна діяльність орієнтована на домінуючий центр, а не на периферію.

Концепція функціонального економічного простору Карла Фоксу ґрунтується на тому, що домінанта центрального міста над навколишньою периферією просторово залежить від працівників, що працюють у суміжних центрах. Цей підхід теоретики знайшли вельми

прийнятним – і ми не можемо з цим не погодитися. По-перше, поки робоча сила слугуватиме одиницею вимірювання, існуватиме зв'язок між регіональним аналізом та аналізом добробуту населення. Якщо ж регіон визначається лише як географічна одиниця, то не має різниці, де конкретно розташовується населення в межах регіону. Більш того, важко визначити вплив людини на зміни, що відбуваються в певному регіоні, особливо якщо в ньому невелика кількість населення. По-друге, на відміну від інших визначень, концепція функціонального економічного простору поєднує та підсилює інтеграційні процеси між економічними агентами всередині регіону. Тут простір детермінується величиною транспортних витрат. По-третє, існує економічне пояснення того, чому регіон базується на функціонально інтегрованих ринках праці. Оскільки працівники прагнуть мінімізувати свої транспортні витрати для того, щоб добратися до місця праці, а працедавці також прагнуть мінімізувати свої компенсаційні витрати, то скоріш за все функціональний економічний простір буде відповідати просторово обмеженим економічним кордонам, де розташовуються фірми та працівники. Нарешті, великі ринки робочої сили водночас також великими споживчими ринками. Таким чином, істотний місцевий ринок праці служить і як ресурс для фірм, що використовуються місцевих працівників, і як споживчий ринок для фірм, що прагнуть продавати свою продукцію. Полагаючись на робочу силу як на одиницю аналізу, укріплюється взаємозалежність між фірмами та працівниками в регіоні. Регіон також можна ідентифікувати за допомогою аналізу природних ресурсів, екосистем або географічних кордонів. Декілька авторів пропонують цікавий підхід до визначення регіону як взаємозалежного між природними ресурсами та людським населенням простору.

Е. Маркузен визначає регіон як «історично еволюціонуюче, компактне територіальне співтовариство, яке містить в собі фізичне оточення, соціо-економічне, політичне і культурне середовище, а також просторову структуру, відмінну від інших регіонів та територіальних одиниць, таких як місто або нація» [1, с.17]. Згідно з цією дефініцією ми можемо визначити, що регіон – це історично обмежений простір, який в значній мірі з'являється завдяки взаємодії між населенням на місцевими природними ресурсами. Хоча прогрес у транспортуванні звів нанівець багато з обмежень, накладених географією, історичні зв'язки в регіональних формаціях все ще впливають на еволюцію сучасних регіонів.

Підсумовуючи вищеназвані дефініції, регіон визначається як просторове суміжне населення, яке зв'язане між собою або історичною необхідністю, або вибором специфічного географічного розташування. Залежність від розташування є результатом прив'язання до місцевої культури, місць праці, природних ресурсів або інших місцевих чинників.

Вище ми спробували надати дефініції регіону, однак становлення регіональної політики відбувається й під впливом теорій регіонального розвитку.

Теорії регіонального розвитку трансформувалися з декількох концепцій. Неокласична теорій торгівлі та теорія економічного зростання забезпечують концептуальне підґрунтя для розуміння чи регіональні економіки є подібними одна до одної чи стають більш диференційованими. Просторовий вимір регіональних теорій зростання, на нашу думку, може бути проаналізований з різних точок зору. Наприклад, теорії місця розташування забезпечують основу для аналізу ролі транспортних витрат в регіональному економічному зростанні або рецесії (більш детальніше про теорію місця розташування мова буде йти нижче). Неокласики (починаючи з А. Маршалла) привнесли в регіональну науку теорію ефекту масштабу виробництва та теорію спеціалізації. Нарешті теорія центральних міст активно використовується в регіональних концепціях, особливо в теорії полюсів зростання та інших структуралістських підходах. Ранні теорії регіонального зростання були продовженням неокласичних теорій міжнародної торгівлі та національного економічного зростання. Ці ранні теорії передбачають, що різниця в ціні робочої сили та інших чинників виробництва зменшує регіональні диспропорції. Таке твердження викликало жваву дискусію серед теоретиків – регіоналістів, оскільки в світлі очевидної тенденції міжнародних розбіжностей між національними доходами на душу населення у розвинутих країнах та найменш розвинутих країнах. Ранні теорії регіонального економічного розвитку з'явилися

поза цією дискусією й їхня увага була в основному сфокусована на міжрегіональній конвергенції або дивергенції доходів на душу населення та цін чинників виробництва.

На нашу думку, першими необхідно дослідити теорії міжрегіональної конвергенції. Неокласична теорія торгівлі, відома як теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона (теорема ХОС), пояснює міжнародну цінову конвергенцію чинників виробництва, використовуючи статичні рівноважні торговельні моделі.

Хекшер та Олін демонструють, що факторонасичений регіон буде мати відносну перевагу у виробництві продукції, яка вимагає інтенсивного використання цього чинника. Тоді регіон буде спеціалізуватися та експортувати факторонасичений товар та імпортувати товари, для виготовлення яких необхідні дефіцитні чинники. Таким чином, якщо ринок чинників виробництва та товарів є досконалим, відносна насиченість чинниками виробництва в даному регіоні може бути виражена за допомогою співвідношення цін двох чинників. Наприклад, працenasиченість може бути виміряна шляхом співвідношення рівня заробітної платні та рівня відсоткової ставки. Якщо робоча сила є відносно більш насиченою в даному регіоні, то її відносна ціна буде нижчою та регіон матиме перевагу у виробництві працеінтенсивної продукції, оскільки таке виробництво буде дешевшим саме для цього регіону. Якщо регіон спеціалізується на виробництві товарів, для яких необхідні зайві чинники виробництва, та експортує їх, імпортуючи товари з дефіцитними чинниками, то тоді регіон отримає користь як від спеціалізації, так і від торгівлі. Пол Самуельсон уточнює результати, отримані Е. Хекшером та Б. Оліном, та підкреслює, що вільна торгівля та/або мобільність чинників виробництва зрівнює відносні та абсолютні ціни та чинники виробництва між регіонами, залученими у торгівлю. Коли починається процес спеціалізації та вільної торгівлі між 2 націями, відносні ціни на робочу силу у працenasичених регіонах підвищуються, завдяки відносному збільшенню попиту на неї. З іншого боку, відносні ціни на капітал зростають у капіталоємних регіонах завдяки відносному збільшенню попиту на капітал. Навіть якщо капітал та праця є іммобільними, агрегований ефект від ринкових сил зрівнює відносні ціни на них в межах регіону. Якщо ж чинники виробництва мобільні, то навіть невеликі обсяги торгівлі будуть зрівнювати відносні ціни на чинники виробництва. До того ж з нашими припущеннями досконалої конкуренції, гомогенних технологій та постійних витрат, торгівля також буде зрівнювати відносні ціни на робочу силу та капітал. Іншими словами, реальна заробітна платня та реальні відсоткові ставки для робочої сили та капіталу будуть подібними в обох регіонах, й в тому, який торгує й в тому, який спеціалізується.

Щодо динамічної версії теорії міжрегіональної конвергенції, то вона базується на неокласичній теорії економічного зростання, запропонованої Р. Солоу та Т. Своном. У неокласичній теорії зростання існує два типи конвергенції. Умовна конвергенція ґрунтується на стійкому зростанні економіки країни, тобто на постійному доході на душу населення, рівні життя та співвідношенні капітал/робоча сила. Ми називаємо таку конвергенцію умовною, оскільки рівень накопичення, рівень інфляції та темпи зростання населення відрізняються в різних країнах. Тому умовна конвергенція не обов'язково призводитиме до рівноважного доходу на душу населення всередині країни. Абсолютна конвергенція відбувається, коли параметри моделі зростання є рівноважними в усіх країнах, які, в свою чергу, ведуть до того, що багаті країни зростатимуть повільніше, ніж бідні, та дохід на душу населення стане рівноважним всередині країни через якийсь час, так само, як в теоремі ХОС. Існують декілька причин, чому необхідно відрізнити гіпотезу конвергенції в теоремі ХОС та гіпотезу конвергенції в неокласичних теоріях економічного зростання. По-перше, неокласичні теорії зростання є, за своєю природою, динамічними моделями, тобто в даному випадку гіпотеза конвергенції належить до конвергенції в рівнях економічного зростання замість статичної конвергенції цін чинників виробництва. Хоча обидві моделі передбачають можливу довгострокову конвергенцію доходів на душу населення в регіонах, сам процес конвергенції в неокласичних теоріях торгівлі та зростання різний. З тих пір, як більшість неокласичних теорій, моделюючи економічне зростання в закритих економіках, відкидають торгівлю, конвергенція відбувається не через торгівлю або мобільність чинників виробництва, а через

доходи від капітальних інвестицій. У неокласичній теорії зростання, регіони з меншим рівнем капіталу на одиницю робочої сили прагнутимуть мати вищі коефіцієнти окупності та вищі нагальні темпи зростання, ніж регіони з високим рівнем капіталу на одного працівника. Хоча регіональна версія моделі неокласичного екзогенного зростання Ж.Х. Бортса та Дж. Л. Стейна розглядає мобільність чинників виробництва всередині регіону, більшість неокласичних моделей зростання передбачають їх досконалу міжрегіональну мобільність. Нарешті неокласичні моделі зростання часто передбачають відмінності у виробничих технологіях та/або нормах накопичення всередині регіону. Якщо ці параметри є екзогенними, то регіони стануть умовно конвергентними з точки зору постійного рівня приросту. У неокласичних моделях економічного зростання, які дозволяють варіативність в параметрах зростання, його темпи будуть відрізнятися по регіонах, але все регіони в кінці кінців досягнуть константи у рівні доходу на душу населення, споживання та співвідношення вартостей капіталу та робочої сили. Можливості динамічної або статичної міжрегіональної конвергенції мають очевидне значення для регіональних теорій розвитку. Так, торгівля та інвестиції, врешті, приведуть до врівноваження заробітної плати в регіоні, проте не будуть впливати на рівень доходу на душу населення. Цей дохід залежатиме від таких чинників, як рівень кваліфікації населення та відсоток населення, що відноситься до робочої сили. Таким чином, хоча теорема ХОС пропонує конвергенцію в рівнях зарплати в країні, вона не обов'язково має на увазі врівноваження доходу на душу населення. Цей пункт, на наш погляд, дуже часто ігнорується критиками неокласичних теорій торгівлі. Також з тих пір, як параметри зростання відрізняються один від одного в середині країни, ми можемо час від часу спостерігати «слабкішу» форму умовної конвергенції, а саме дохід на душу населення буде різним в регіоні через відмінності у виробничих технологіях або рівнях накопичення.

Більшість існуючих теорій регіонального економічного розвитку розглядаються у призмі теорій конвергенції та неокласичної економіки. Теорія місця розташування розвивалася як «рання» відповідь на ігнорування простору в традиційному економічному аналізі. Заснував цю теорію А. Вебер, потім вона розглядалася в працях Е. Хувера, М. Грінхата та У. Ізарда. Теорія місця розташування, в основному, зосереджується на розвитку формальних математичних моделей оптимального розташування промисловості, тобто мінімізація транспортних витрат на сировину та готову продукцію. Іншими словами фірми будуть розташовуватися біля ринків, де транспортні витрати будуть зводитися до мінімуму. Хоча теорія місце розташування не пояснює причин регіонального економічного розвитку, моделі транспортних витрат були надзвичайно впливовими в «пізніх» теоріях економічного зростання й розвитку, особливо в новій економічній географії. Уолтер Ізард, розвиваючи теорію місця розташування, створив регіональну науку як напрямок соціальних наук, який досліджує роль простору у прийнятті та реалізації економічних рішень.

У традиційній веберівській теорії розташування є певні недоліки. Переваги просторової близькості до ринків виключно моделюються за допомогою транспортних витрат в середині країни. Як підкреслював А. Маршал, промисловість буде групуватися з причин, не зв'язаних з транспортними витратами. Замість цього, фірми будуть групуватися для отримання переваг від економічних екстерналій, які походять від близькості до великого рядку інших фірм. Згідно з Е. Хуверу, економічні екстерналії (або зовнішні ефекти) повинні включати: ефекти локалізації, тобто розташування фірм однієї галузі виробництва в одному регіоні; ефекти урбанізації, тобто групування фірм у різних галузях промисловості.

Першими, хто спробував звести всі концепції міст розташування в одну загальну теорію просторового розміщення фірм, були В. Крісталлер та А. Льюш. В. Крісталлер в теорії центрального міста визначає методику розміщення міст різних розмірів в Південній Німеччині. Він розглядає місто як простір, де групуються види торгівлі, що мають ринки збуду приблизно однакового розміру. Тобто в моделі Крісталлера торгівля виступає як основна причина існування міста. Згідно з теорією центральних міст максимальна відстань доставки продукту, виготовленого в даному місті, обмежена транспортними витратами, необхідними для переміщення його на таку ж відстань. Щоб повністю наситити цим

продуктом територію, він повинен вироблятися в місті, максимально віддаленому від місця продажу. Для того щоб продукція, що покриває виробничі витрати, могла бути реалізована в умовах максимального попиту, найбільш оптимальною формою ринкового простору є шестикутник. Для ряду продуктів з різною максимальною відстанню доставки найбільш придатною моделлю стає система шестикутників, вставлених один в іншій.

А. Льюш розширює теорію В. Крісталлера, вводячи в аналіз ідею конусу попиту в гексагональну структуру ринкового простору. Основна ідея Льюша полягає в тому, що відносні розміри ринкового простору фірм, на якій вони продають свою продукцію, визначається сукупним впливом на ринки ефекту масштабу виробництва та транспортних витрат. Якщо ефект масштабу є більш сильним по відношенню до транспортних витрат, то все виробництво буде розташовано в одному місці. Якщо витрати на транспортування більш великі в порівнянні з ефектом масштабу, фірми будуть розкидані по всьому регіону. Для будь-якого ринку, вільний вхід для фірм призводить до нульового прибутку і заставлятиме рівноважно розташовані фірми зайняти увесь простір гексагональної структури ринку. Однак через відмінності у транспортних витратах ефекту масштабу та попиту на різні продукти, розмір окремих шестикутників буде відмінним для різних ринків. Центральні міста з'являються там, де ринки різних продуктів співпадають один з одним. Як було зазначено вище, такий процес монополістичної конкуренції в просторі веде до створення ієрархічно структурованої системи міст різного розміру диверсифікованості продукції. Хоча обидві теорії місця розташування та центральних місць внесли значний внесок в наше розуміння просторової структури фірми, їх статичні перспективи та ігнорування багатьох важливих аспектів економічного зростання в регіоні, зокрема, трудової міграції, ускладнило їх використання в якості загальної теорії регіонального економічного розвитку. Замість цих традиційних теорій, ми пропонуємо розглянути альтернативні теорії регіонального економічного розвитку.

Серед усіх теорій, що ми висвітлювали вище, декілька були настільки ж впливовими, як і теорія експортної бази Чарльза Тібу та Дугласа Норта в 1950-х роках. Д. Норт стверджує, що регіональне зростання в локальних політичних, економічних та соціальних інституціях в значній мірі є реакцією регіону на екзогенний світовий попит. Ця реакція провокує економічне зростання в обох секторах: експортоорієнтованому та секторі, що існує для обслуговування експорту. Більше того, Норт звертає увагу не те, що регіонам не потрібна індустріалізація для підвищення темпів економічного зростання, оскільки експорт регіону може складатися з будь-яких промислових товарів, послуг або сільськогосподарської продукції. У міру зростання регіонів, їх економіка стає дедалі більш диверсифікованою завдяки збільшенню локального виробництва, що в свою чергу призводить до підвищення доходів на душу населення, появу нової промисловості для обслуговування експортних ринків. Через деякий час регіони прагнуть «до втрати їхньої ідентичності» [2, с.8]. Із зростаючою диверсифікацією регіональної експортної бази та мобільністю чинників виробництва, промисловість буде зосереджуватися в регіоні та дохід на душу населення стане врівноваженим, як у теоремі ХОС.

Однак Ч. Тібу переконує нас, що модель Норта нехтує багатьма важливими чинниками пропозиції, які впливають на здатність регіону підтримувати нову експортну базу. Критикуючи Норта, Тібу зазначає, що експорт не є єдиним детермінантом регіонального економічного зростання. Наприклад, в регіоні з досить великою кількістю населення, здатних впливати на світовий попит на експорт, на регіональне зростання та доходи на душу населення буде впливати підвищення попиту на експортну продукцію та навпаки. Така двонаправлена причинність виходить з існування суттєвих ефектів зворотного зв'язку між регіональним зростанням доходу на душу населення та ринковим попитом на експорт. Норт, відповідаючи на критику свого опонента, стверджував, що теорія повинна розглядатися як довгострокова модель економічного зростання, яка не завжди може бути застосована в короткостроковій перспективі, коли певні чинники виробництва є фіксованими та іммобільними. У довгостроковій перспективі, однак, теорія все ще може використовуватися в якості адекватної моделі регіонального економічного зростання.

Наступною концепцією в цій групі теорій є неокласична теорія екзогенного зростання.

Неокласичне бачення регіонального економічного зростання розвивається у працях Р.Ф. Харрода та Е. Домара. У контрасті до економіки попиту в теорії експортної бази, неокласична теорія пояснює регіональне зростання, використовуючи пропозиційну модель інвестицій у регіональному виробничому потенціалі. «Ранні» версії теорії часто називають екзогенною теорією зростання, оскільки рівень накопичення, темпи приросту населення та технологічний прогрес визначаються за межами моделі. Моделі Р.Солоу та Свона були найвпливовішими в сучасних теоріях зростання перш за все завдяки більш загальній формі регіональної виробничої функції, яка дозволяє взаємозамінність чинників виробництва, що передбачає постійний ефект масштабу та позитивну еластичність заміщення чинників виробництва. Якщо параметри зростання є однаковими в різних країнах, тоді неокласична теорія передбачає абсолютну конвергенцію доходів на душу населення. Х.Л. Бортс та Г. Стайн модифікували неокласичну модель зростання для регіону, вводячи в аналіз «відкриті» регіональні економіки з «чистими» потоками капіталу та міграції робочої сили.

О. Вільямсон змінює теорію Бортса та Стайна, пропонуючи декілька причин того, чому міжрегіональна конвергенція є більш привабливою на пізніших стадіях розвитку країни. По-перше, ставки зарплати трудової міграції у відсталіх країнах є нерівними, оскільки існують відмінності у витратах міграції та їх сприйнятті вітчизняними працівниками. По-друге, певні обмеження, зовнішні ефекти та наявність нерозвинутих ринків капіталу в деяких країнах перешкоджають переміщенню капіталу між регіонами. По-третє, політика центрального уряду може бути упередженою до регіону, в якому необхідні додаткові інвестиції для підвищення темпів економічного зростання.

Концепція конвергенції, навіть у її слабкому формулюванні як довгостроковий постійний дохід на душу населення (умовна конвергенція) критикується різними економістами. Одним з критичних зауважень є в значній мірі її емпіричний характер. У період після Другої світової війни існували диспаритети в економіці розвинутих країн та найменш розвинутих країн. Хоча емпіричні докази Вільямсона підтримували тенденцію економічної конвергенції в регіональному масштабі, принаймні в США, критики вказували на бідність найменш розвинутих країн і доказували, що деякі регіони світу не узгоджуються з припущеннями неокласичної теорії зростання, а саме з постійним ефектом масштабу, нульовими транспортними витратами, ідентичними технологіями, досконало конкурентними ринками та гомогенною робочою силою та потоками капіталу. Хоча були спроби об'єднати реалістичніші припущення в існуючу модель екзогенного зростання, самі неокласичні теорії все ще прагнуть до аналізу умовної конвергенції, навіть, коли капітал та робоча сила є неоднорідними. Критика була поєднана в теорії регіональної економічної дивергенції, а саме в теорію кумулятивного зростання (кумулятивної причинності) та теорію полюсів зростання.

Щодо теорії кумулятивного зростання, то її розробник Гуннар Мюрдаль переконаний, що ефект від масштабу спричиняє кластеризацію економічної активності в межах індустріалізованих регіонів. Більше того, процес зростання відбувається через процес кумулятивної причинності. Хоча відсталі регіони мають перевагу у низькооплачуваній робочій силі, вона буде скомпенсована за рахунок агломерації економіки в індустріальних регіонах. Мюрдаль зазначає, що депресивні регіони отримують вигоди від економічного зростання в розвинутих регіонах через поширення ефекту дифузії інновацій у відсталий регіон. Проте, ці вигоди будуть компенсуватися за рахунок зворотного потоку капіталу та робочої сили з депресивного регіону в розвинутий регіон. Вільна торгівля спричиняє ще більше закріплення процесу кумулятивної причинності подальшого зростання розвинутих регіонів за рахунок депресивних регіонів. Щодо теорії полюсів зростання, то ми не можемо не зазначити, що вона продовжує дослідження теорії Мюрдаля у просторовому аспекті. Простір, за Ф. Перру, виступає як тип мережі, яка тримається за рахунок відцентрованих сил. В основі ідеї полюсів росту лежить ідея провідної ролі галузевої структури економіки, і в першу чергу лідируючих галузей, що створюють нові товари й послуги. Ті центри й ареали економічного простору, де розміщуються підприємства лідируючих галузей, стають полюсами притягання чинників виробництва, оскільки забезпечують найбільш ефективне їхнє використання. Це приводить до

концентрації підприємств, формування полюсів економічного зростання.

Перру показав, що полюси зростання можна розглядати не тільки як сукупності підприємств лідируючих галузей, але й конкретні території (населені пункти), що виконують в економіці країни або регіону функцію джерела інновацій і прогресу. По його визначенню, регіональний полюс зростання являє собою набір галузей, що розвиваються й розширюються, розміщених в урбанізованій зоні й здатних викликати подальший розвиток економічної діяльності у всій зоні свого впливу. Таким чином, полюс зростання можна трактувати як географічну агломерацію економічної активності або як сукупність міст. Під ознаками зростання розуміється наявність традиційних ефектів: зростання рентабельності, капіталізації, продуктивності, зайнятості й т.д. В середині 50-х років у теорії полюсів росту Ф. Перру розглядав у якості «носіїв зростання» (активних одиниць) тільки великі «пропульсивні» галузі. Тому великі промислові комплекси стали автоматично ототожнюватися з поняттям «полюс зростання», а традиційні ефекти – з полюсними ефектами. З науково-практичної точки зору стало важко виділяти полюса зростання серед інших економічних об'єктів.

У 60-70-і роки ХХ століття дослідники стали розглядати ефекти поляризації, які, як правило, простежуються у вигляді збільшення населення в міських центрах («центрах зростання»). Ефекти поляризації тісно зв'язані з поняттям агломераційних ефектів, що ще більше змістило акценти від «полюсів зростання» до поняття «центрів росту».

Наступною групою теорій, що ми пропонуємо розглянути, є структуралістські теорії, що досліджують регіональний економічний розвиток як процес структурних змін як в межах, та і поза межами регіону. Першою структуралістською теорією стала теорія стадій (секторів) економічного зростання. Е. Хувер та Фішер розглядають теорію секторальних змін з різних стадій економічного зростання. На ранніх стадіях економічного зростання переважає сільськогосподарське виробництво та економіка, в значній мірі, є автаркичною. Потім завдяки застосуванню дієвих програм, зокрема у транспортуванні, виробники обирають спеціалізацію та беруть участь у міжрегіональній торгівлі. Дохідність регіонального агропромислового комплексу, що зменшується, призводить до переходу на іншу стадію розвитку – індустріалізацію. На пізніших стадіях регіон спеціалізується на експортоорієнтованому виробництві. В цій теорії прогрес від політики автаркії до експортоорієнтованого виробництва призводить до внутрішніх змін в розділенні праці для економічної спеціалізації. Інші теорії «стадійності» економічного зростання країни також можуть бути використані і для пояснення регіонального зростання й розвитку. Й. Шумпетер, як і Хувер та Фішер, розглядає економічний розвиток, що відбувається всередині регіону. Він розглядає регіональні економічні зміни як процес довгострокових хвиль регіонального зростання та спаду, які відрізняються один від одного через відмінності в характері інновацій, що характеризують кожний період. Нові інновації з'являються через процес «творчого руйнування», де старі ідеї постійно замінюються.

Теорія життєвого циклу товару Р. Вернона також аналізує регіональний розвиток та зміни з точки зору еволюції регіональної промислової структури, необхідної для реалізації експортних товарів. У зв'язку з низькою ціною еластичністю попиту для нові продукти, фірми-інноватори приділяють менше уваги відмінностям у первісній вартості товару між регіонами, ніж майбутнім компенсаціям витрат. Крім того, на початку життєвого циклу продукту, географічна близькість до постачальників та фірм-інноваторів є важливою для полегшення гнучкою зміни продукту та процесу інновацій. Таким чином, великі міські райони будуть розташовуватися біля фірм, що виробляють нові товари. По мірі переходу продукту на стадію зрілості (тобто коли він стає більш стандартизованим) потреба у гнучкості відпадає та з'являється необхідність зосередити увагу на ефекті масштабу виробництва. Як тільки виробництво стає стандартизованим, фірма може використати дешеву низькокваліфіковану робочу силу, таким чином слаборозвинені регіони стають найкращим місцем для розташування промисловості. Однією з модифікацій теорії життєвого циклу продукту є теорія циклічності прибутку Е. Маркузен, яка фокусується на

індустріальній структурі на різних стадіях «історії» прибутку. Згідно Маркузен, секторальні зміни в регіонах відповідають одному з п'яти «циклів прибутку», які визначаються структурою конкуренції на різних етапах розробки продукту. Спочатку, в період надприбутку, фірми-інноватори отримують монопольний прибуток. Потім на ринок входять нові фірми та починається нова стадія – стадія нормального прибутку. В кінці кінців, ринок насичується продуктом. Протягом цієї стадії, фірми, як правило, або об'єднуються у олігополії для отримання додаткового прибутку або входять до стадії «зниження», коли товари-субститути або продукція, що імпортується, займають ринок. Кінцева «негативна» стадія при дубку передбачає зниження обсягів виробництва та скорочення капіталовкладень.

Кожна стадія циклу прибутку характеризується унікальними відносинами. На початковій стадії, розташування фірм визначається історичним випадком або фізичним розташуванням інновацій. Фірми, які входять до ринку, розміщуються біля фірми-інноватора або в регіону, ресурси яких є найбільш сприятливими для виробництва. Протягом стадії «надприбутку» промисловість зосереджується для отримання вигод з «надлишків» знань та кваліфікованої робочої сили. В кінці кінців, фірми зростають за розміром, зменшуючи свою кількість та орієнтуються на близьке розміщення до споживчих ринків. Якщо індустріальна структура є олігополістичною, фірми прагнуть до концентрації для отримання переваг від ринкової влади, а саме від близькості до споживчих ринків та локальної політичної підтримки. Протягом наступних стадій, олігополісти будуть мінімізувати затрати на робочу силу та стануть переміщатися, для того, щоб уникнути об'єднання. Якщо фірма увійде в останню стадію «зниження», їй прийдеться відмовитися від переваг локального розміщення.

Щодо теорії промислової реструктуризації, то вона почала розвиватися з кінця 1970-х – початку 1980-х років. Теорія спробувала пояснити нові структурні зміни у регіональному розвитку та зростанні. Серед цих змін були зниження виробництва, поява сектору послуг в індустріальному світі, збільшення міжнародної мобільності потоків робочої сили та капіталу й зростаючі міжрегіональні диспаритети в умовах праці по тендерному та етнічному признаку. Теорія доказує, що фундаментальні здвиги в організації промисловості і робочої сили призвели до її «декваліфікації», до відносного зниження частки працівників, що заробляють середній розмір зарплати та до просторової стратифікації робочої сили. Промислова реструктуризація пояснює нам, яким чином структурні зміни в організації промисловості впливають на регіональні ринки капіталу та робочої сили. Деякі розробники теорії вказують на інтернаціоналізацію та мобільність виробництва та їхній вплив на працівників. Згідно Сассену, прямі іноземні інвестиції зруйнували традиційну структуру робочої сили. У світі, що постійно розвивається, тимчасові звільнення працівників призвели до формування великої пропозиції працівників. В США інтернаціоналізація потоків капіталу призвела до скорочення інвестицій у більшість промислових виробництв. Скорочення капіталовкладень у національні виробничі потужності в свою чергу призвело до руйнування соціальних та комунікаційних зв'язків в багатьох регіонах США. Мейсі та Міган досліджують географію скорочення зайнятості і те, як фірми використовують зменшення робочої сили як корпоративну стратегію. Автори представляють 3 типи корпоративних стратегій, що ведуть до втрати робочих місць. Метою стратегії інтенсифікації є збільшення продуктивності праці без істотних нових капіталовкладень. Стратегія інвестиційних та технологічних змін призводить до змін в технологіях виробництва. Стратегія раціоналізації має за мету зниження робочої потужності, тобто «просто» скорочення робочих місць.

Іншою стороною є трансформація індустріальної економіки в економіку, орієнтовану на послуги. Нобель та Станбек приписують збільшення сфери послуг зростанню географічного розміру ринків, інноваціям в транспортні технології, збільшенню кількості ТНК. Їх емпіричне дослідження фокусується на структурних змінах, спричинених цими силами, в регіонах США. Відносно регіонального розвитку, автори переконують нас, що трансформація до економіки послуг спричинила збільшення централізації корпоративної активності, що супроводжується децентралізацією низько кваліфікованих «білих комірців». Нобель та Станбек також підкреслюють, що в багатьох «старих» регіонах США зуміли відвернути зниження робочих

місць. В них зменшення робочих місць в промисловості компенсується одночасним приростом в комерційних видах діяльності та державному секторі.

Іншою теоретичною спробою надати відповіді на зміни в структурі промисловості, був новий підхід, який розглядає моделі взаємозв'язків в нових індустріальних районах. Піоре та Себл показують як плаваючі валютні курси, нафтові шоки, міжнародна криза заборгованості, насиченість промислових ринків і диверсифікація споживчого попиту ведуть до появи нової форми виробництва, яка є адекватною сучасним реаліям завдяки використанню інновацій. Така нова «гнучка спеціалізація» базується на використанні мобільних капіталу та робочої сили, які можуть легко пристосуватися до змін потреб ринку. Фірми, що займаються гнучкою спеціалізацією, зв'язані між собою через високо локалізовані мережі, де розподіляються знання та інформація. Вони пов'язані довірою, а не ієрархічними зв'язками у вертикально інтегрованих формах організації. Піоре та Себл демонструють яскравий приклад гнучкої спеціалізації в реальній дійсності – маршаліанський індустріальний округ в Італії.

А. Саксеніан приписує успіх Силіконової Доліни у високоінноваційному виробництві мережевій формі промислової структури. Вона спостерігає, що хоча Рут 128 в Бостоні (США) та Силіконова Долина в Каліфорнії (США), обидві були високоінноваційними центрами в електроніці протягом 70-х років XX століття, тільки Силіконова Долина вийшла з регіональної рецесії 1980-х років і стала міжнародним лідером у високоінноваційній промисловості. Саксеніан досліджує причини існування відмінностей у економічному зростанні та робить висновки, що ці відмінності відносяться до природи промислової структури в межах двох регіонів. Структура промисловості Силіконової Доліни визначається за допомогою цільних соціальних мереж, заснованих на гнучкій спеціалізації та підприємстві. На відміну, в Рут 128 домінує мала кількість ієрархічно інтегрованих фірм, які є незалежними.

М. Портер визначає, що географічне групування фірм (кластери) може розглядатися як організована сила для національної промислової конкурентоспроможності. Внутрішня конкуренція комбінується з диференційованим місцевим попитом для підготовки входження фірм до глобальних ринків. Географічне концентрація збільшує вплив на внутрішню конкуренцію та диференційований місцевий попит служить каталізатором для інновацій. Концентрація також допомагає прискорювати місцеві інвестиції в спеціалізовану інфраструктуру та інші чинники виробництва, особливо урядовими та освітніми установами, які прямо залежать від ефективності місцевого індустріального кластеру. Нарешті, географічні кластери полегшають обмін інформаційним потоками та допомагають поширювати ідеї та інновації. Портер використовує теорію для визначення різних стадій конкурентного розвитку. На стадії, що використовує чинники виробництва, інтернаціонально успішна промисловість отримує переваги від базових чинників виробництва. Країна входить до стадії інвестування, коли фірми та національний уряд локально вкладають капітал для трансформування базових чинників в більш розвинуті чинники виробництва, в кінці німців досягаючи інноваційної стадії національного розвитку. Фінальна стадія добробуту є початком періоду спаду, викликаною зниженням числа конкуруючих фірм та тенденцією збереження капіталу (тобто інвестицій, які несуть мінімальний ризик втрати основної суми капіталовкладень) замість накопичення капіталу [3, с.141]. Тому характерні риси цих нових індустріальних районів та мереж сприятимуть адаптуванню промислових структур к змінам.

Згідно Скотту, Куку та Моргану, мережа надає контрольні переваги ієрархічним формам трансакційного управління, підтримуючи гнучкість ринків. Мережі залежать від локальної близькості, оскільки вона укріплює довірчі взаємовідносини між тими, хто залучений до економічного обміну. Ключові риси мереженого регіону – це сильні державні та приватні промислові інституції, наявність каналів для швидкого поширення інновацій та технологій, висока ступінь між фірмовою взаємодією та критична маса інноваційних фірм. Однак у теорії гнучкої спеціалізації та мереж існують певні недоліки. Представники теорії прагнуть до спрощення взаємовідносин всередині мережі та ігнорують фундаментальні структурні відносини як в межах, так і за межами регіону. Багато з них не в змозі визначити

відмінності між мережами у структурі конкуренції серед фірм. Наприклад, М. Портер приділяє багато уваги важливості локальної конкуренції між подібними фірмами одного сектору промисловості. Інші – зосереджуються на аналізі часток знань та інформації серед місцевих фірм. Е. Маркузен та інші доповнюють загальну концепцію гнучкої спеціалізації індустріального району, роблячи наголос на ролі великих фірм, державних акторів, локального основного капіталу та активного залучення кваліфікованої робочої сили до районів. Автори також звертають нашу увагу на важливість економічних та політичних відносин як всередині регіону, так і поза його межами. В своєму аналізі 15 міст «другого порядку» автори визначають 4 основні типи районів [4, с.144]: традиційний маршаліанський індустріальний район, оснований на промисловому виробництві малих та середніх фірм; структура центр - периферія (the hub-and-spoke structure), де постачальники розміщуються біля одної з декількох великих фірм; район, орієнтований на державу, де домінують державні або неприбуткові організації; «супутниковий» індустріальний район, де малі фірми-супутники групуються біля великої фірми, яка надає широкий спектр послуг.

Неоінституційна теорія є спробою об'єднати інституції та інституціональні зміни в загальну теорію економічного розвитку. Одним з представників неоінституційного напрямку є Рональд Коуз. Коуз стверджує, що різноманітні форми внутрішньої економічної організації створюються фірмами для мінімізації трансакційних витрат на виробництво. Вільямсон формалізував поняття трансакційних витрат. Він зазначає, що трансакції є результатом раціональної або опортуністичної поведінки договорних агентів. Вільямсон встановлює типологію організаційних форм, ранжуючи їх від ринку до ієрархії, кожна з яких відповідає певним трансакційним витратам. Представники теорії гнучкої спеціалізації стверджують, що мережа є гібридною формою організації, яка знаходиться де-небудь між ринком та ієрархією.

Д. Норт пропонує теорію економічного розвитку, яка базується на інституціональній адаптації та змінах. Її суть полягає в тому, що політичні та економічні інститути з'являються, перш за все для того, щоб вирішити проблему трансакційних витрат. Інститути встановлюють «правила гри» для економічного обміну і визначають рівень приватного прибутку від інвестиції в місцеву економіку. Норт зазначає важливість інститутів в економічному розвитку. Він доводить, що інститути збільшують соціальні вигоди від довгострокової кооперації. Якщо інститути несумісні з трансакційними витратами попиту приватних інвесторів, то регіон не буде зростати. Теорія ендегенного зростання є модифікацією моделі екзогенного зростання. Хоча все ж таки вона залишається вірною неокласичним традиціям загальної рівноваги. Своїм корінням вона уходить в праці Ремсі, Касса, Купманса та Й. Шумпетера. Модель Касса та Купманса використовує функцію корисності, запропоновану Ремсі, для включення норми заощаджень домогосподарств у модель економічного зростання. Модель Ремсі-Касса-Купманса передбачає умовну конвергенцію. Якщо норма заощаджень одночасно підвищується з співвідношенням капітал/робоча сила, то модель передбачає повільнішу швидкість конвергенції, ніж у моделях Солоу та Свона.

Інші варіанти теорії ендегенного зростання включають в аналіз технологічні зміни та інновації. Й. Шумпетер був першим, хто підкреслював, що процес інновацій – це. В значній мірі, гонка за монопольним контролем над потоками доходів від нововведень. Ерроу переконує нас, що фірма може отримати монопольну владу над новими знаннями через досвід у внутрішньому виробництві. Інновації є результатом попередніх інвестицій фірми. Якщо фірма може використовувати інновації, то вона отримує конкурентну перевагу. Пол Ромер аналізує технологічні зміни як ендегенний парламент в конкурентній рівноважній моделі економічного зростання. Модель Ромера заснована на критичному припущенні, що знання віддзеркалюють граничну продуктивність праці, що зростає. Іншими словами, виробництво споживчих товарів моделюється як виробнича функція, яка включає потоки знань.

В основі моделі П. Ромера лежать такі основні передумови, а саме [4, с.145]: найважливішим чинником економічного зростання є технологічні зміни, які дозволяють використовувати різноманітні сполучення наявних у суспільства чинників виробництва; технологічні зміни відбуваються завдяки діяльності людей, які реагують на ринкові стимули;

виробничі технології відрізняються від інших економічних товарів. Створення нових технологій еквівалентно постійним витратам виробництва – подальше використання цих технологій не потребує від виробника додаткових витрат.

Автор поділяє економіку на три сектори: перший сектор – дослідницький, другий – проміжний, третій сектор випускає кінцеву продукцію. Щодо дослідницького сектору, то тут в результаті використання людського капіталу та існуючого запасу знань формується нове знання, яке виходить на ринок у вигляді нових технологій. Сектор передбачає вільний вхід на ринок, що призводить в кінцевому випадку до нульового прибутку.

Фірми другого сектору економіки купують наукові знання, набуті в дослідницькому секторі, для виробництва засобів виробництва. Кожна фірма цього сектору є монополістом, оскільки має патент на випуск якого-небудь продукту та може отримувати монопольний прибуток від його реалізації.

Третій сектор, на основі наявних засобів виробництва, витрат праці та людського капіталу, забезпечує випуск кінцевої продукції для споживачів. Сектор також є досконало конкурентним, тому прибуток в ньому також дорівнює нулю. Таким чином, основна ідея Ромера заключається в тому, що «існує обмін між споживанням сьогодні та знаннями, які можуть бути використані завтра для розширення споживання» [5, с.43]. Модель Ромера віддзеркалює, що країни з великим обсягом людського капіталу будуть мати більш високі темпи економічного зростання. Отже, розвиток міжнародної торгівлі сприяє підвищенню темпів зростання, оскільки обмін продукцією поширює кордони економічної системи та, таким чином, веде до збільшення сумарного людського капіталу.

Теорія П. Кругмана пояснює відомий парадокс міжнародної торгівлі: чому настільки значна частка міжнародного торговельного обороту доводиться саме на багаті країни з подібними умовами для виробництва, і чому країни імпортують товари, які в них уже виробляються? Принцип зростаючих доходів дозволяє відповісти на це питання. У двосторонній торгівлі беруть участь різновиди тих самих товарів і, дозволяючи їхній імпорт і експорт, обидві країни, що торгують, фактично подвоюють ринок для кожного з різновидів товару й можуть значно знизити витрати виробництва на одиницю продукції. При цьому доступ до більшої пропозиції та більшого попиту робить привабливою торгівлю саме між розвинутими країнами.

Порівняльні переваги країни визначаються кліматом, доступністю ресурсів і постачальників, розвитком технологій. Останній фактор – тимчасовий, але в кожний період часу саме технології визначають головні порівняльні переваги. Логічним наслідком цього відкриття стали дослідження Кругмана в області економічної географії – він фактично заново відкрив її як науку. Кругман показав, що виробник, бажаючи скоротити виробничі витрати й транспортні витрати, прагне до концентрації виробництва, причому ближче до тих регіонів, де для товару є максимально великий споживчий ринок. У міжнародній торгівлі це означає, що кожна країна буде прагнути нарощувати експорт тих промислових товарів, для яких досить великий її власний внутрішній ринок. При цьому її власна міжнародна спеціалізація буде визначатися не абсолютним, а порівняльним перевагам виробництва певного виду товару, тобто тим, наскільки в даній країні на даному етапі економічно вигідно виробляти даний товар, а не який-небудь інший.

Сам же цікаве відбувається на регіональному рівні. Оскільки компанії прагнуть реалізувати порівняльні переваги й розміщати своє виробництво ближче до самих великих потенційних ринків, економічна активність і інновації також мають тенденцію до концентрації у просторі. У термінології Кругмана, виникає «ядро», куди в остаточному підсумку стікаються капітал й робоча сила. Мережні взаємодії, у тому числі між окремими індивідуумами й фірмами, прискорюють впровадження інновацій («новим знанням легше перейти через вулицю, чим перебороти океан») і приводять до швидкого розвитку колосальних агломерацій, таких як Силіконова долина. Виникнення подібних кластерів нерідко пояснюється історичною випадковістю, але розвиток, як установив Кругман, – закономірний процес.

Із цього ж положення випливає ще один цікавий наслідок, а саме тенденція до дезурбанізації або поступового зсуву центрів економічної активності. Коли всі фірми одного профілю сконцентровані в «ядрі», компанія, що вирішила переміститися на периферію, стає там практично монополістом. Вона одержує доступ до більш дешевого місцевого ринку робочої сили й місцевих постачальників, може уникнути надмірних витрат, пов'язаних з зростанням, наприклад, вартості землі. Виявиться ця тенденція переважною чи ні, залежить від багатьох чинників. Зокрема – від того, чи зможуть компанії одержувати на новому місці ті самі «зростаючі доходи», пов'язані з ростом масштабу виробництва, які будуть їхні транспортні витрати, чи зможуть вони удержати поза «ядром» кваліфіковані кадри, чи нададуть цим компаніям певні преференції регіональна влада. В кінцевому підсумку, всередині колись периферійної економіки можуть виникнути промислові кластери, як це було в Японії, Південній Кореї та сьогодні відбувається в Китаї.

Висновки і перспективи подальших розробок. Однак жодну з теорій, які ми розглянули, на нашу думку, не можна повністю використовувати в економічній практиці. Ми пропонуємо використовувати «інтегровану» теорію, яка б включала основні елементи теоретико-методологічних концепцій, що були досліджені вище, оскільки більшість з них мають схожі моменти. Наприклад, кумулятивна модель Мюрдала та Калдора досить схожа на модель «центр – периферія» Кругмана. Також багато теорій, таких як теорія ендегенного зростання та кумулятивної причинності, можна використовувати в аналізі інституційної моделі або структуралістських теорій. Серед сучасних теорій транспортні витрати аналізуються лише в новій економічній географії. На нашу думку, їх включення до моделі ендегенного зростання додало б останній економічного реалізму. Нарешті, хоча певні теорії досліджують позитивні зовнішні ефекти ринку, однак сам аналіз відбувається у досить довільній формі. Однак ми хочемо підкреслити той факт, що сьогодні існують певні спроби об'єднати різні гілки теорій економічного зростання. Наприклад, Бретчгер поєднав елементи теорій ендегенного зростання, нової економічної географії та традиційних теорій місця розташування в теорію, яка розглядає довгостроковий вплив міжрегіональної та регіональної дифузії знань на регіональне зростання. Акс та Варга, досліджуючи нову економічну географію, ендегенну теорію зростання та процес інновацій, визначили як елементи кожного з цих підходів можна використовувати в загальній моделі технологічно орієнтованого регіонального економічного розвитку. Йоханссон та Карлссон визначають, яким чином можна розширити ендегенну теорію зростання для того, щоб пояснити ролі інститутів в аналізі зростання. Певний інтерес викликають й дослідження Стоуха, Херрінгтона та Фергюссона. Стоух фокусує свою увагу на специфічному інституційному напрямі – лідерстві, яке ігнорують дослідники ендегенного зростання. Херрінгтон та Фергюссон пропонують інший спосіб об'єднати 2 гілки теорій регіонального розвитку, а саме аналізувати неінституційну теорію в контексті ендегенного розвитку. Автори підкреслюють роль формальних та неформальних інститутів в економічному зростанні. Таким чином, аналіз вищезазначених теорій регіонального розвитку сприятиме теоретичному обґрунтуванню формування та реалізації ефективної регіональної політики та зменшенню диспропорцій між найбіднішими та найбагатшими регіонами, що є вкрай актуальним в умовах економічної кризи.

Література

1. Markusen A. Regions: Economics and Politics of Territory / A. Markusen. – Rowman and Littlefield Publishers, 1987. – 200 p.
2. Институциональная история экономики России в 18 веке / [под общ. ред. Карамовой О. В.]. – М.: Компания Спутник+. – 2004. – 177 с.
3. М. Портер. Конкуренция / М. Портер. – М., СПб., Киев: Вильямс, 2003. – 496 с.
4. Dawkins Casey J. Regional Development Theory: Conceptual Foundations, Classic Works, and Recent Developments / Casey J. Dawkins // Journal of Planning Literature. – 2003. – P. 144–145.
5. Дагаев А. Новые модели экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом / А. Дагаев // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 6. – С. 43.

GLOBAL INVESTMENT EXPANSION OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

У статті розглянуто вплив транснаціональних корпорацій шляхом інвестування у світову економіку. Проаналізовано зміни в їхній чисельності за період 1999-2008 рр. Визначено країни виникнення транснаціональних корпорацій. Надано рекомендації щодо важливості функціонування транснаціональних корпорацій.

The article examines the investment expansion of transnational corporations on the global economy. Changes in their numbers over the period 1999-2008 are analyzed. Countries of origin transnational corporations were determined. The recommendations concerning the importance of the functioning of transnational corporations are given.

Statement of a problem in a general view. The activities of transnational corporations have been the subject of interest among scientists since the time when they started playing an important role in the global economy.

In many cases transnational corporations can be compared to national economies of the developing countries.

The analysis of researches and publications of last years. During 1960s, Dunning (1993) [1, p.15-62] noticed increased interest in transnational corporations and defined two groups of economists studying the factors of their development.

The first group of researchers focused on premises that made enterprises invest larger outlays abroad than in the home country. They also analysed the consequences of investments made for the host country and for the country of the investor. Dunning included in that group scientists such as McDougall, Jasay, Kemp, Simpson and Frankel.

The second group of American scientists contributed significantly to the development of scientific disciplines relating to the international business, although none of the theories formulated by them, with the exception of the Hymer's theory, reflected general theories on the transnational corporations. In that group Dunning included, among others, Vernon, analysing the moment of and reasons for positioning production of the domestic goods abroad and Aliber, who focused on answering the question why corporations made investments abroad in their home currency?

Among numerous theories formulated for explanation of the direct foreign investments made by transnational corporations important places, according to Karaszewski (2004) [2, p.141-167], are taken by theories of: ownership advantages, oligopolistic parallel behaviours, location, internalisation and eclectic paradigm. Nevertheless, it can be noticed that the theories and models developed find application without excluding one another and rather complementing each other, which results from, among others, the elaborate structure of the transnational corporations [3, p.145-163].

Unsolved parts of the general problem. The geographic distribution of powers in the global economy translated into the place of establishment of transnational corporations.

The purchasing potential of consumers of goods and services were the main reason for that situation. In the contemporary global economy the most important roles are played by the European Union, the United States and Japan as well as countries belonging to the group of the emerging markets, among them:

- Brazil;
- Russia;
- India;

– China (BRIC).

The BRIC countries doubled the generated GDP during the years 1997-2007. In 2007, the European Union generated 30% of the global GDP and the USA 25% of it (according to the IMF – The International Monetary Fund).

Additionally, the distribution of powers in the world develops towards the situation where the combat for advantage will take place between the USA and China.

The idea of the article. The paper aims at presenting the increasing role of transnational corporations in the global economy, also changes in their number (parent companies) and their subsidiaries, the diversification of countries from which the foreign capital originates and besides countries in which foreign investments are made by the transnational corporations.

The data used in the paper comes from the yearly reports by the UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) – WIR (World Investment Report) [4; 5; 6; 7].

Statement of the basic material. The global number of transnational corporations and their subsidiaries increases continually. In 1999, there were around 60 thousand parent companies possessing around 9 times more foreign subsidiaries.

By 2006, a minor increase in the number of parent companies occurred while during the same period an immense increase in the number of subsidiaries occurred (by 82.3% – between 1999 and 2004 and by 52.1% during the years 1999-2006 and by 59.4% during the years 1999-2008).

The phenomenon of proliferation of activities of the transnational corporations can be justified by the investment opportunities, particularly in the new markets, e.g. China.

Additionally the fact of the boom in the financial markets as of 2002 allowing the transnational corporations obtaining capital necessary for undertaking new investment projects should be pointed at.

During the period of 2004-2006, the decrease in the number of subsidiaries by almost 154,000 coupled with the increase in the number of companies controlling the assets was visible. Some of the decrease in the number of branches and subsidiaries of the transnational corporations can be explained by probable transformation into parent companies that could start operating as separate transnational corporations in different industries as a result of specialisation.

Also possible tax benefits that determine actions taken by the transnational corporations could be the probable cause for the legal transformations.

Indifferent of the fluctuations in the number of parent companies and subsidiaries during the years 1999-2008, it should be noticed that globally there are over 82,000 of the transnational corporations and 810,000 their subsidiaries. Those enterprises play the major and increasing role in the global economy, which may be indicated, e.g. by the fact that ca. 30% of the global exports of goods and services is transacted by them.

Those corporations employ the total of 77 million people – twice more than the labour market in, e.g. Germany.

The ranking of the 100 largest in foreign assets non-financial transnational corporations compiled by the UNCTAD indicates that few countries were the place of origin of the transnational corporations.

The largest proportion of the 100 transnational corporations originated from the European Union (43% in 1999), including 28% originating from the United Kingdom. The next 33% of the largest transnational corporations were domiciled in the United States and 16% in Japan. The group of the countries of origin from which the largest transnational corporations originated does not match the group of countries from which largest number of the transnational corporations originated.

In 1999, 33 out of the 100 largest transnational corporations originated from the USA although that country did not rank first as concerns the number of the parent companies for the corporations.

In 2005, the United States were clearly behind Denmark, South Korea, Germany, Japan, Switzerland and China in that respect.

The situation in the USA looked different as concerns the subsidiary companies operating here as their number in 2005 exceeded 24,000. That number, however, was not surprisingly large as compared to the number of branches and offices operating, e.g.:

- United Kingdom;
- South Korea;
- Germany;
- Poland.

No mistaken conclusions should be drawn from that fact that the size of the American and Polish market is similar.

The difference between the let's say Polish and American subsidiaries (corporate branches and offices) conducting operations is in the volumes of their revenues and profits generated, the employment and the value of accumulated assets.

In 2005, a large proportion of the transnational corporations originated from China (3429) although that country was the most outstanding as compared to the rest of the world in the number of subsidiaries functioning there, as their number was 280,000. That resulted from simple economic reasons that determined the direction of the direct foreign investments flowing from various parts of the world. A large proportion of them were the companies established by corporations from the richest countries of the world. The economic development of China resulted mainly from existence of cheap labour attracting manufacturers and also the earlier mentioned immense unmanaged market potential.

The international marketing is just one of the causes for spreading of transnational corporations across the map of the world.

Factors embedded in economic attractiveness of the region for a given corporation also influence the number of branches and their positioning.

In 2005, the largest number among 77,175 corporations globally originated from the countries classified as developed (72%), followed by the developing countries with 26%.

Only 2% originated from the last group of countries in which the UNCTAD includes the majority of the countries of the former Soviet Union and others. The origin of corporations in such proportions from those 3 groups of countries is linked directly to the economic development.

The research and development centres as well as decision centres of the corporations are situated mainly in the home countries of the transnational corporations. The developed countries, in addition to the fact that in the past they were the places of establishment of the corporations, still offer opportunities for increasing their numbers. The most developed countries can afford financing science, which is necessary for development of high technology industries. Additionally, corporations in highly specialised and modern sectors have the largest development opportunities during the 21st c.

It should be expected then that during the following several years the number of that type of corporations and their revenues will increase. The developing countries undoubtedly have a weaker position within the realities of the knowledge-based economy.

The situation looks different within the individual groups of countries if they are compared from the perspective of the number of branches situated in them. In 2005, the advantage of the developing countries as the destinations for establishment of branches and offices of transnational corporations was visible.

Actions taken by enterprises from rich countries were focused mainly on winning the markets of the developing countries. The transnational corporations saw the opportunities for development not only in the domestic market but also in the expansion into the so far unsatisfied markets.

Additionally, enterprises in post-communist countries were not able to catch up with technologically advanced transnational corporations and frequently had to use the know-how and

licenses of foreign partners, which resulted in such a high share of expansion of the transnational corporations into the markets of the developing countries.

As indicated by the data presented by the UNCTAD in the WIR report of 2009, in 2007 the trend of increasing role of the developing countries was confirmed as the share of corporations from the developing countries among the 100 largest transnational corporations increased significantly. Still in 1993 there was no company domiciled in those countries in that group, in 2006 there were 6 of them and in 2007 there were 7 of them – 3 from South Korea and one from each:

- China;
- Hong Kong (China);
- Malaysia;
- Mexico.

According to the authors of the WIR report, the current financial crisis will not be highly perceptible among the largest corporations (both non-financial and financial); just to the contrary, it should offer them the opportunities for expansion into new markets using their strategies of low costs and maximisation of effectiveness.

Conclusions and prospects of further investigations. Transnational corporations that have dominated the national enterprises in the global scale and in some cases even the national economies of developing countries are important entities within the global economy.

The importance of transnational corporations in the contemporary economy in the aspect of the values characterising the global economy (value of assets, sales, share in exports, employment) is the dominating one.

National enterprises do not have sufficient financial, technological or production potential to achieve a compatible scale of operations. The competitive combat for the consumers and suppliers has become uneven because the position of the smaller national entities is much weaker.

The network of international economic links exists thanks to the operations by organisations of that type.

They operate in all the industries and all the countries. The global economy is going in the direction determined by transnational corporations, however, their influence should be subject to public and state control.

Literature

1. Dunning J. H. The theory of transnational corporations / J. H. Dunning. – [vol. 1]. – Nowy Jork: United Nations, Transnational Corporations and Management Division, 1993. – 273 p.
2. Karaszewski W. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata / W. Karaszewski. – Toruń: TNOiK, 2004. – 245 s.
3. Lizińska W. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w okresie transformacji: Przemiany w polskiej gospodarce w okresie transformacji systemowej (1989-2007) / W. Lizińska, R. Kisiel, R. Marks-Bielska. – Olsztyn: Mal-Art-Graf, 2009. – S. 145–163.
4. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. – New York and Geneva: UNCTAD.
5. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. – New York and Geneva: UNCTAD.
6. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. – New York and Geneva: UNCTAD.
7. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. – New York and Geneva: UNCTAD.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ: НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглянуто механізм формування доходної частини місцевих бюджетів в Україні. Розроблено механізм по його вдосконаленню за рахунок методу залучення позичок, який знаходиться на початковому етапі свого становлення, використовуючи зарубіжний досвід та надано відповідні рекомендації.

The local budgets profitable part formational mechanism for Ukraine is considered in paper. The mechanism on its improvement due to a method of attraction of loans which is at the initial stages of the development is developed, making use of foreign experience, and certain recommendations are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На макрорівні механізм формування бюджетних ресурсів – це складова бюджетного механізму, який є активним елементом державного управління економікою. Істотний вплив на нього мають завдання, що стоять перед суспільством на тому чи іншому етапі розвитку. Змінюються завдання – повинен змінитися і бюджетний механізм. Це означає, що на кожному етапі розвитку цивілізованої держави органи державної влади й управління повинні розробити такий бюджетний механізм, який би забезпечив втілення поставлених завдань [1, с.163]. На сучасному етапі важливе значення мають такі принципи взаємовідносин між державою та органами місцевого самоврядування, як розмежування сфер фінансової діяльності й відповідальності; самостійність бюджетів різних рівнів. Для України з її великою територією, історичною і національною специфікою окремих регіонів удосконалення моделі бюджетної автономії має винятково важливе значення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В умовах постійно зростаючих суспільних потреб та обмеженості коштів, питанням ефективного управління державними фінансами приділяється значна увага. Окремі аспекти ідеології бюджетування окреслені у працях класиків економічної думки Дж. М. Кейнса, П. Самуельсона, М. Лоуренса, Р. Масгрейва, В. Уотс, Дж. Стігліца. Серед відчизняних вчених теоретичні проблеми використання бюджетних коштів та міжбюджетних відносин розроблялися у працях О. Кириленко, М. Кульчицького, І. Луніної, С. Слухaya та інші. Великий внесок у вивчення міжбюджетних відносин зробили економісти Росії – у працях О. Бежаєва, О. Богачової, А. Ігудіна, А. Колесова, Г. Крилова, В. Лексина.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте на сьогодні у вітчизняній економічній науці постає проблема пошуку додаткових фінансових ресурсів, зокрема у сфері забезпечення інвестиційних потреб місцевих органів влади.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення механізму формування доходної частини місцевих бюджетів України за рахунок методу залучення позичок, який знаходиться на початковому етапі свого становлення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах неспроможності адміністративної вертикалі керувати всім і всюди, важливу роль набуває місцеве самоврядування, а саме зростання ролі фінансів місцевих органів влади у розв'язанні численних завдань повсякденного життя на території своєї юрисдикції.

Сьогодні в Україні зберігається достатньо неефективна система місцевого самоврядування, коли покладені на органи місцевого самоврядування повноваження, їх відповідальність не співвідносні з фінансовим і матеріальним ресурсом як у частині реалізації власних (самоврядних), так і делегованих повноважень органів державної влади.

Головною перешкодою є недосконалий діючий механізм формування доходної

частини місцевих бюджетів, який потребує значних змін. Механізм формування доходної частини місцевих бюджетів – це сукупність законодавчо закріплених норм, методів та важелів мобілізації фінансових ресурсів до місцевих бюджетів для виконання покладених на них функцій і завдань. До методів механізму формування доходної частини органів місцевого самоврядування можна віднести: обов'язкова мобілізація грошових коштів, добровільна мобілізація грошових коштів, бюджетне фінансування, залучення позичок (внутрішніх та зовнішніх). Серед них провідна роль належить обов'язковому методу мобілізації, який полягає у примусовому і безвідплатному вилученні частини грошових коштів у їх власників на користь держави. Найвагоміший і найпоширеніший з цього виду платежів податок. Він є найдієвішим з усіх способів мобілізації коштів, необхідних для реалізації нею економічної політики. Так, в умовах функціонування ринкової економіки податкові методи мобілізації доходів бюджетів є превалюючими у загальній системі фінансових взаємозв'язків. Питома вага податкових надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів починаючи з 1998 року по 2006 рік мала тенденцію до зменшення: з 74,8% у 1998 р. до 44,4 % у 2006 р., вже з 2007 р. – 41,7%, а у 2008 році – вона склала 42,1%.

Місцеві бюджети формуються переважно за рахунок податкових надходжень, але система неподаткових доходів шляхом раціонального використання комунальної власності являє собою важливим резервом збільшення доходної частини місцевих бюджетів України.

Неподаткові надходження збільшуються за рахунок зростання власних надходжень бюджетних установ, які утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів (вони стали включатися до складу бюджетів з 2000 р.). У 2008 р. частка неподаткових надходжень становила 6,2% порівняно з 7,3% у 2002 р. Зменшується частка таких неподаткових надходжень, як адміністративні збори і надходження від штрафів та фінансових санкцій, але незначними темпами. Зростають доходи від власності та підприємницької діяльності, в основному за рахунок доходів від приватизації з 2002 року - 2,3%, а у 2008 році цей показник складав – 9,7%. Практично не збільшується, а подекуди зменшується частка доходів від власних надходжень бюджетних установ [2, с.28]. Наступний метод наповнення доходної частини місцевих бюджетів – бюджетне фінансування за рахунок трансфертів, які у доходах бюджетів місцевого самоврядування мають стійку тенденцію до зростання: якщо у 2002 р. вони становили 31,2 %, то в 2005 р. - 43,5%, у 2006 р. - 46,1 %, у 2007 році – 49,6 відсотків, а у 2008 р. – 59,1 %. „Негативні” трансферти, які вилучаються із місцевих бюджетів до державного бюджету, їх питома вага у структурі доходів державного бюджету постійно змінюється, як у сторону збільшення, так і навпаки. Це свідчить про те, що місцеві бюджети знаходяться у стані, коли віддавати їм вже становиться нічого, вони переходять від стану „донорів” до стану „реципієнтів”, бо питома вага саме перерахованих із державного бюджету трансфертів у кілька разів перевищують питому вагу трансфертів, що перераховуються до державного бюджету України. У структурі трансфертів найбільшу частку становлять дотації, які зросли з 16,5 % у 2002 р. до 26,9 % у 2005 р. та 27,2 % у 2006 р., і субвенції, питома вага яких збільшилася з 14,7 % у 2002 р. до 16,9 % у 2006 р., а вже починаючи із 2007 та 2008 років ситуація змінюється у бік зростання субвенцій [3, с.88-89]. Щодо методу залучення позичок – випуск місцевими органами влади облігацій, інших цінних паперів, то ринок муніципальних позик перебуває на початкових етапах свого становлення. Серед перешкод для його розвитку можна визначити, зокрема, обмежену фінансову незалежність органів місцевого самоврядування, недосконалість нормативно-правової бази для місцевих запозичень, відсутність процедур банкрутства місцевих органів влади, недостатню прозорість ринку та викривлення у структурі ринкових стимулів та системі конкуренції серед учасників ринку [4, с.35].

Як свідчить досвід зарубіжних країн, органи місцевого самоврядування в разі дефіциту власних фінансових ресурсів можуть скористатися банківським кредитом, випуском облігацій – джерелом погашення яких будуть майбутні доходи. Враховуючи, що майже в усіх українських містах системи водопостачання і каналізації знаходяться у вкрай незадовільному стані, що іноді призводить до великих аварій. Водночас виділені на їх

реконструкцію та розвиток бюджетні асигнування часто не використовуються або ж витрачаються за нецільовим призначенням. Однією з основних причин цього є несвоєчасне перерахування на дані цілі коштів з державного бюджету [5, с.29].

Більшість місцевих рад здійснюють запозичення у формі випуску облігацій внутрішніх місцевих позик, що пояснюється нижчими ставками за такими запозиченнями, порівняно з кредитами. Зокрема протягом 2003-2006 рр. Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку України, яка виступає головним державним регулятором ринку цінних паперів в Україні, було зареєстровано 20 випусків облігацій місцевих позик. При цьому лише 6 запозичень до місцевих бюджетів було здійснено у формі кредитів. Лише окремі міста можуть звернутися до банківського кредиту, бо він залишається дуже дорогим, так у 1995 році кредити банків склали 0,1% доходів місцевих бюджетів України та залучалися в місцеві бюджети в Автономній Республіці Крим, у Дніпропетровській, Донецькій, Миколаївській, Херсонській, Чернівецькій, Чернігівській областях [6]. Власне, перевага муніципальних облігацій у тому, що вони не потребують жодної застави. Гарантією є самі цінні папери і покупець цінних паперів несе всі ризики. Якщо місто оголосить дефолт, то, відповідно, покупець втрачає. Це виключно його ризики, в заставу не йде ні нерухомість, ні земельні ділянки. І навіть, якщо будь-яке місто переживає дефолт, то для наступних його виходів на фінансовий ринок ресурси будуть значно дорожчими. В силу цих причин муніципальним позикам приділяється особливе місце як механізмів, що відкриває можливості залучення необхідних інвестицій у регіони, модернізації і реконструкції об'єктів муніципального господарства, реалізації регіональних соціальних програм.

Вивчення досвіду залучення додаткових фінансових ресурсів у зарубіжних країнах засвідчує, що за рахунок позичок в європейських країнах формується, як правило, 10–15% доходів місцевих бюджетів. Найвищий показник у Німеччині, він становить 24,9%, у Нідерландах – 8,5%, у Бельгії – 10,9%, в Іспанії – 9% від ВВП, таблиця 1 [7].

Місцеві запозичення у зарубіжних країнах керуються певними правилами, так у деяких країнах превалюють формули, які дозволяють порахувати спроможність місцевих органів влади, щодо виплати боргу, а також встановлення ліміту, щодо обсягу запозичень. Витрачання запозичених коштів має бути націленим на пріоритетне використання ресурсів, малодоступних для недержавного сектора коштів фізичних осіб і нерезидентів, що повинно забезпечити максимізацію ефекту приватних інвестицій, служити стимулом зростання внутрішньої норми нагромадження. Для запозичень, особливо довгострокових, у зарубіжних країнах є певні обмеження, які направлені на лімітування місцевого боргу, надання гарантій, продаж активів місцевих органів влади на строк взяття зобов'язань та інше.

Іншою новацією в розвинутих країнах, а саме у Європейському союзі місцеві органи влади мають так звані Установи фінансування органів місцевого самоврядування (УФОМС), покликані залучати на ринках капіталу кошти, які спрямовуються для фінансування місцевих проєктів. Причинами створення таких установ є те, що місцеве самоврядування у фінансовій обізнаності є некомпетентним, бо головною функцією місцевих органів влади є надання населенню відповідних базових послуг. Також, створення УФОМС призводить до зниження витрат органів місцевого самоврядування, пов'язаних з управліннями фінансами, щодо позичкового капіталу, особливо у зниженні вартості залучення капіталу.

Одним з найперших серед установ фінансування центрального уряду було Відомство фінансування національного боргу Швеції (створене у 1789 році) і французьке Caisse de Depot (створене у 1816 році). Франція, будучи дуже централізованою країною, наділила Caisse de Depot дуже важливою роллю для місцевих органів Франції. Десь між центральним урядом та органами місцевого самоврядування знаходяться німецькі Landesbanks, створені у своїй теперішній формі у 1968 році, коли було скасовано Riechbank. Початок створення установи фінансування органів місцевого самоврядування у країні означає запровадження нової форми співпраці в державному секторі. У випадку створення Komuninvest у Швеції, знадобилося майже п'ять років обговорення з урядом, щоб знайти належне законодавче рішення. Komuninvest починав свою діяльність за участю 11 органів місцевого

самоврядування, до теперішнього рівня, коли членами є понад 170 регіональних і місцевих органів влади [8].

Таблиця 1

Місцеві запозичення в Країнах Європейського Союзу

Країна Європейського союзу	2003 рік	
	млн. Євро	% ВВП
Німеччина	530932	24,9
Бельгія	29100,6	10,9
Італія	123354	9,5
Іспанія	66807,9	9
Нідерланди	38460	8,5
Франція	112020	7,2
Швеція	16085,4	6
Данія	10006,3	5,3
Австрія	10547	4,7
Велика Британія	73274,7	4,7
Фінляндія	6686	4,7
Португалія	4479,5	3,4

Доцільно також звернути увагу на Європейський Інвестиційний банк – державна фінансово-кредитна установа Європейського Союзу для фінансування розвитку відсталих європейських регіонів у формі довготермінових кредитів. Створений з метою фінансування проектів, що сприяють європейській інтеграції, збалансованому розвитку, економічному й соціальному вирівнюванню та розвитку інноваційної економіки, також для спорудження та реконструкції об'єктів, які становлять інтерес для країн ЄС та асоційованих держав.

У відповідності зі своїм статутом, Європейський інвестиційний банк у системі інститутів Співтовариства користується в прийнятті рішень повною автономією. Його управлінські й контрольні структури дозволяють банку самому вирішувати, де й на яких умовах брати позики, кому й на яких умовах їх давати, ґрунтуючись винятково на власній оцінці гідностей кожного проекту й можливостей, пропонованих фінансовими ринками [9].

Проекти, в які банк вкладає гроші, мають відповідати певним критеріям, а саме: сприяти виконанню завдань ЄС, зокрема, підвищувати конкурентоспроможність європейської промисловості та маленьких підприємств, стимулювати розвиток інформаційних технологій, захищати довкілля, поліпшувати освіту й охорону здоров'я; здійснюватись переважно на користь найбільш відсталих регіонів; залучати інші джерела фінансування [10, с.17].

Середньо- та довгостроковим інвестиційним кредитуванням в державний та приватний сектор економіки займається Північний інвестиційний банк. Цей банк бере участь у проектах, спрямованих на підтримання економічного розвитку й поліпшення екологічного середовища країн, які мають спільний кордон із країнами-членами банку. До членів банку відносяться такі: Данія, Фінляндія, Ісландія, Норвегія, Швеція, метою яких є активізація фінансового співробітництва в Північноєвропейському регіоні та створення умов для економічного зростання країн-засновниць. Інтерес для банку становлять проекти, які впроваджують системи енергоспоживання, стосуються розвитку інфраструктури та стимулюють наукові дослідження [11, с.94,96].

Висновки і перспективи подальших розробок. Враховуючи, що українське законодавство, а саме Закон України „Про банки і банківську діяльність” зазначає, що „банки в Україні можуть функціонувати як...інвестиційні” [12, с.82], то нашою пропозицією є створення подібного банку на рівні областей України, принципи, якого будуть імплементовані з законодавства, яке регулює діяльність Європейського інвестиційного банку. Бо інвестиційні проекти, які повинні реалізовувати місцеві органи влади, як правило, потребують великих інвестицій і мають тривалий строк окупності [13, с.6].

Метою діяльності українського Інвестиційного банку – є доступ до кредитних ринків органами місцевого самоврядування для формування кредитних портфелів, користуючись перевагами, що забезпечуються ефектом масштабу та диверсифікацією ризиків.

Статутний капітал інвестиційного банку областей України повинен складатися із

внесків всіх регіонів України за рахунок коштів бюджетів розвитку кожної області України.

Банк повинен поставити свою бездоганну репутацію в обмін на довіру з боку інвесторів будь то страхових компаній, недержавних пенсійних установ або ж власників приватного капіталу. Але доступ місцевих органів влади в Україні на ринок капіталу через запропонованого фінансового посередника стримується за рахунок низки факторів. По-перше, треба реформувати бюджетне законодавство, щоб розширити дохідні повноваження органів місцевого самоврядування, яке має бути засновано на ефективному використанні всіх можливостей оподаткування для розвитку економіки не тільки місцевих органів влади, а також для всього регіону. Збільшення надходжень до доходної частини місцевих бюджетів має здійснюватися за рахунок ширшого використання неподаткових платежів як доходних джерел місцевих бюджетів. По-друге, відповідно до вимог Європейської хартії про місцеве самоврядування, важливо розширити перелік місцевих податків і зборів за рахунок такого потенційно великого джерела, як податок на нерухоме майно. По-третє, слід реформувати систему екологічного оподаткування (надходження від збору за забруднення навколишнього середовища становлять в Україні приблизно 0,1 відсотка ВВП, що в абсолютному вираженні в 60-90 разів менше за аналогічний показник у країнах ЄС). Необхідно додати, що розширення доходної частини місцевих бюджетів має супроводжуватися наділенням повноважень місцевих рад правом, у певних межах, установлювати види і ставки місцевих податків. Це підвищить і зацікавленість місцевих рад, і відповідальність.

Потрібно повністю відмовитися від механізму фінансового вирівнювання, так як нерівномірне територіальне розміщення продуктивних сил, значно диференційована податкова база регіонів, істотна відмінність у потребах різних територій [3, с.96].

Підвищуючи рівень фінансової забезпеченості територій, підвищується кредитоспроможність не тільки регіонів, а й держави в цілому, що в свою чергу дозволить залучати додаткові кредитні ресурси, створювати умови для збільшення інвестицій та започатковувати співробітництво України із міжнародними фінансовими інститутами.

Література

1. Юрій С. І. Бюджетна система України/ С. І. Юрій, Й. М. Бескид. – К.: НІОС, 2000. – 245 с.
2. Павлюк К. Н. Формування доходів місцевих бюджетів / К. Н. Павлюк // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 24–37.
3. Юшко С. В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми і перспективи / С. В. Юшко // Фінанси України. – № 1. – 2009. – С. 86–97.
4. Коренянюк М. Г. Муніципальні запозичення як інструмент підтримки економічного розвитку регіонів / М. Г. Коренянюк // Регіональна економіка. – № 4. – 2008. – С.32–37.
5. Лазепенко І. М. Інноваційний шлях створення фінансової бази місцевого самоврядування / І. М. Лазепенко // Фінанси України. – № 8. – 2008. – С. 27–34.
6. Самойлова О. Актуальні проблеми розвитку ринку муніципальних позик в Україні [Електронний ресурс] / О. Самойлова, П. Трищинський. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.com.ua>.
7. Комітет статистики Європейського Союзу. Місцеві запозичення в Країнах Європейського Союзу [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.europa.eu.int/comm/eurostat/newcron.
8. Андерссон Л. Чи є установи фінансування місцевих органів влади добрими для України / Ларс Андерсон [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pragmacorp.kiev.ua>.
9. Європейський інвестиційний банк [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
10. Колосова В. П. Європейський Інвестиційний банк в Україні / В. П. Колосова // Фінанси України. – № 2. – 2008. – С.15–25.
11. Колосова В. П. Північний інвестиційний банк України / В. П. Колосова, О. І. Капленко // Фінанси України. – № 7. – 2009. – С.94–99.
12. Гуцал І. С. Проблеми й перспективи функціонування інвестиційних банків/ І. С. Гуцал, А. О. Тимків // Фінанси України. – № 11. – 2009. – С. 78–87.
13. Шпак В. "За" і "проти" муніципальної позики: Залучення коштів шляхом випуску облігацій місцевого займу/ В. Шпак // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 102. – С. 3–8.

ТРАНСКОРДОННА КООПЕРАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ПРИДУНАВ'Я В МЕЖАХ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ

У статті систематизовано теоретичні положення та обґрунтування методологічні підходи до формування виробничих кластерів в рамках регіональної промислової політики Українського Придунав'я. Досліджено сутність та внутрішні взаємозв'язки промислового кластеру як фактору збільшення його конкурентоспроможності в умовах посилення інтеграційних процесів та розвитку транскордонної кооперації.

The article are systematized the theoretical positions and is grounded the methodological goings near forming of the production clusters within the framework of the Ukrainian Podunav'ya regional industrial policy. It is investigated the essence and the internal intercommunications industrial cluster as the factor of competitiveness increase in the conditions of the strengthening the transfrontal co-operation and the integration processes.

Постановка проблеми у загальному вигляді визначається зростаючою роллю промислових кластерів в умовах переходу української економіки до інноваційного способу розвитку шляхом транскордонної кооперації регіонів. В цьому зв'язку задача формування єдиної інноваційної інфраструктури, забезпечення ефективного використання науково-технічного потенціалу регіонів, створення умов для модернізації промисловості та прискореного розвитку її найбільш встигаючим, конкурентоспроможним сегментом набуває головне значення. Пройшло небагато років, як прокинувшись новорічним ранком 2007 року у румунського фасаду Євросоюзу, мешканці українського Придунав'я зрозуміли, що економічний простір на правому березі Дунаю почав жити в складі потужної геополітичної структури, з усіма перевагами, які сьогодні може дати об'єднана Європа. Економічний розвиток придунайського регіону України можливий шляхом найбільш раціонального використання його економічного потенціалу, при залученні інвестицій у рамках нових можливостей транскордонного співробітництва в контексті інтеграційних процесів. Перспективи вступу України до Євросоюзу визначаються її сусідством у європейській стратегії транскордонного співробітництва, який наповнює цей статус, новим конкретним змістом. Із цієї обставини випливають, принаймні, два питання. Чи дійсно ми прагнемо реально скористатися перевагою суспільства? Якщо так, то що для цього потрібно зробити?

Українське Придунав'є має унікальне економіко-географічне положення, адже Дунай – одна з найважливіших транспортних артерій Європи. Після падіння "залізної завіси" нам далеко не байдужий досвід інших держав західної Європи, який демонструє розвиток процесу економічної децентралізації при наділенні прикордонних регіонів цілим рядом економічних прав, без якого неможливо забезпечити цілісність і економічну безпеку держави, запобігти відтоку трудових і матеріальних ресурсів. Поступове переміщення акценту на регіональну економічну активність, вимагає розробки механізмів, що створюють імпульс для інноваційних процесів, стосовно до умов Придунав'я. Підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції приділяється все більша увага на всіх рівнях управління: державному, регіональному, муніципальному і внутрішньофірмовому. Особливо гостро ця проблема постає перед Україною зі вступом її до СОТ. Застосування кластерного підходу є дієвим засобом підвищення конкурентоспроможності та ролі малого і середнього бізнесу. Досвід західних країн свідчить про відсутність єдиних уніфікованих механізмів по створенню кластерів. Тому для реалізації вектору модернізації регіональної економіки на базі кластерних принципів, необхідна розробка обґрунтованої кластерної стратегії, яка включає детальний механізм формування та державної підтримки кластерів застосовуючи до умов України. В зв'язку з цим

розробка методології просторового розвитку регіонів на основі кластерних принципів являється дуже актуальною та має високу практичну значимість [1, с.27-30].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Кластерний підхід до структурування економіки, обґрунтуванню стратегій регіональної промислової політики та підвищенню конкурентоспроможності економічних систем є загальновизнаним у розвинутих країнах. Основоположником сучасної концепції кластерів та їх впливання на формування конкурентних переваг є М. Портер. Значимий вклад у рішення проблем конкурентоспроможності регіонів та функціонування галузевих кластерів внесли Й. Шумпетер, Ф. Перру, В. Прайс, І. Ансофф. Дослідженню концепції кластерів та обґрунтуванню організаційно-економічного механізму їх формування в Україні присвячені роботи вітчизняних економістів: В.М. Геєца, Ю.М. Бажала, М.Г. Чумаченька, М. П. Войнаренка, С. І. Соколенка, А. Н. Кисельова, А. І. Ковальова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Обґрунтування теорії та методології регіональної науки, яка тісно пов'язана зі становленням нової постіндустріальної парадигми в розвитку всіх сторін життя в регіоні, включаючи як економічні, так і соціальні аспекти. Потреба в розробці нових теоретичних підходів до вирішення проблем формування й розвитку конкурентоспроможності назріла давно і вимагає вивчення світового досвіду в цьому напрямку. Україна може мати свою «Силіконову долину»: світовий досвід показує, що в країнах, де під реалізацію кластерної моделі були створені і профінансовані державні програми, економіка в цій сфері взяла різкий старт на покращення. Кластерна теорія розвитку національної економіки знаходиться на початковому етапі свого становлення для українських економістів. Тому виникає необхідність розробки прикладних аспектів створення кластерів в Україні.

Постановка завдання – визначення перспектив використання кластерного механізму та обґрунтування кластерною стратегії щодо інноваційного розвитку українського Придніпров'я в умовах посилення інтеграційних процесів та розвитку транскордонної кооперації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід розвинутих країн переконливо доводить як ефективність, так і неминучу закономірність появи різних видів кластерів. В останні десять-п'ятнадцять років формування кластерів стало важливою частиною державної політики в області регіонального розвитку у багатьох країнах світу. Цілями цієї політики є розвиток сектору дрібних та середніх підприємств навколо великих компаній, створення нових робочих місць, збільшення інноваційного потенціалу галузі та конкурентоспроможності регіону. В концепції стратегії довгострокового соціально-економічного розвитку України до 2015 року, виявлення та стимулювання розвитку виникаючих територіально – виробничих кластерів ставиться як один із важливіших напрямків створення загальнонаціональної системи підтримки інновацій і технологічного розвитку, забезпечуючи прорив України на світові ринки високотехнологічної продукції.

Під промисловим кластером розуміють групу територіально-локалізованих підприємств, навчально-виробничих та фінансових компаній, зв'язаних між собою по технологічному ланцюжку або орієнтованих на загальний ринок ресурсів або споживачів (мережевий взаємозв'язок), маючи мережеву форму управління, конкурентоспроможних на конкретному рівні та здатних генерувати інноваційну складову як на основі їх конкурентоспроможних на ринках. Кластер, згідно теорії Майкла Портера, – це група взаємопов'язаних компаній (постачальники, виробники, посередники), що географічно є сусідами, і пов'язаних з ними організацій (освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії), діючих в певній сфері і взаємодоповнюючих один одного [2, с.27-30]. Таким чином, під кластером розуміється мережа незалежних виробничих і (або) сервісних фірм, включаючи їх постачальників, творців технологій і ноу-хау (університети, науково-дослідні інститути, інжинірингові компанії), що пов'язують ринкові інститути і споживачів, що взаємодіють між собою. Переваги кластеру в повній мірі реалізується завдяки таким сучасним управським технологіям як субконтрактація і аутсорсинг – «впадаючий ззовні», основаних на виділенні ключових коопераційних позицій та фокусуванні всіх господарських зв'язків саме на

них. Процес субконтракції передбачає наявність головного підприємства – «контрактора» та безліч малих та середніх підприємств – «субконтракція». Контрактор та субконтрактор укладають між собою договір, відповідно якому контрактор доручає одному або декілька підприємствам (субконтракторам) виробництво деталей, комплектуючих або вузлів, необхідних для виробництва кінцевого продукту. Аутсорсинг передбачає таку взаємодію, при якій «зовнішнє» підприємство, яке продає замовнику свої товари або послуги, включається в «управлінські контури» замовника як функціональний підрозділ, залишаючись при цьому юридично та організаційно незалежним [3, с.296-301]. До складу напрямків державної регіональної кластерної політики відносяться: виявлення та моніторинг ситуації розвитку економічних кластерів на територіальному рівні, а також визначення структури кластерів (рис.1); територіальна локалізація його окремих ланок, співфінансування аналітичних дослідів перспектив розвитку кластерів на зовнішньому ринку, оцінка виявлення кластеру на територію та соціальну сферу; формування комунікаційних ділянок для потенційних учасників територіальних кластерів, в тому числі за рахунок їхньої інтеграції в процес розробки та обміркування стратегії регіонального розвитку; сприяння консолідації учасників кластеру (в тому числі через асоціативні форми), реалізація програм сприяння виходу підприємств кластеру на зовнішні ринки, проведення спільних маркетингових досліджень та рекламних заходів, реалізація освітньої політики, узгодженої з основними представниками кластеру, забезпечення можливості комунікації та кооперації підприємств та освітніх закладів.

Як інструмент реалізації стратегії промислового розвитку регіону кластери створюють передумови реалізації великомасштабних інвестиційних проектів. Можна виділити три головні переваги інвестування в кластери. По-перше, критична маса підприємств стає «магнітом» для подальшого залучення вітчизняного та іноземного капіталу. Великі, в тому числі міжнародні, компанії віддають перевагу інвестувати у ті регіони, де вже є створені кластери або хоча б є передумова для їх формування. По-друге, інвестування у кластери виключає реалізацію проектів кон'юнктурного характеру і, таким чином, мінімізує ризик подальших дезінвестицій. По-третє, співробітництво в кластері, та наявність загальних ініціатив акумулює приватні інвестиції та дає можливість реалізації великих проектів. Незважаючи на доведену міжнародною практикою ефективність, розвиток кластерних систем в Україні відбувається надто повільно. Тим не менш, для української економіки є вигідним створення не тільки «внутрішніх», але і транскордонних кластерів, передбачаючи інтенсивний обмін ресурсами та технологіями (рис.2). Такі кластери зумовлюють створенню єдиного інноваційного та інформаційного простору, трансферту технологічних та управлінських рішень в сфері кластеризації промисловості, тобто забезпечуючи взаємне укріплення конкурентоспроможності регіону [4, с.100-156]. Якщо розглядати Єврорегіони, як форму трансграничного економічного співробітництва, що є дуже актуальним для Українського Придунав'я, то вони сприяють у зміцненні добросусідських відносин між державами і є своєрідним інструментом для інтеграції у європейські структури. Це особливо важливо для України і Молдови в зв'язку з просуванням кордонів Євросоюзу й вступом Румунії у Європейський Союз. Головне завдання регіональної політики полягає у визначенні пріоритетів подальшого розвитку, ретельній проробці комплексних проблем, що, у свою чергу, потребує формування принципів і застосування методів обґрунтування й створення відповідного механізму реалізації прийнятої стратегії [5, с.64-68]. Регіональна політика повинна бути спрямована на кластерну концепцію розвитку, як на державному рівні, так і на рівні регіонів. Світовий досвід останніх двох десятиліть свідчить про те, що в умовах ринкової глобалізації, швидкий підйом ведучих секторів економіки може здійснюватися шляхом застосування позитивного досвіду створення соціально-інтеграційних систем і їх найбільш ефективної форми інноваційних кластерних об'єднань. Світовий і вітчизняний досвід свідчить, що кластери забезпечують сприятливі умови для інноваційного розвитку, налагодження випуску конкурентоспроможності продукції, створення нових робочих місць. Сприяння формуванню і розвитку кластерів повинне стати наріжним каменем стратегії соціально-економічного розвитку Українського Придунав'я, а в перспективі Єврорегіону «Нижній Дунай».

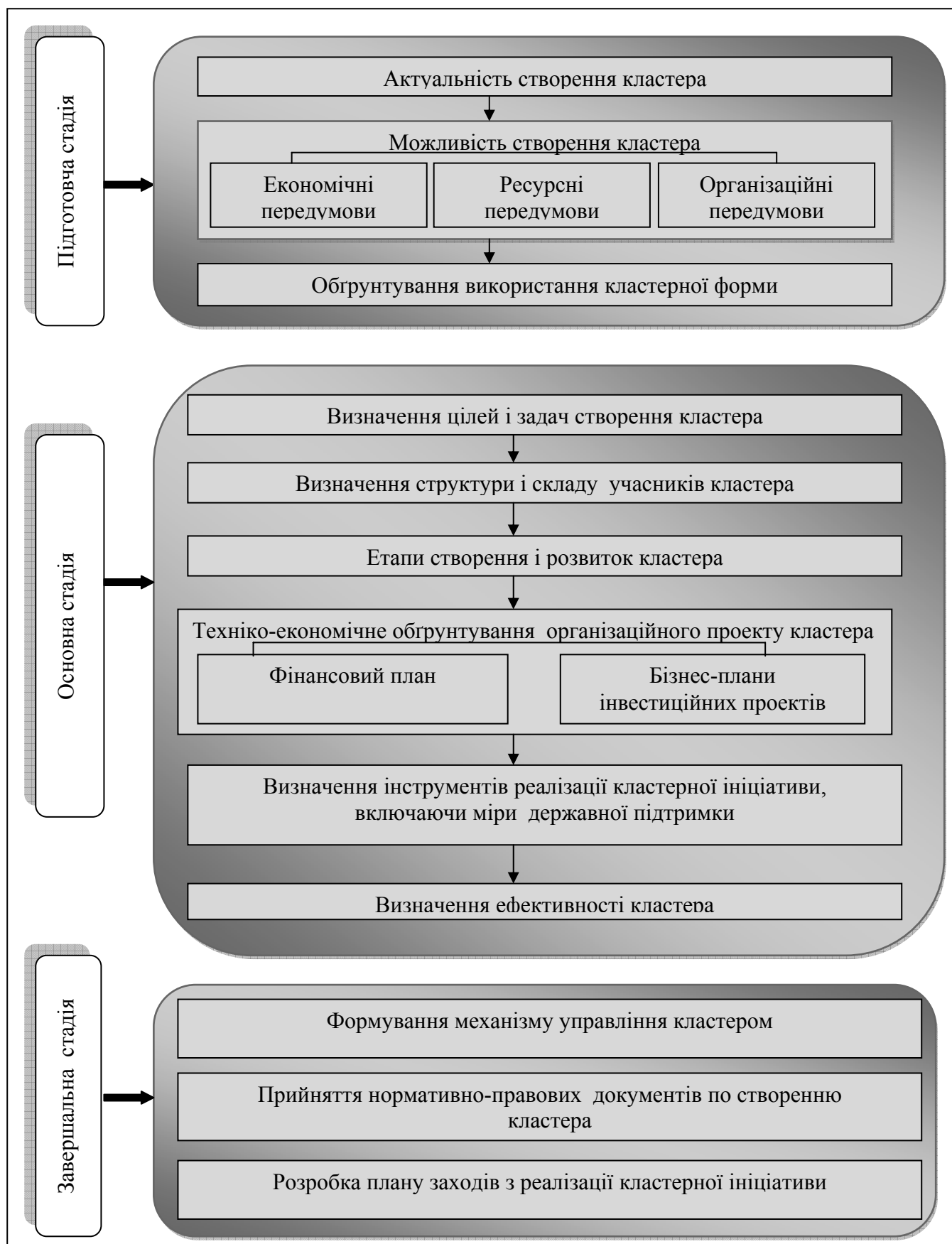


Рис. 1. Етапи створення кластера «Українське Придунав'я»

Єврорегіон представляє собою територіально оформлене співробітництво декількох адміністративно-територіальних одиниць сусідніх держав, маючих загальні кордони.

Населення прикордонних територій України, Румунії та Молдови, опинившись розділеними прикордонними стовпами, історично тяжить один до одного в силу спільності етнічних, економічних, географічних умов господарювання. Єврорегіон «Нижній Дунай» повинен стати свого роду рецептором, завдяки котрому суміжні держави, як би «проростуть» своїми прикордонними територіями, зменшуючи тим самим напругу на кордоні, створивши особливий інвестиційний клімат, відкривая нові перспективи економічного розквітання та культурного співробітництва. Розташування Придунайського регіону на перетинанні важливих міжнародних шляхів з Європи в Азію сприяє розвитку потенціалу морегосподарського та транспортного комплексу, який включає три морських торговельних порти (міста Рені, Ізмаїл, Усть-Дунайск), 2 судноремонтних заводи, Державну судноплавну компанію ВАТ «Українське Дунайське пароплавство», 4 залізничних станцій; локомотивне депо, ряд підприємств автомобільного транспорту, аеропорт «Ізмаїл». Висновками сегментації регіону є те, що створений навчальний і інформаційно-аналітичний кластер буде мати технічну базу, програму подальшого просування кластерних систем, навички і досвід в аналізі й упровадженні кластерів. Також довгостроковим результатом діяльності є передача методик упровадження кластерних систем за допомогою навчального й інформаційно-аналітичного кластеру на територіях Єврорегіону «Нижній Дунай» (Румунія й Молдова). Перспективою є створення єдиної інформаційної бази на території Єврорегіону.

Залучення іноземних інвестицій в економіку Придунав'я й створення рівноправних умов для вітчизняного капіталу сприяло б вирішенню наступних проблем:

1. Відновлення технологічної бази підприємств регіону, модернізація діючих і перепрофілювання виробництв, які простоюють.
2. Розвиток транспортних мереж, портів, і створення нових дохідних ліній.
3. Розширення й диверсифікованість експортного потенціалу й розвиток імпортозамінюючих виробництв в окремих галузях.

Інвестиційна програма Єврорегіону "Нижній Дунай" передбачає: розробку стратегій спільного розвитку міст і сіл регіону в рамках транскордонного співробітництва; поліпшення інвестиційного клімату (гармонізація законодавства, надання податкових пільг, зняття митних бар'єрів, легалізація доходів); створення підприємств із іноземним капіталом; створення бізнес-центрів і інформаційних центрів з питань транскордонного співробітництва; створення міжнародної Зони вільного підприємництва; організація Міжнародної універсальної біржі; розвиток транспорту та інфраструктури; проведення спільних маркетингових досліджень. Інвестиційні регіональні програми повинні бути комплексними. В обмеженій єдності з націленістю на розвиток окремих галузей і малого бізнесу, програма повинна передбачати поліпшення стану доріг, телекомунікацій, що в більшості випадків визначає інвестиційну привабливість регіону для інвестицій. Програми повинні містити в собі розвиток соціальної інфраструктури з метою підвищення конкурентоспроможності населення на ринку праці. І ще один важливий момент: регіональні інвестиційні програми визначають так звані «полюси росту», розвиток яких дає більш істотні переваги для даного регіону. Для Придунав'я – розвиток Ізмаїльського державного гуманітарного університету, є саме такою «крапкою росту», що дозволить у перспективі створити новий феномен на півдні Одеської області – єдність інтересів підприємців і влади регіону, спільна робота на залученні інвестицій – у вигляді молодих фахівців – інвестицій у людський капітал. Важливою функцією регіональної інноваційної політики є підтримка малого бізнесу в науково-технічній сфері. Велике значення набуває міжрегіональне співробітництво, у тому числі й у галузі освіти й науки. Необхідно визнати, що економічний потенціал усе більше переміщається у бік економічно потужних адміністративних центрів. Важливим фактором регіонального розвитку є переміщення інвестицій по горизонталі. Треба ширше та інтенсивніше розвертати встановлені зв'язки між університетами Румунії, Болгарії, Молдови. Перспектива співробітництва бізнесу й системи освіти багатопланова: від впровадження результатів дослідження у виробництво, до підготовки й перепідготовки кадрів на базі інтегрування освіти, науки й виробництва.

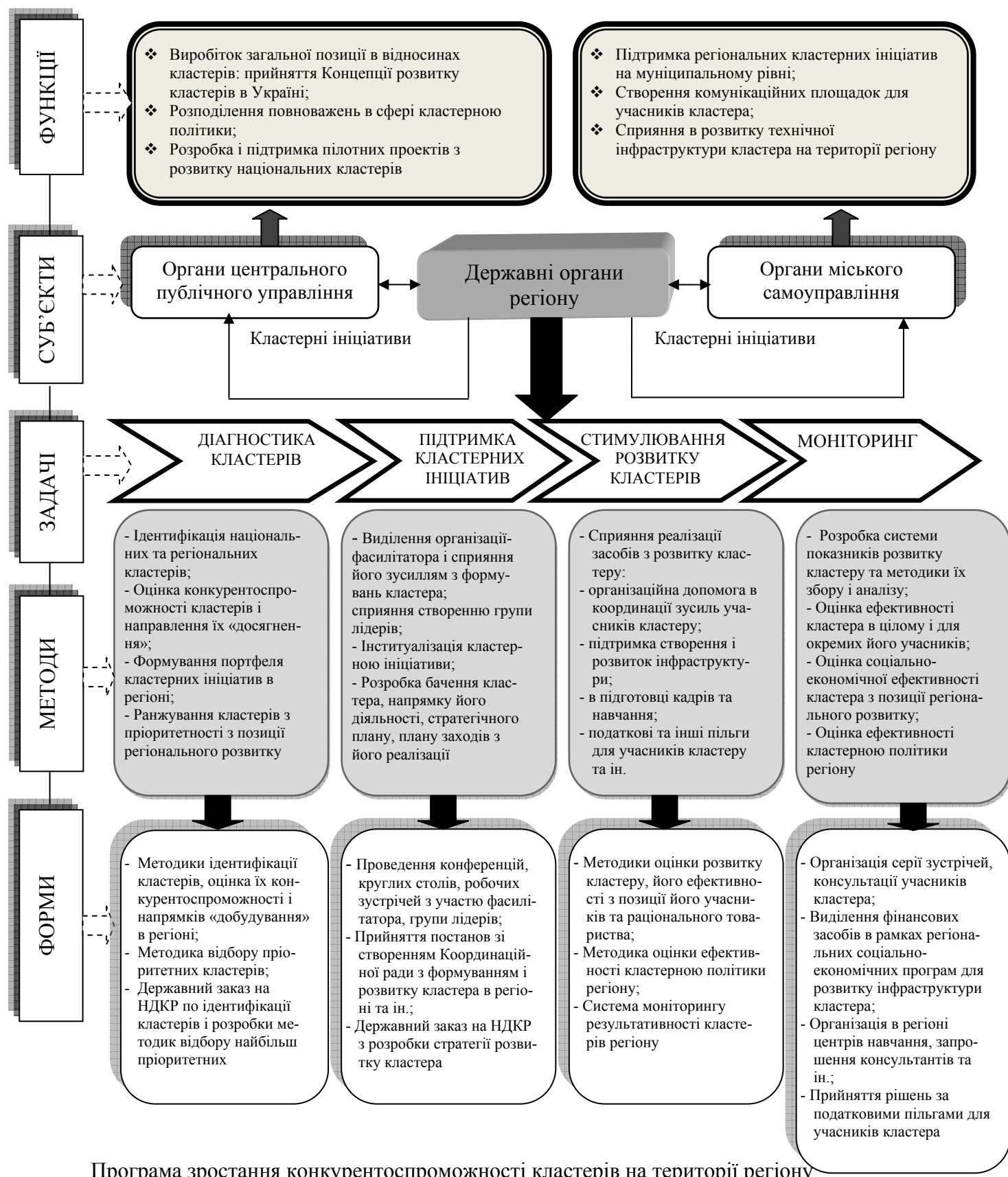


Рис. 2. Елементи кластерної стратегії Приднув'я

Висновки і перспективи подальших розробок. Кластерний підхід має певні переваги на регіональному рівні: по-перше, регіональні інноваційно-промислові кластери мають в своїй основі стійку систему розповсюдження нових технологій, знань, продукції, що сформувалася,

так звану технологічну мережу, яка спирається на спільну наукову базу. По-друге, підприємства кластеру мають додаткові конкурентні переваги за рахунок можливості здійснювати внутрішню спеціалізацію і стандартизацію, мінімізувати витрати на впровадженні інновацій. По-третє, важливою особливістю інноваційно-промислових кластерів є наявність в їх структурі гнучких підприємницьких структур – малих підприємств, які дозволяють формувати інноваційні точки зростання економіки регіону. По-четверте, регіональні промислові кластери надзвичайно важливі для розвитку малого підприємництва: вони забезпечують малим фірмам високий ступінь спеціалізації при обслуговуванні конкретної підприємницької ніші, оскільки при цьому полегшується доступ до капіталу промислового підприємства, а також активно відбувається обмін ідеями. Світовий і вітчизняний досвід свідчить, що кластери забезпечують сприятливі умови для інноваційного розвитку, налагодження випуску конкурентоспроможної продукції, створення нових робочих місць. Сприяння формуванню і розвитку кластерів повинне стати основою стратегії соціально-економічного розвитку Українського Придунав'я, а в перспективі Єврорегіону “Нижній Дунай”. Необхідно забезпечити розробку стратегії, програми підтримки впровадження кластерних об'єднань на території Українського Придунав'я з урахуванням постанови КМУ від 31.03.2004 р. «Про затвердження Програми комплексного розвитку Українського Придунав'я на 2004-2010 роки».

Результати проведеного дослідження дозволяють зробити такі висновки:

1. Регіональну політику необхідно спрямувати на кластерну концепцію розвитку як на державному рівні, так і на рівні регіонів. Світовий досвід останніх двох десятиліть свідчить про те, що в умовах ринкової глобалізації, швидкий підйом провідних секторів економіки може здійснюватися шляхом застосування позитивного досвіду створення соціально-інтеграційних систем і їх найбільш ефективної форми – інноваційних кластерних об'єднань.
2. Поява кластерних систем в Україні зумовлена, по-перше, традиціями історичного розвитку економіки, а, по-друге, об'єктивними умовами розвитку виробничих систем, заснованих на використанні природного, індустріального, наукового, кадрового потенціалу країни. Важливими чинниками формування кластерів, рушійними силами механізму функціонування кластерної взаємодії і оцінювання соціально-економічних наслідків розвитку кластерів можна вважати: потужний інноваційний потенціал України; розвиток коопераційних зв'язків між підприємствами, що є традиційним атрибутом та історичним результатом розвитку української економіки; її мультигалузева структура, що створює умови для розширення функціонального розвитку кластерних систем.
3. Інтенсивний розвиток кластерних систем в Україні передбачає прийняття концепції і розробку загальнонаціональної програми розвитку кластерних об'єднань на основі реалізації моделей кластерного розвитку територій, що складаються з низки послідовних організаційно-економічних взаємоузгоджених заходів, об'єднаних в системний механізм. У результаті використання кластерних технологій прискорюється створення внутрішніх і зовнішніх конкурентних переваг економічних суб'єктів, посилюється підтримка конкурентного середовища, що позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах інтеграційних процесів.

Література

1. Войнаренко М. П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. П. Войнаренко // Економіст. – № 10. – 2008. – С. 27–30.
2. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – Спб., Москва, Київ: Вільямс, 2001. – 207 с.
3. Дубова А. В. Кластери як засіб підвищення конкурентоспроможності регіонів на світових ринках / А. В. Дубова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Организации Черноморского экономического сотрудничества. – Донецк, Ливадия, Донецк. – Т. 1. – 2007. – С. 296–301.
4. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / [за ред. І. В. Крючкової]. – К.: Основа, 2007. – 350 с.
5. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – № 5. – 2003. – С. 64–68.

ДО ПИТАННЯ ПРО ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

У статті розглянуто теоретичні аспекти фінансів домогосподарств в розрізі трактування сутності даної категорії. Досліджено існуючі напрацювання та виділено дискусійні моменти, що стосуються діяльності домогосподарств. Наведено та обґрунтовано авторське бачення щодо можливості розв'язання деяких із них.

The definition's theoretical aspects of household finances are considered in the article. The existing developments are investigated. The discussion points concerning the household activity are selected. The author's opinion about the discussion points and solving some points are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За сучасних умов розвитку та становлення економіки незалежної України, що орієнтована на ринкові методи функціонування, відбуваються зміни і у площині фінансових відносин. Зокрема, це стосується розширення сфери даних відносин: від дослідження централізованих грошових коштів, що було цілком очевидним, з урахуванням специфіки побудови командно-адміністративної системи, до вивчення відносно нових учасників, які є невід'ємною складовою ринкової економіки. Віддзеркаленням даних процесів є зміна структури фінансової системи, виділення окремих сфер та ланок, що безпосередньо належить до сфери фінансів домогосподарств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню домогосподарств в економічній літературі присвячено напрацювання як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Західна економічна думка щодо вивчення домогосподарств бере свій початок ще з праці Ксенофонта «Домострой» та знаходить своє гідне продовження в доробках Ф. Кене, В. Петті, А. Сміта, Ж.Б. Сея, М. Фрідмена, Ф. Модільяні, Г. Беккера та інших. За часів Російської імперії різні аспекти діяльності домогосподарств вивчали Д. Журавський, В. Варзар, П. Червінський, О. Русов, В. Навроцький, М. Бунге, В. Барвінський, П. Чомпа і т.д. Дослідження сучасних тенденцій функціонування домогосподарств в умовах ринкової економіки посідають чільне місце в колі інтересів Є. Болотіної, Н. Іванової, О. Зухба, О. Марець, О. Міроненко, М. Муислової, О. Шубної та ін. Участь домогосподарства у фінансових відносинах спровокувала необхідність дослідження місця та ролі даного суб'єкта у складі фінансової системи, що знайшло безпосереднє відображення у напрацюваннях С. Белозьорова, Н. Героніної, В. Глухова, Т. Кізима, І. Санько, В. Суркіна, С. Юрія та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на досить жвавий інтерес науковців та дослідників до сфери фінансів домогосподарств, багато питань, пов'язаних з обґрунтуванням теоретичних основ фінансів домогосподарств, залишаються відкритими та неузгодженими.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення результатів дослідження автора теоретичного підґрунтя функціонування фінансів домогосподарств як самостійного суб'єкта фінансових відносин в умовах ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. З переходом України на облік за допомогою системи національних рахунків, було впроваджено поділ на п'ять секторів економіки, одним з яких є сектор домогосподарств. Домогосподарство, з огляду на його багатогранність, виступає об'єктом дослідження багатьох галузей науки, що впливає на тлумачення даної категорії.

Відповідно до рекомендацій Державного комітету статистики України, домогосподарство визначається як «сукупність осіб (або одна особа), які спільно проживають у одному житловому приміщенні (його частині), ведуть спільне господарство (мають спільні витрати на утримання житла, харчування тощо), повністю або частково об'єднують або витрачають кошти. Ці особи мають перебувати в родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати в будь-яких із цих стосунків або бути й у тих і в тих стосунках» [1].

Вивчення домогосподарства в рамках фінансових відносин не може задовольнятися визначенням, що використовується у статистичних дослідженнях – його слід сприймати лише як напрям та окреслення сукупності учасників. Що ж стосується визначення домогосподарства в контексті фінансової науки, то необхідним, при тлумаченні даної категорії, є акцентування уваги на специфічних ознаках даного учасника, що дасть змогу виокремити його з поміж інших суб'єктів фінансових відносин.

К. Р. Макконнелл і О. Л. Брю тлумачать домогосподарство як «економічну одиницю, яка складається з однієї або більше осіб, постачає економіку ресурсами та використовує отримані за них кошти для купівлі товарів і послуг, що задовольняють матеріальні потреби людини» [2, с.771].

С. Юрій та Т. Кізима визначають домогосподарство як «господарство, яке складається з однієї або кількох осіб, що проживають у одному житловому приміщенні, ділять спільний побут, постачають на відповідні ринки різноманітні ресурси (працю, капітал, землю, підприємницький хист) та спільно приймають економічні рішення стосовно формування своїх доходів і здійснення витрат із метою задоволення власних матеріальних і духовних потреб» [3, с.5]. С. Белозьоров «в якості самостійного суб'єкта ринкових відносин» розуміє домогосподарство «як групу фізичних осіб, які приймають самостійні економічні рішення» [4, с.18].

Узагальнюючи наведені вище визначення, домогосподарство можна охарактеризувати як повноправного учасника економічних відносин, що виступає окремим суб'єктом і складається з однієї або більше осіб, має певні джерела надходження коштів та використовує їх на власний розсуд членів даного утворення. Доцільність акцентування уваги на кількості учасників домогосподарства викликана принциповою різницею між категорією «домогосподарство» та «сім'я». Домогосподарство, на відміну від сім'ї в класичному її розумінні, може складатись і з однієї особи, що має власні доходи та мешкає окремо. Крім того, необхідно пам'ятати про можливість об'єднання у домогосподарство людей, які не пов'язані родинними стосунками

В умовах ринкової економіки діяльність домогосподарства є різноплановою та багатоаспектною: члени домогосподарства виступають не тільки споживачами виробленої продукції, що, до речі, формують основу споживчого попиту, а й самі набувають статусу продавця й постачальника на ринок факторів виробництва. У першу чергу це належить до такого ресурсу, як робоча сила. Змога кожного учасника домогосподарства вільно розпоряджатись своєю здатністю до праці в основі своєї має право власності на даний ресурс, що є можливим лише за умов існування приватної власності. Кожен учасник домогосподарства на власний розсуд визначає сферу застосування своїм вмінням та навичкам.

Крім того, і це є суттєвим, за умов ринкової економіки кожен член домогосподарства може перебувати як в статусі найманого працівника, так і бути само зайнятим, однак це є лише статусом, за суттю даний індивід залишається учасником певного домогосподарства (або ж сам становить домогосподарство), тобто отримавши певні доходи від своєї діяльності, дане домогосподарство в будь-якому разі здійснює витрати, пов'язані з існуванням та розвитком членів даного утворення. Саме здатність відтворювати такий вагомий ресурс, як здатність до праці є специфічною ознакою, яка відрізняє домогосподарство з-поміж інших суб'єктів.

Набуття статусу повноправного учасника економічних відносин дає змогу домогосподарствам самостійно приймати рішення, пов'язані з усіма сферами його діяльності. Використання ресурсів, якими володіє домогосподарство, створює джерело

отримання доходів, які надходять у розпорядження членів домогосподарства, тобто має місце формування певних грошових потоків. Наявність у домогосподарств руху грошових коштів, що формують певні грошові потоки, участь у створенні національного доходу країни через використання ресурсів, одержання доходів та їх розподіл на споживання та заощадження свідчать про залучення домогосподарств до сфери фінансових відносин, а від так дає можливість говорити про існування фінансів домогосподарств.

На пострадянському просторі фінанси домогосподарств, порівняно з напрацюваннями фінансової науки взагалі, виокремлюється та вивчається відносно нещодавно: політичний лад, який панував у радянському суспільстві, а від так, знайшов своє відображення в економічних процесах, домінування централізованих фінансів та певне витіснення всіх інших учасників економічних відносин, спровокувало відсутність теоретичних та практичних напрацювань щодо виділення фінансів домогосподарств у окремий об'єкт дослідження. Однак вже зараз можна говорити про наявність неузгоджених аспектів вивчення даної сфери. Тим паче, що економічна категорія «фінанси», яку можна вважати однією з вихідних для подальших досліджень сфери фінансів домогосподарств, вже тривалий час виступає об'єктом наукової полеміки.

Аналіз літературних джерел свідчить, що фінанси, як економічна категорія, постійно перебували в колі наукових інтересів радянських вчених-економістів, і хоча побудова тодішньої фінансової системи відрізнялась від сьогодення, «всі суперечності фінансової теорії радянських часів залишаються актуальними і до сьогодні» [5, с.108]. Досі виникає безліч неузгодженостей та дискусій стосовно сутності, функцій, сфери поширення даної категорії. Як зазначає В. Опарін: «Це надзвичайно містка й багатогранна наукова проблема..., що має багато дискусійних моментів, які навряд чи коли-небудь зникнуть, оскільки економічна система та фінансова практика постійно еволюціонують» [6, с.8].

Ураховуючи неможливість в рамках даної статті висвітлення всіх підходів до розгляду категорії «фінанси», доцільним можна вважати акцентування уваги на деяких аспектах вивчення даного питання, що можуть бути корисними в подальших дослідженнях фінансів домогосподарств.

Залежно від позиції щодо стадії виникнення фінансів науковців умовно поділяють на дві групи: прихильників розподільчої концепції та прибічників відтворювальної [4; 5, с.110]. Основою розподільчої концепції є акцентування уваги на єдиній стадії виникнення фінансів – а саме на стадії розподілу. Так, А. Дробозіна підкреслює, що фінанси є «економічним інструментом розподілу та перерозподілу ВВП та НД» [7, с.14]. «Прикордонною» можна вважати позицію С. Лушина. Науковець відносить фінанси до трьох стадій руху доходів: первинного розподілу, перерозподілу та кінцевого споживання, «однак особливо до перших двох» [8, с.56].

Прихильники відтворювальної концепції не обмежують фінанси лише стадією розподілу. Зокрема, А. Архіпов розглядає фінансові відносини у двох сферах: «як економічні грошові відносини пов'язані з формуванням та використанням централізованих грошових фондів держави, і як економічні відносини, що опосередковують кругообіг грошових фондів підприємств» [9, с.27]. А. И. Балабанов та И. Т. Балабанов визначають фінанси як «систему грошових відносин, які виникають при формуванні та використання грошових фондів та при обігу грошових засобів» [10, с.13].

Наукову думку щодо фінансів можна класифікувати взявши за основу ставлення дослідників до форми функціонування фінансів. Так, фінанси з утворенням та використанням фондів грошових коштів пов'язують А. Дробозіна, А. Архіпов, О. Василик та ін. [7; 9; 11, с.305-347]. На противагу прибічникам фондової концепції, В. Опарін вважає «обмеження фінансів виключно процесами формування і використання фондів грошових коштів відірваним від реальії фінансової справи», а формування та використання фондів – «лише однією із форм прояву фінансів» [6, с.50-52]. В. Кудряшов тлумачить фінанси як «діяльність суб'єктів, пов'язану з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів з метою вирішення поставлених задач» [12, с.7].

Розгляд фінансів як сукупності відносин теж має варіації тлумачень. Так, А. Дробозіна, А. Архіпов визначають фінанси як економічні відносини [7; 9]. А. И. Балабанов та И. Т. Балабанов,

В. Опарін наголошують на розгляді фінансів як сукупності грошових відносин [10; 6]. Доцільним є акцентування уваги на тлумачення категорії «фінанси» через відносин власності. Так, О. Бутук та Н. Волкова розглядають фінанси як «певну сукупність відносин власності, що виникають у процесі формування та використання фондів грошових ресурсів» [13, с.271]. С. Мочерний, Я. Ларіна, О. Плахотнюк визначають фінанси як «систему відносин економічної власності, що складаються між державою, підприємницькими структурами, домогосподарствами та іншими суб'єктами з приводу привласнення частини ВВП (а отже, їх формуванням, розподілом та використанням), з метою виконання державою покладених на неї функцій» [14, с.22]. Дехто з науковців взагалі відходить від пояснення категорії «фінанси» через категорію «відносини». О. Василик тлумачить фінанси як «сукупність форм і методів» [11, с.402]. «Як діяльність суб'єктів» пропонує розглядати фінанси В. Кудряшов [12, с.7].

Отже, можна говорити про досить широку палітру підходів та визначень. Тим паче, що зміни в економічному житті вносять свої корективи і в розвиток науки, що безпосередньо обумовлює можливість корегування раніше окреслених напрямків. Залежно від кута зору вченими до визначальних відносяться ті чи інші ознаки «фінансів» як явища, що зумовлює виникнення наукових дискусій та дебатів. З огляду на зазначене, цілком логічною є можливість існування різних підходів і до дослідження сфери фінансів домогосподарств.

Необхідно відзначити, що в українській та російській науково-економічній та просвітницькій літературі зустрічаються поняття як «фінанси домогосподарств», так і «фінанси населення», «фінанси громадян», «фінанси населення сектора домогосподарств», «сімейні фінанси» тощо, що не може не викликати певної плутанини щодо їх вживання. Можна допустити, що ця проблема зумовлена недостатністю теоретичного забезпечення та відсутністю досвіду використання згаданих понять.

С. Юрій та Т. Кізіма тлумачать фінанси домогосподарств як «сукупність економічних відносин, матеріалізованих у грошових потоках, у які вступають домашні господарства з приводу формування, розподілу й використання фондів коштів із метою задоволення матеріальних і духовних потреб своїх членів» [3, с.10]. О. Василик визначає фінанси домогосподарств як «засіб створення та використання фондів фінансових ресурсів для задоволення особистих потреб громадян» [11, с.22-25].

С. Белозьоров виділяє два аспекти розгляду визначення «фінанси домогосподарства»: теоретичний та практичний. У рамках теоретичного підходу науковець тлумачить фінанси домашнього господарства як «сукупність економічних відносин з приводу формування, розподілу та використання фондів грошових коштів, у які вступають домашні господарства та його окремі учасники в процесі своєї соціально-економічної діяльності» [4, с.22].

Б. Карпінський та В. Герасименко використовують категорію «фінанси домогосподарств (населення)» та визначають їх як «сукупність механізмів формування, руху й використання грошових фондів домогосподарств» [15, с.43-44]. Суттєвим є те, що в даному визначенні категорії «домогосподарство» та «населення» вживаються як рівні й тотожні одна одній.

Ю. Русанов та О. Русанова розглядають фінанси населення, сектора домашніх господарств та визначають їх як «економічні грошові відносини, які виникають щодо формування та використання фондів грошових коштів окремими особами або некомерційними об'єднаннями громадян» [8, с.223]. Відтак автори констатують існування окремого сектора економіки – сектора домогосподарств, проте не зовсім зрозуміла позиція, щодо використання категорії «населення» та її місця в даному секторі: населення як складова сектора домогосподарств, чи населення як відповідник категорії «домогосподарство». Хоча зазначається, що в зарубіжній науці «домогосподарство» вживається як відповідник категорії «населення», в той же час наголошується на «неможливості прямого запозичення положень західної науки» [8, с.223-224].

Г. Філіною пропонується таке пояснення фінансів домашніх господарств – «грошові фонди, що формуються у громадян з доходів, одержаних у результаті трудової, господарської та інших видів діяльності» [16, с.196].

Якщо абстрагуватись від дискусійних моментів щодо пріоритетності тих чи інших

ознак категорії «фінанси», можна зауважити, що всі наведені визначення характеризують одну й ту саму сферу відносин, де суб'єктом виступають домогосподарства. У свою чергу, сукупність членів всіх домогосподарств певної території становить не що інше як її населення. Відтак, окреслені вище категорії у вітчизняній науці вживаються як тотожні й рівні одна одній.

Окремої уваги потребує структура домогосподарства в розрізі зайнятості його членів, а відповідно й складу отримуваних доходів. Питанню щодо доцільності віднесення фізичних осіб, що працюють без утворення юридичної особи до сфери вивчення фінансів домогосподарств в сучасних дослідженнях приділена не значна увага. В переважній більшості випадків науковці обмежуються виділенням у складі доходів домогосподарств доходів від підприємницької діяльності, від ведення власного бізнесу або ж надання послуг населенню тощо, що може викликати певне непорозуміння щодо суб'єктів сфери фінанси домогосподарств.

Так, В. Кудряшов у складі фінансів громадян виокремлює фінанси домогосподарств та фінанси суб'єктів підприємницької діяльності, однак визначення ні фінансів громадян, ні фінансів домогосподарств автором не запропоновано, хоча зазначено, що «в економічній теорії з метою відображення діяльності окремих громадян та їх груп використовується термін “домогосподарство”» [12, с.250]. Складається враження, що автор використовує ці дві економічні категорії як тотожні. Так, він зазначає, що «формування і використання фінансових ресурсів громадян відображається в бюджеті домогосподарств» [12, с.253]. Тоді, виникає непорозуміння щодо учасників сфери фінансів суб'єктів підприємницької діяльності та доцільності включення даної ланки до складу фінансів громадян, адже суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути як фізичні так і юридичні особи.

У даній статті вже згадувалось про статуси кожного окремого учасника домогосподарства на ринку робочої сили. Можливість членів домогосподарства організовувати власну справу характеризує їх як самозайнятих, однак не дає підстави виключати їх зі сфери фінансів домогосподарств, адже пріоритетним напрямком для даної сфери доцільно вважати розгляд доходів, які отримує домогосподарство з точки зору задоволення потреб домогосподарства (у теперішніх або майбутніх періодах), тобто забезпечення належного рівня існування та розвитку його членів. Організацію власної справи (власного бізнесу) слід розглядати саме як один із можливих варіантів заробітку для учасників домогосподарства.

У випадку з фізичними особами, що діють як суб'єкти підприємницької діяльності без утворення юридичної особи, то їх можна зараховувати до сфери вивчення фінансів домогосподарств саме в розрізі витрачання коштів на розвиток власного бізнесу, тобто має місце своєрідне інвестування коштів домогосподарством та отримання прибутку, який є своєрідним поєднанням заробітної плати, доходу від інвестованих коштів тощо. Іншими словами, дані учасники є суб'єктами фінансів домогосподарств, але лише до моменту здійснення безпосередніх функцій як виробника товарів, робіт, послуг. Діяльність домогосподарства саме з ведення власної справи та всі пов'язані з цим відносини, в які вступає домогосподарство, вже виходять за межі окресленої сфери та не відносяться до фінансів домогосподарств.

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи наведене вище, можна зробити такі висновки:

- з переходом до ринкових методів господарювання роль та значення домогосподарств у вітчизняній економічній системі значно змінилась: домогосподарства набули нового статусу – економічної одиниці, яка є повноправним суб'єктом ринкових відносин, що має змогу приймати самостійні рішення щодо власного функціонування та розвитку;

- з огляду на відносно нетривалий час набуття домогосподарством статусу самостійного суб'єкта в системі фінансових відносин країни та викликаний цим певний брак у вітчизняній науковій літературі належного категоріального апарату, що дав би змогу

описати згадані явища, має місце наявність різних визначень однієї і тієї ж сфери фінансових відносин;

- неоднорідність членів домогосподарства в розрізі можливих способів застосування здібностей та навичок, наявність у домогосподарства права приватної власності та функціонування як самостійного суб'єкта визначає можливість отримання домогосподарством різних, за своєю природою та джерелами отримання, видів доходів.

Багатогранність фінансової сфери та наявність наукових дискусій щодо тлумачення та розуміння деяких вихідних понять провокують необхідність більш ґрунтовного дослідження складу та структури фінансів домогосподарств, функцій даної сфери та її місця у складі фінансової системи.

Розкриття теоретичних основ функціонування домогосподарств як повноправних учасників фінансових відносин може істотно вплинути на поживлення ситуації щодо участі вітчизняних домогосподарств в економічних процесах, що є вкрай важливим для сучасних реалій функціонування української економіки.

Література

1. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrcensus.gov.ua/information/definition.
2. Макконнелл К. Р. Экономика: принципы, проблемы и политика. / К. Р. Макконнелл, О. Л. Брю; [пер. с англ. 11-го изд.]. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с. – (табл., граф.).
3. Юрій С. І. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності / С. І. Юрій, Т. О. Кізима // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 3–10.
4. Белозёров С. А. Финансы домашнего хозяйства как элемент финансовой системы / С. А. Белозёров // Дайджест-Финансы. – 2007. – № 8(125). – С. 17–24.
5. Захарченко С. П. Обґрунтування концепції дослідження сутності фінансів / С. П. Захарченко // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 108–114.
6. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): [монографія] / В. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
7. Финансы: учеб. [для вузов] / [под ред. проф. Л. А. Дробозиной]. – М.: Финансы. ЮНИТИ, 1999. – 527 с.
8. Финансы: [учеб.] / [под ред. проф. С. И. Лушина, проф. В. А. Слепова]. – М.: Рос. эконом. акад., 2000. – 384 с.
9. Финансы, денежное обращение и кредит / [под ред. В. К. Сенчагова, А. И. Архипова]. – М.: Проспект, 2000. – 496 с.
10. Балабанов А. И. Финансы / А. И. Балабанов, И. Т. Балабанов. – СПб: Питер, 2000. – 192 с.: ил. – (Серия «Краткий курс»).
11. Василик О. Д. Теорія фінансів: [підруч.] / О. Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.
12. Кудряшов В. П. Фінанси: [навч. посіб.] / В. П. Кудряшов. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 352 с.
13. Бутук О. І. Економічна теорія: тренінг-курс: [навч. посіб.] / О. І. Бутук, Н. І. Волкова. – К.: Знання, 2007. – 291 с.
14. Мочерний С. В. Сутність фінансів у контексті економічних відносин / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. Я. Плахотнюк // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 16–22.
15. Карпінський Б. А. Фінансова система: [навч. посіб.] / Б. А. Карпінський, В. О. Герасименко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 184 с.
16. Фінанси (теоретичні основи): [підруч.] / М. В. Грідчина, В. Б. Захожай, Л. Л. Осіпчук та ін. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К.: МАУП, 2004. – 312 с.

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ ЗМІНИ У МЕХАНІЗМІ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ

У статті розглянуто елементи системи регулювання зайнятості молоді. На основі зазначеного дослідження розроблено механізм регулювання зайнятості молоді, визначено напрямки його вдосконалення та необхідні інституційні зміни. Надано рекомендації щодо створення відповідних умов для проведення профорієнтації.

The elements of the system of young people employment are considered in the article. On the basis of this research the mechanism of young people employment is developed, directions of improvement, institution changes are . Recommendations concerning origination of conditions for conducting career are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Молодь у будь-якій державі виступає основою її трудового потенціалу, виконує надзвичайно важливу роль у соціально-економічному механізмі розвитку країни, забезпечує постійне і безперервне оновлення трудових ресурсів. У той же час молодь традиційно розглядається як найменш захищена частина населення.

Проблема зайнятості молоді однаково гостро стоїть як перед промислово розвинутими країнами, так і перед країнами, що розвиваються, хоч в останніх, де лише незначна кількість молоді може дозволити собі бути безробітними, вона швидше стає проблемою неповної зайнятості та низької оплати праці в реальному секторі економіки і робочих місць низької якості у неформальному секторі. Регулювання молодіжної зайнятості має важливе значення як для соціально-економічного розвитку держави, так і для соціально-психологічного становлення молодої людини та повинно стати одним із важливіших напрямків державного регулювання зайнятості населення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема зайнятості молоді розглядається сьогодні в Україні у контексті загального ринку праці. До вчених, які працювали над проблемою регулювання зайнятості молоді можна віднести Т. Кір'ян, Л.Г. Колешню, які обґрунтували необхідність деяких змін у діюче законодавство стосовно захисту молоді на ринку праці [1, с.15–46]. Створення умов для продуктивної зайнятості розглядається як головна проблема зайнятості молоді в працях О.П. Дякова [2, с.160–163]. Варіант угруповання методів регулювання зайнятості молоді пропонує Г.М. Юрчик [3, с.583–591]. Загальні шляхи підвищення трудової і соціальної активності робить спробу визначити М. Корчун [4, с.35-39]. В. Покришук, Л. Баштук обґрунтували певні висновки щодо цілісно-мотиваційних особливостей особистості [5, с.3–6]. З'ясуванню причин незайнятості молоді присвячена монографія О.В. Онікієнка, Л.Г. Ткаченко [6]. Проблеми молоді на ринку праці України розглядаються також у наукових працях С. Бандури, І. Кравченко, М. Мандибури, І. Петрової та інших авторів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в існуючих дослідженнях мало приділено уваги аналізу чинників невиконання законодавства стосовно регулювання зайнятості молоді та вдосконаленню нормативно-правової бази з цього питання. Народне господарство має величезні збитки через відсутність профорієнтації молоді. Взаємодія молодіжного сектора ринку праці та освітніх послуг не відповідають державному завданню формування конкурентоздатного людського капіталу. Роботодавці не мотивовані стосовно працевлаштування молоді.

У реальній економіці не створені умови для молодіжного підприємництва та самозайнятості. Непропорційно велика кількість молодих людей відноситься до групи

хронічних безробітних або їх трудова діяльність обмежується випадковою чи короточасною зайнятістю на робочих місцях з поганими умовами праці і низькою заробітною платою. Унаслідок цього багато молодих людей вилучаються з лав працюючих або не можуть успішно поповнити їх, посісти гідне місце і тому припиняють займатися активною трудовою діяльністю. Молоді люди, що перебувають у несприятливих умовах, особливо відчують негативний вплив соціального середовища.

Постановка завдання. Мета статті – розробка напрямків удосконалення та інституційних змін у механізмі регулювання зайнятості молоді в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У дослідженні регулювання зайнятості молоді розглядається з точки зору інституціональної економічної теорії, яка на відміну від класичної та неокласичної, з одного боку, забезпечує само прагнення ринку до рівноважного стану, з другого, – завдяки удосконаленому законодавству робить втручання держави у ринкові відносини мінімальними. Цим забезпечується найдієвіший апарат регулювання зайнятості молоді. Відбувається перенесення основних взаємовідносин на ринку праці безпосередньо на рівень «роботодавець – молода людина». Але для цього необхідно, щоб законодавство чітко визначило нормативно-правову базу, враховуючи при цьому особливості ринкових неформальних відносин.

Тобто теорія інституціоналізму базується на внутрішній регуляції ринкових відносин на підставі системи спеціальних інститутів. По відношенню до регулювання зайнятості молоді – це функціональні органи управління і регулювання зайнятості молоді та її соціального захисту на ринку праці; формальні юридичні норми; неформальні, але соціально визнані ціннісні системи та еталони соціальної поведінки молоді.

Зазначений інституціональний методологічний підхід дозволяє системно представити поняття регулювання зайнятості молоді (далі – РЗМ), суб'єкти та об'єкти регулюючої системи, сформулювати механізм регулювання зайнятості молоді. РЗМ – це багаторівнева цілісна система соціального типу, в якій функції регулювання, пов'язані з задоволенням потреби молодої людини у суспільно корисній діяльності, що приносить їй дохід (прибуток). Об'єктом РЗМ – є молодіжний сектор ринків праці та освітніх послуг, а також роботодавці (підприємства, установи, організації різних форм власності) зі своїми інституціональними вимогами до молодої людини як носія робочої сили.

Для розробки напрямків удосконалення механізму РЗМ було проведено дослідження стану об'єкта та суб'єкта регулюючої системи. Аналіз молодіжного ринку праці в Україні характеризуються такими даними:

- приблизно 31% всього населення складає молодь віком до 30 років. Питома вага молоді у чисельності економічно активного населення (26,7% у 2008 році) перевищує її частку в чисельності зайнятих у всіх сферах економічної діяльності (25,8% – 2008р.);
- частка молоді у безробітному населенні (40,6% – 2008 р.) перевищує питому вагу молоді у загальній чисельності працездатного населення (30,9% – 2008 р.);
- рівень зайнятості молоді має тенденцію до збільшення, причому більш швидкими темпами, ніж ЕАН. За 2000-2008 роки рівень зайнятості молоді підвищився на 9,6%, ЕАН – 4,6%. Але молодь усе ще не може похвалитися високим рівнем зайнятості. У порівнянні з ЕАН молодь відстає на 10 відсоткових пунктів. Так, у 2008 році рівень зайнятості молоді по Україні складав 49,2%, у той час, як по ЕАН – 59,3%. Отже, хоч існує тенденція до підвищення рівня зайнятості молоді, він ще не на належному рівні. Це вказує на наявність значного резерву у розширенні зайнятості та необхідності створення дієвого механізму РЗМ;
- дещо гіршою є ситуація з показниками безробіття. Чисельність безробітної молоді за 2000-2008 роки скоротилася більше, ніж ЕАН – на 50,5% проти 45,3%. У той же час загальна кількість молоді практично не змінилася (зменшення на 0,3%), а кількість ЕАН знизилася на 2,1%. Однак рівень безробіття молоді по Україні значно вищий, ніж серед ЕАН – 9,8% проти 6,4%. Тобто молодь залишається найуразливішою частиною населення на ринку праці;
- актуальною є проблема щодо працевлаштування молоді після закінчення навчальних закладів – серед причин незайнятості ця найбільш розповсюджена – 42,2% у 2000 році,

37,2% – у 2008. Треба зазначити, що різко підвищився рівень незайнятості молоді, яка була звільнена за власним бажанням (з 22,1% у 2000 році до 32,2% у 2008 році). Це може бути пов'язано з бажанням молоді знайти більш привабливі умови праці: перш за все це висока заробітна платня і більша мобільність, яка природно притаманна молодим особам;

– аналіз зайнятості молоді за видами економічної діяльності показує, що найбільш привабливими сферами для молоді є: фінансова діяльність (46,5% зайнятих у 2004 році та 55,3% у 2008 році), оптова та роздрібна торгівля (42,5% та 50,2%), сфера державного управління (36,8% та 36,9%), промисловість та охорона здоров'я (31,3%, 27,6% та 31,8%, 28,0% відповідно за роками). Як показали соціологічні дослідження, які були проведені нами, молоді люди віддають перевагу сфері фінансів, юридичних послуг, торгівлі, туризму, зовнішньоекономічній діяльності, маркетингу та інформаційним технологіям. Це пов'язано з бурхливим розвитком цих сфер діяльності і, як наслідок, більш високими заробітками. Найбільш перспективними професіями вважаються юрист (адвокат, дипломат, нотаріус, суддя), економіст, менеджер, програміст чи системний адміністратор. Такі професії завдяки своїй універсальності дають змогу почуватися більш впевнено на ринку праці. До більш специфічних професій, які користуються попитом серед молоді, належать медик (стоматолог, хірург, гінеколог, фармацевт), підприємець чи директор фірми, банкір, моряк;

– середня тривалість пошуку роботи серед молоді знаходиться приблизно на тому ж рівні, що й у всього ЕАН – 5,5 місяців. У той час, коли тривалість незайнятості молоді менша – 10 місяців проти 11 у ЕАН. Така різниця пояснюється різними підходами до розрахунку цих показників. Середня тривалість пошуку роботи розраховується для всіх безробітних, а незайнятості – для безробітних, які раніше мали роботу. Тобто молодь, яка звертається до служби зайнятості після закінчення навчання і не має досвіду роботи, не входить до розрахунку. Таким чином, молодь має практично однакові шанси працевлаштуватися, але більш імовірно бути безробітною;

– рівень працевлаштування молоді по Україні за 2000-2008 роки підвищився з 24,9% до 45,7%. Вікова структура молодіжної зайнятості та безробіття свідчать про те, що з віком молодь стає більш конкурентоспроможною на ринку праці і кількість зайнятих зростає. Наприклад, у 2008 році рівень зайнятості молоді у віковій групі 15-24 років складав 37,3%, а в групі 25-29 – 76,4%. Така тенденція з роками тільки зміцнюється.

Дослідження ринку освітніх послуг показало, що попит на освіту, особливо вищу, в Україні з кожним роком зростає.

Кількість студентів за останні 8 років підвищилась на 33,0%, а ВНЗ III-IV рівня акредитації – на 11,4%. Але в цій сфері існує багато проблем.

Перш за все треба відмітити недостатнє фінансування, низький рівень комп'ютеризації та інформатизації навчальних закладів, нестача практичних знань та навичок серед випускників і, як наслідок, значні труднощі у подальшому працевлаштуванні. Значна частина недоліків пов'язана з високою платою за навчання, хабарництвом, упередженістю деяких викладачів, відсутністю відповідальності викладача перед студентом. Студентів хвилює і міжнародна сторона освіти: невизнання вітчизняних дипломів в інших країнах, орієнтація на європейську систему навчання. Вони вважають, що українська система освіти не повинна істотно змінюватися.

Суб'єктом РЗМ – є соціальні інститути (державні, ринкові, суспільні) зі своїм законодавством і нормами права, а також молоді люди, які представлені у цих інститутах. Суб'єкт регулювання зайнятості молоді здійснює свою діяльність шляхом регулюючого впливу на основні складові компоненти цілісної системи РЗМ. До таких компонентів належать:

- професійна орієнтація молоді в період навчання та після нього;
- одержання базової професії та освіти завдяки отриманню необхідних для трудової діяльності теоретичних знань та практичних навичок;
- перенавчання та підвищення кваліфікації молоді;
- працевлаштування та зайнятість молоді;

– моніторинг зайнятості молоді.

Соціальні інститути як суб'єкти РЗМ здійснюють свою діяльність у вигляді існування державних, суспільних та ринкових інститутів. Метою державних інституцій РЗМ є реалізація державної політики зайнятості молоді, професійної орієнтації, підготовки й перепідготовки, працевлаштування та соціальної підтримки молоді, яка тимчасово не працює.

Недоліком державного регулювання є практична відсутність системи професійної орієнтації та прогнозування потреб у фахівцях в розрізі професій. До негативних наслідків може призвести і рішення про відміну регламентованої кількості студентів, які можуть отримувати освіту на контрактній основі. Безконтрольний набір по так званих «модних» спеціальностях призведе до ще більшої непропорційності у професійному плані на ринку праці.

Уже зараз відчутно помітна нестача робітників у таких професійних групах, як кваліфіковані робітники з інструментом, оператори та складальники устаткування, професіонали. Відсутність навіть первинної інформації про стан професій на сучасному ринку праці негативно позначається як на рівні підготовки, так і на подальшій трудовій діяльності осіб.

Результати наших соціологічних досліджень свідчать, що молодь відчуває себе незахищеною на ринку праці часто через розчарування в обраній професії та незадовільній підготовці. Так, 8,4% опитаних студентів зазначають, що у процесі навчання зрозуміли свою помилку щодо вибору професії. Серед працюючої молоді таких ще більше – 10,5%, а якщо б молодь мала можливість вступити знову до ВНЗ, то приблизно 18% вибрали іншу професію, спеціальність.

Ці дані доводять, що значна частина молоді не задоволена своїм вибором та відчуває необхідність професійної орієнтації, яку необхідно проводити у вигляді профінформації та консультації вже у школах. Таку думку підтримує більшість респондентів серед студентів та працюючої молоді (63,5% та 66,7% відповідно).

Центри зайнятості в даній ситуації не є першочерговим орієнтиром, тому молодь не дуже довіряє цим структурам.

Як показує статистичний та соціологічний аналіз, молодь більше сподівається на власні сили чи приватні структури у процесі працевлаштування.

Другою великою інституціональною ланкою РЗМ є суспільні інститути, до яких належать громадські організації, об'єднання, установи та партії, що займаються проблемами молоді і, зокрема, її працевлаштуванням та зайнятістю на рівні держави і міжнародному рівні – це молодіжні громадські організації – об'єднання громадян віком від 14 до 35 років (для України), метою яких є здійснення і захист своїх прав і свобод та задоволення політичних, економічних, соціальних, культурних та інших спільних інтересів.

Суспільні організації, хоча по кількості об'єднань із кожним роком зростають, але здебільшого виконують представницькі функції та не можуть здійснювати істотний вплив на вирішення проблеми зайнятості молоді, особливо на рівні економіко-правового регулювання зайнятості.

До ринкових інститутів відносяться перш за все ринок праці та ринок освіти, які займають провідне місце в процесі професійної підготовки та сприянні зайнятості молоді. Головним завданням ринку освітніх послуг є своєчасна професійна орієнтація та якісна підготовка молоді до процесу праці. Ринок праці відповідає за забезпечення всіх бажаючих робочими місцями, використання знань та навичок, які були отримані в процесі навчання. Охоплення ринку праці здійснюється опосередковано через роботодавців, шляхом створення сприятливих умов для підприємницької діяльності та безпосередньо через біржі праці, кадрові агентства тощо.

Велике значення мають і такі ринкові регулятори, як податкова система, банківська система, регулювання експортно-імпорتنих операцій, розвиток малого та середнього бізнесу тощо. Як показав аналіз стану ринків праці та освіти, дані ринкові інститути не виконують на

належному рівні свої функції, про що свідчить значний рівень безробіття серед молоді та проблеми з працевлаштуванням після закінчення навчальних закладів.

Аналізуючи законодавчу базу в аспекті РЗМ треба відмітити, що вона досить розвинута та охоплює широкий спектр проблем у цій сфері: працевлаштування після закінчення навчання, особливі гарантії зайнятості найбільш вразливим групам молоді (квотування та бронювання робочих місць), підтримка самозайнятості та підприємницької активності. Але головним недоліком цієї системи є неопрацьованість механізмів їх втілення. Треба враховувати і той факт, що статистичні дані, як правило, завищують реальні цифри щодо працевлаштування і зайнятості молоді, тому ситуація дедалі погіршується.

Законодавчі норми носять переважно декларуючий характер. На практиці, зазвичай, не має ні коштів, ні бажання працювати. Відсутність економічної зацікавленості роботодавців щодо підтримки молоді підтверджує той факт, що всі законодавчі ініціативи існують лише на папері.

Жодні адміністративні санкції не зможуть докорінно змінити ситуацію, поки не будуть розроблені дієві економічні механізми з боку держави, які будуть носити стимулюючий та захисний характер.

Зазначимо, що питаннями розробки механізмів реалізації законодавства щодо регулювання зайнятості займаються багато сучасних дослідників: В. Савченко, Т. Кір'ян, Л. Колешня, К. Бондарчук, Т. Черниш, Н. Анішина та ін. Це свідчить, наскільки актуальною є ця проблема у сучасних умовах ринку.

Найгірше розроблені механізми визначення потреби у фахівцях в розрізі професій та спеціальностей, практично не діє система профорієнтації, незадовільні механізми формування платоспроможного попиту на працю молоді.

Отже, законодавча база припускає наявність державних гарантій щодо соціального захисту молоді на ринку праці, але через відсутність механізмів реалізації цих гарантій вимоги законодавства не виконуються.

Деякі напрямки соціально-економічної підтримки молоді залишаються майже нерозвиненими (система профорієнтації та стимулювання роботодавців щодо розширення зайнятості молоді), тому необхідно розробити сукупний механізм вирішення цієї проблеми шляхом поєднання зусиль державних, ринкових та суспільних інститутів РЗМ на основі вдосконалення нормативно-правової бази.

Виходячи з проведеного аналізу, можна визначити основні напрямки вдосконалення сукупного механізму РЗМ (рис. 1.):

1. Створення умов для проведення профорієнтації та надання однакових можливостей для одержання освіти молоддю шляхом:

- відновлення системи профорієнтації у навчальних закладах, насамперед у школах. Для цього необхідно розробити програми співробітництва центрів та органів, які надають послуги з профорієнтації, і навчальних закладів у вигляді ознайомлювальних екскурсій, круглих столів чи конференцій, розробити відповідну нормативно-правову базу;
- проведення профвідбору при вступі у навчальні заклади;
- отримання якісної освіти завдяки вдосконаленню системи навчання. Це перш за все пришвидшує перехід на Болонську систему навчання, яка покликана оптимізувати навчальний процес завдяки єдиному підходу до оцінювання, подання знань, висування високих вимог до викладачів та студентів;
- оптимізації підготовки фахівців за державним замовленням, що повинно сприяти скороченню обсягів підготовки фахівців за державним замовленням за окремими спеціальностями таких напрямів, як освіта, соціальні науки, економіка, комерція, підприємництво і право та збільшення обсягів підготовки фахівців відповідно до пріоритетних напрямів розвитку економіки (машинобудування, харчова промисловість; житлове будівництво; виробництво мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин; розробка нових матеріалів, біотехніки, радіоелектроніки, фізики, технологій у галузі інформатики, телекомунікацій та зв'язку);

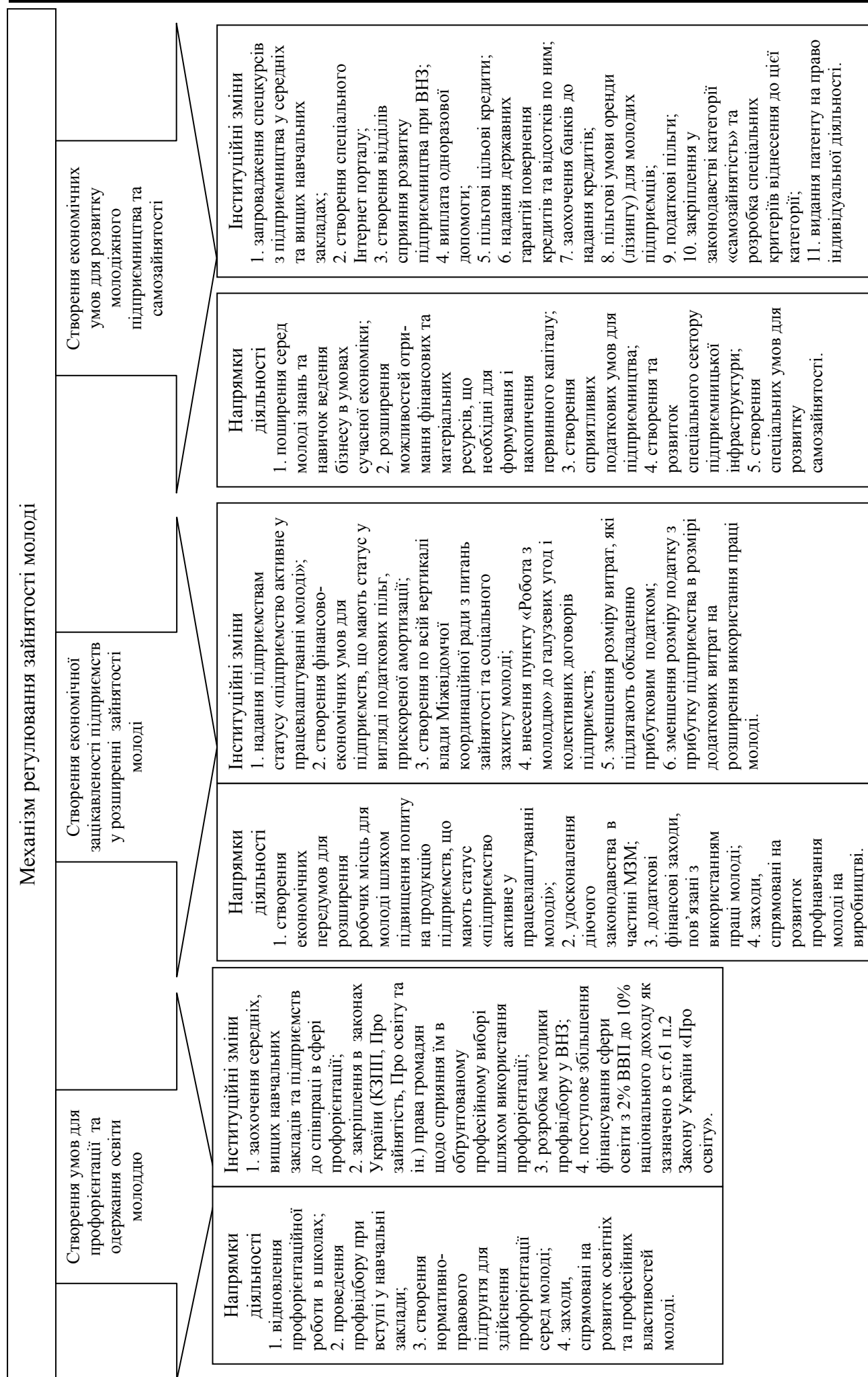


Рис. 1. Структурно-логічна схема механізму регулювання зайнятості молоді

– встановлення критеріїв для оптимального розміщення державного замовлення у навчальних закладах: розміщення державних замовлень на конкурсній основі; надання державних замовлень тим навчальним закладам, де великий відсоток працевлаштування випускників; розміщення державного замовлення у навчальних закладах, випускники яких після закінчення навчання отримують високу заробітну плату, забезпечують галузеві пріоритети розвитку економіки;

– сприяння доступності системи освіти через розвиток недержавних навчальних закладів та надання пільг і кредитів сім'ям із низькими доходами.

2. Створення економічної зацікавленості підприємств у розширенні зайнятості молоді та запровадженні додаткових робочих місць шляхом:

- надання субсидій та виплати дотацій підприємствам, які беруть на роботу молодь;
- стимулювання роботодавців за виконання квот щодо працевлаштування молоді;
- надання пільгових кредитів підприємцям, які планують розвиток виробництва з подальшим працевлаштуванням молоді;
- компенсації частини витрат у зв'язку з працевлаштуванням молоді у частині податків до бюджету.

3. Створення економічних умов для розвитку молодіжного підприємництва та само зайнятості шляхом:

- надання мікрокредитів для організації власної справи;
- розширення можливостей використання приміщень та обладнання на основі пільгових договорів оренди (лізингу);
- інформаційної та професійної допомоги у процесі ведення підприємницької діяльності;
- пільгового оподаткування підприємницької діяльності молоді.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, в ході дослідження дійшли висновку, що удосконалення механізму РЗМ повинно здійснюватись за рахунок забезпечення узгодженої дії інструментів різних напрямків та заходів нормативно-правового та організаційно-економічного впливу, що дасть можливість підвищити конкурентоспроможність та рівень зайнятості молоді.

Перспективи подальших розробок пов'язані з удосконаленням нормативно-правової бази щодо РЗМ.

Література

1. Визначення шляхів запобігання довгостроковому молодіжному безробіттю. Прогнозування безробіття молоді (методика і практичні підходи): звіт про науково-дослідну роботу НДІ праці і зайнятості населення. – К, 2000. – 76 с.
2. Дяків О. П. Проблеми молодіжного ринку праці регіону: збірник / О. П. Дяків. – К. КНЕУ, 2005. – С. 160–163.
3. Юрчик Г. М. Удосконалення механізмів державного регулювання молодіжного сегмента ринку праці: збірник / Г. М. Юрчик. – К. КНЕУ, 2005. – С. 583–591.
4. Корчун М. Шляхи підвищення економічної активності та зайнятості молоді на ринку праці України / М. Корчун // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 1. – С. 35–39.
5. Покришук В. Особливості впливу довготривалого безробіття на психологічний стан молоді людини / В. Покришук, Л. Башук // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 7. – С. 3–6.
6. Онікієнко В. В. Молодіжний ринок праці України: проблеми та шляхи рішення / В. В. Онікієнко, Л. Г. Ткаченко. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України, Український інститут соціальних досліджень, 2003. – 160 с.

СТВОРЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВІДТВОРЕННЯМ ЕКОЛОГО-ВИРОБНИЧОЇ СИТЕМИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті запропоновано альтернативну модель розвитку регіональної еколого-виробничої системи, тобто системи взаємодії екології й виробництва. Визначено механізм управління відтворенням регіональної еколого-виробничої системи, який сприятиме формуванню оптимальної відтворювальної структури економіки регіону. та забезпечуватиме його комплексний розвиток.

The article offers an alternative model of regional ecological and industrial system development, i. e. the system of interaction of ecology and industry. It defines regional ecological and industrial system control mechanisms which will contribute to the formation of optimal reproducible regional economy structure as well as guarantee its integrated development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Увага усієї спільноти сьогодні направлена на формування стратегічної планетарної парадигми сталого розвитку, важливим постулатом якої є пошук шляхів збалансованого розвитку економіки та екології, що зумовлене двобічним характером еколого-виробничих зв'язків: нераціональне природокористування призводить до економічних втрат, стримування зростання виробництва, а недостатність коштів, обсяг яких залежить від рівня економічного розвитку, ускладнює вирішення екологічних проблем, гальмує відтворювальні процеси.

Протиріччя між необхідністю збереження навколишнього середовища для наступних поколінь та наростаючими виробничими потребами сьогодення, нераціональне ресурсне споживання, спад життєвого рівня переважної більшості населення вимагають розробки механізмів управління еколого-виробничими системами різних територіальних рівнів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Сьогодні Україна постає перед вибором нової моделі розвитку, що дозволило б у відносно короткі терміни забезпечити соціально-економічну стабілізацію та збалансований розвиток.

Значні асиметрії регіонального розвитку нашої держави, що межують з поляризацією українського суспільства, підвищення техногенного навантаження на окремі території, нераціональне природокористування та затратний тип виробництва зумовлені, в першу чергу, відсутністю дієвого управлінського супроводу вирішення еколого-виробничих протиріч на регіональному рівні.

Тому сьогодні актуальною є розробка механізмів управління відтворювальними процесами регіональних еколого-виробничих систем в інтегрованому зв'язку з ресурсними та екологічними імперативами, чим визначається актуальність теми дисертаційної роботи.

Дослідженню проблем розвитку регіонів на основі системного аналізу, присвячені роботи О. Амоші, В. Буркинського [1, с.32], З. Варналія, І. Вахович, В. Гейця, З. Герасимчук [2, с.94], Б. Данилишина, В. Захарченка, Е. Лібанової, Л. Петкової, С. Пірожкова, В. Пили, В. Семенова [3, с.112], М. Хвесика, Т. Уманець [4, с.28] та багатьох інших, здобутки яких мають велике наукове і прикладне значення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні теоретичні напрацювання, залишається відкритою проблема методичних прийомів визначення відтворювальних процесів на регіональному рівні.

Разом з тим недостатньо вивченими залишаються питання розробки механізму управління регіональними системами, подальшого опрацювання потребують теоретичні

засади процесів відтворення регіональних еколого-виробничих систем, їх структурних елементів, обґрунтування ролі, значення та інструментарію управлінського супроводу даного процесу.

Постановка завдання. Метою статті є розробка положень та практичних рекомендацій з формування механізму управління відтворенням регіональної еколого-виробничої системи з урахуванням значних теоретичних напрацювань зарубіжних та вітчизняних вчених.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення сталого розвитку територіальних систем залежить від сукупності чинників, серед яких вагоме місце належить екологічному.

Це зумовлено посиленням техногенного навантаження на довкілля, яке загрожує занепадом середовища життєдіяльності людини.

У зв'язку з чим особливої актуальності набувають питання формування якісно нової ідеології еколого-збалансованого природокористування, пріоритетними цілями якого є стабілізація та поступове покращення екологічної ситуації в регіонах країни, досягнення компромісу між ресурсними можливостями та науково-обґрунтованими матеріальними потребами.

Усесторонній аналіз результатів здійснюваних соціально-економічних перетворень показує, що причини виникнення та загострення багатьох проблем слід шукати у відсутності оптимальної моделі територіальної організації продуктивних сил регіону. Альтернативною моделлю розвитку пропонуємо регіональну еколого-виробничу систему (РЕВС), тобто систему взаємодії екології й виробництва, яка знаходить втілення у відповідних просторових процесах [5, с.83].

Природа регіональних еколого-виробничих систем проявляється у взаємодії та взаємозв'язках суб'єктів виробництва між собою та з елементами природного середовища, результатом чого, з одного боку, є створення матеріальних благ, а з іншого – системні еколого-виробничі суперечності.

Через це визначаємо, що запропонована регіональна еколого-виробнича система є відкритою системою, яку можна розглядати як багаторівневу динамічну цілісність зі складною структурою і взаємозв'язками між підсистемами та елементами, яка виникає у процесі відтворення еколого-виробничих відносин та націлена на узгодження еколого-економічних протиріч, що виникають у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ.

Така система має складну структуру, яка містить дві великі підсистеми: виробничу та екологічну (рис. 1), що вимагає забезпечення еколого-виробничої рівноваги.

Рівновага при цьому розуміється як процес руху, який пов'язаний з розробкою нового механізму управління еколого-виробничим розвитком, побудовою нових виробничих відносин, кардинальними змінами в системі управління економікою регіону. Створення такого механізму має будуватись на теорії регіонального відтворення, на вивчені законів суспільного відтворення та їх прояві на регіональному рівні.

В основу дослідження ролі РЕВС у створенні умов реалізації відтворювального процесу покладені наступні передумови:

- РЕВС являє собою систему взаємодіючих суб'єктів господарювання, сферу виробництва товарів і послуг, сферу обігу, сферу природокористування та охорони навколишнього середовища;
- розширене відтворення РЕВС з існуючою в ній системою виробничих, екологічних та соціальних відносин здійснюється за допомогою матеріальних, фінансових та інформаційних зв'язків між суб'єктами регіональної економіки;
- в регіональній економіці формується еколого-виробниче середовище, необхідне для функціонування усього відтворювального процесу в регіоні.

Як відомо з економічної теорії, розрізняють три типи суспільного відтворення: звужене, просте і розширене.

Просте відтворення має місце тоді, коли процес виробництва і випуск створених благ здійснюється щорічно у незмінному масштабі.

Таке відтворення переважало практично у всіх докапіталістичних економічних системах.

При розширеному відтворенні процес виробництва щорічно відтворюється у зростаючих розмірах.

Такий тип суспільного відтворення характерний для розвинених країн: адже, він можливий на основі постійного вдосконалення технологій. І, нарешті звужене відтворення спостерігається тоді, коли процес виробництва і випуск створених благ здійснюється щорічно у зменшеному масштабі.

Такий тип суспільного відтворення властивий країнам, що переживають соціально-економічні кризи.

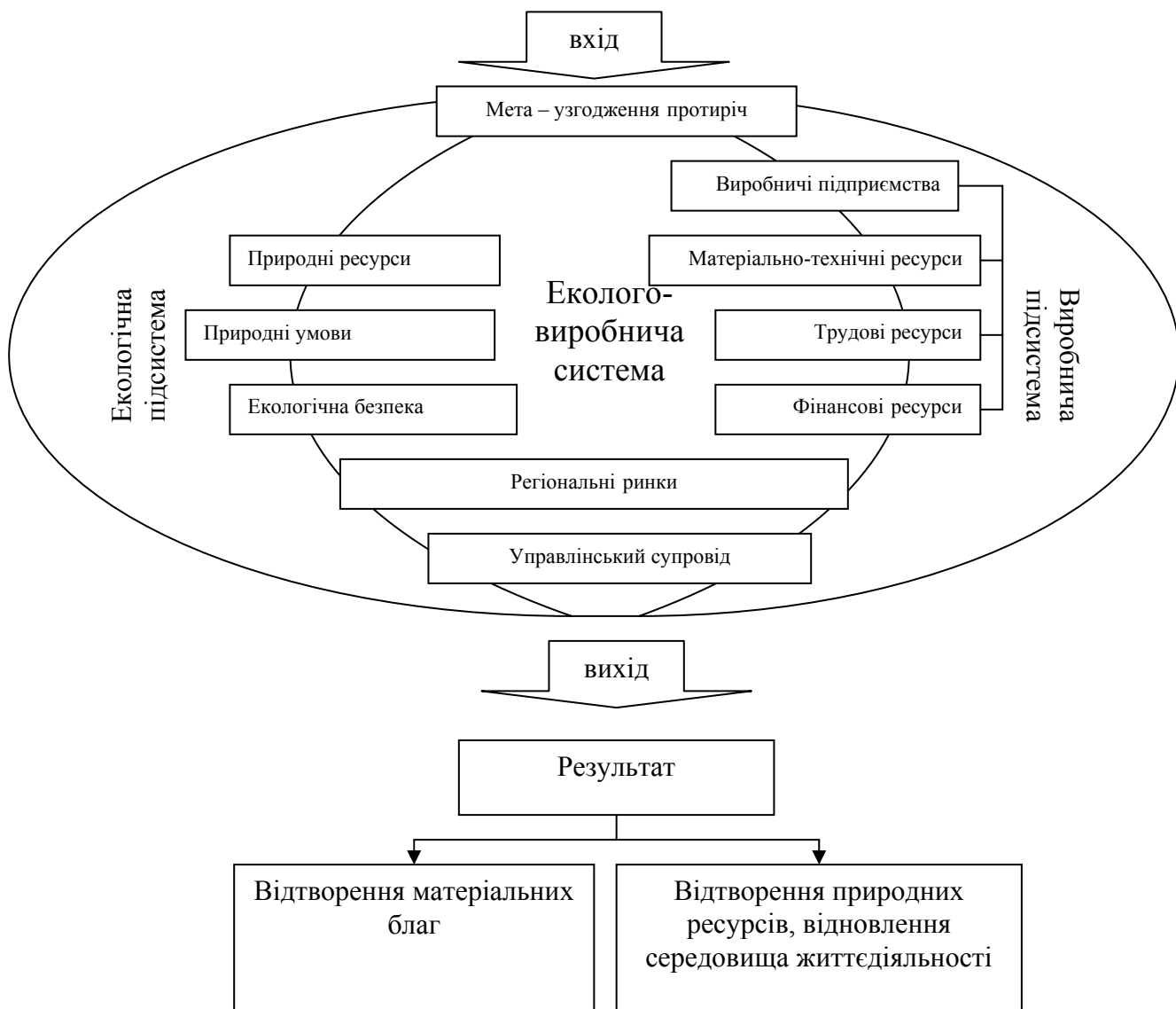


Рис. 1. Складові регіональної еколого-виробничої системи

Сьогодні, коли спостерігається занепад у соціально-економічних відносинах необхідно винаходити шляхи вирішення проблем, які мають тенденцію накопичення та примноження.

Обов'язковим для відтворення регіональної еколого-виробничої системи є присутність управлінського супроводу, який реалізується через систему методів, прийомів та рішень з приводу раціонального використання природного потенціалу та економічної ефективності господарювання. Управлінський супровід при цьому виступає в ролі основної ланки, яка реалізує основну мету РЕВС – узгодження еколого-виробничих суперечностей.

Ми спостерігаємо, що сучасні еколого-виробничі проблеми певною мірою зумовлені недостатньою увагою вчених до їх дослідження. Перед економічною наукою поставлені завдання щодо осмислення тенденцій, які склалися в економічному середовищі та розробці принципово нових концепцій розвитку. Загострилася проблема економіки та екології, а від того й соціальна проблема.

У процесі взаємодії природи і суспільства на рівні регіону виникає питання, яку саме концепцію слід обрати за основу при формуванні механізму управління відтворенням РЕВС.

Ми вважаємо, що такою концепцією є концепція сталого розвитку, під яким розуміється такий розвиток, який за умови збереження певних відтворювальних пропорцій забезпечує динамічний розвиток всієї регіональної еколого-виробничої системи в заданому напрямку за певний час за умови нейтралізації негативного впливу на навколишнє середовище.

В Україні термін «сталий розвиток» вперше було зафіксовано в проекті Концепції сталого розвитку України в 1997 р. В ньому визначалося, що «сталий розвиток – це процес гармонізації виробничих сил, забезпечення необхідними потребами всіх членів суспільства при умові збереження та рівноваги між її потенціалом і вимогами людей усіх поколінь» [6, с.67].

Спільним для більшості визначень сталого розвитку є незмінний зв'язок стану навколишнього середовища, природних ресурсів та економічної діяльності, яка забезпечує цілі соціального розвитку, а також врахування потреб не лише теперішніх, але й майбутніх поколінь.

Розглядаючи РЕВС через призму сталого розвитку відзначимо, що його забезпечення буде можливим лише тоді, коли розвиток РЕВС опиратиметься на закони суспільного відтворення, які являють собою відображення внутрішніх взаємозв'язків і взаємозалежностей системи.

Використовуючи системний підхід до розгляду відтворювального процесу регіональної еколого-виробничої системи, його можна розглядати як сукупність самостійних, і разом з тим взаємопов'язаних між собою природних, виробничих, соціальних відносин, які регулюються інституціональним середовищем в напрямку формування сталого розвитку регіону.

В умовах розвитку ринкових відносин у процесі взаємодії екологічних і виробничих інтересів виникає безліч протиріч:

- між суспільним характером походження ресурсів і прагненням індивіда до їх приватного присвоєння, використанню й споживанню на праві приватної власності;
- між особистою зацікавленістю індивіда максимально розширювати частку ресурсоспоживання та суспільним інтересом у раціональності природокористування, дбайливому й економічному використанні ресурсів, через їх абсолютну обмеженість на планеті;
- між приватним інтересом мінімізувати витрати, пов'язані з необхідністю охороняти природу, і суспільною зацікавленістю в максимальному збереженні природокористувачем якості середовища, забезпеченні її безпеки для людей.

Процес подолання протиріч між виробничим та екологічними інтересами господарюючих суб'єктів є джерелом розвитку й удосконалення регіональної еколого-виробничої системи через розробку відповідного механізму управління цими процесами.

Сьогодні ми можемо констатувати, що еколого-виробничий потенціал не може ефективно використовуватися і відтворюватися в регіоні, якщо не буде сформовано ефективний механізм управління процесами його відтворення.

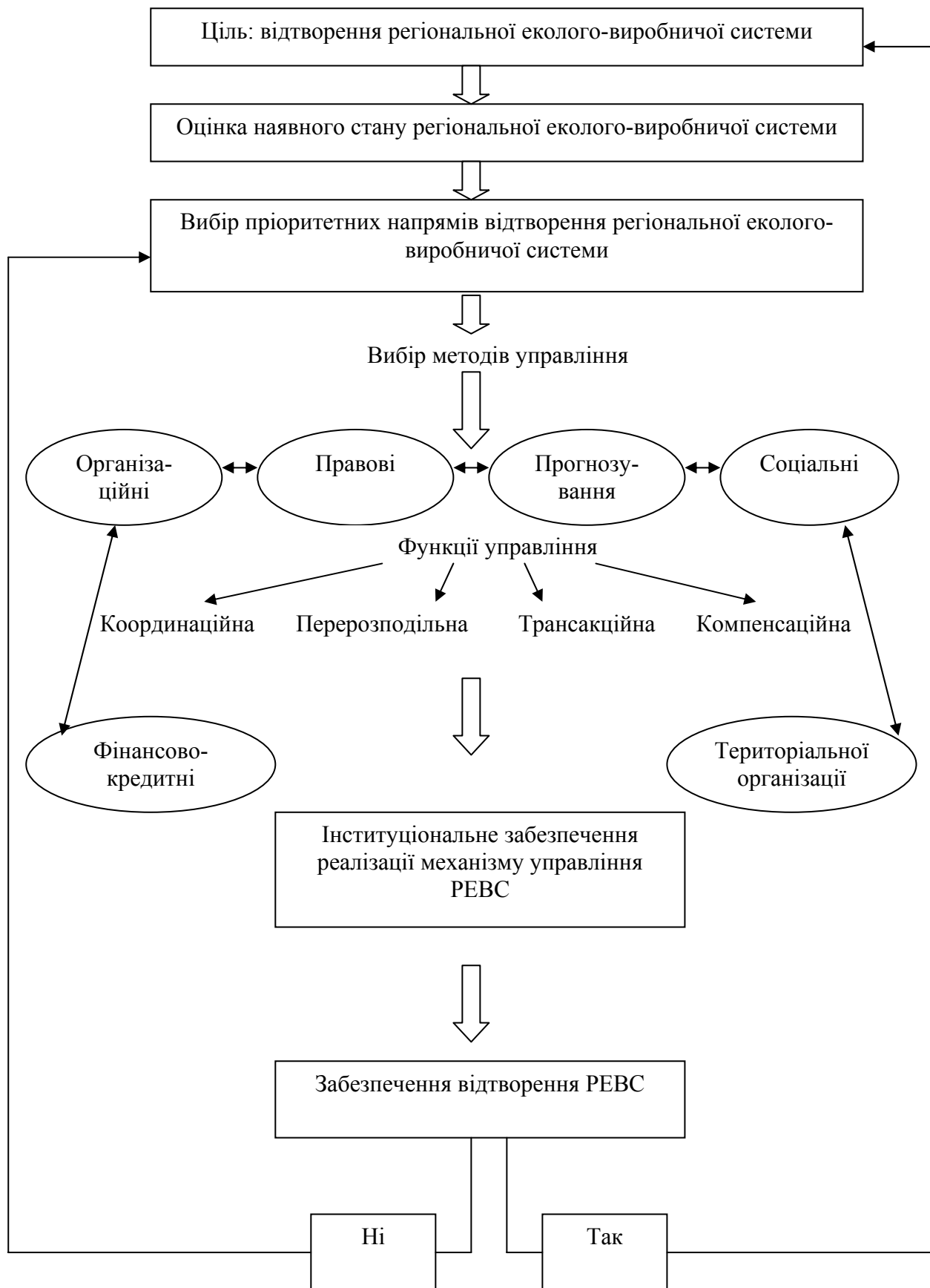


Рис. 2. Механізм управління відтворенням регіональної еколого-виробничої системи

Пропонуємо механізм управління відтворенням регіональної еколого-виробничої системи, який сприятиме формуванню оптимальної відтворювальної структури економіки регіону та забезпечуватиме його комплексний розвиток на основі наявного потенціалу та специфіки функціонування (рис. 2).

Під механізмом управління відтворенням РЕВС розуміємо сукупність інструментів, методів та функцій управління, які спрямовані на забезпечення відтворювальних процесів у регіоні, що реалізуються різними інституційними одиницями регіональної еколого-виробничої системи.

Механізм управління відтворенням регіональної еколого-виробничої системи дозволить визначитись із перспективними напрями відтворювальних процесів. Такими пріоритетами є, перш за все:

- відтворення мінерально-сировинних ресурсів;
- трудових ресурсів (інтелектуального капіталу);
- довкілля тощо.

Варто зазначити, що реалізація механізму управління відтворенням регіональної еколого-виробничої системи потребує відповідного інституціонального забезпечення. Інституціональне забезпечення реалізації механізму управління відтворенням еколого-виробничої системи регіону характеризується сукупністю відносин між суб'єктами із приводу реалізації виробничих і екологічних інтересів, тобто усвідомлених і реалізованих потреб в ефективному використанні природно-ресурсного потенціалу.

А головною метою функціонування інститутів регіональної еколого-виробничої системи є необхідність задоволення зростаючих потреб суспільства шляхом вирішення триєдиного завдання: раціональне природокористування та відтворення природно-ресурсного потенціалу при збереженні якості навколишнього середовища.

Висновки і перспективи подальших розробок. Запропонована альтернативна модель розвитку регіональної еколого-виробничої системи, тобто систему взаємодії екології й виробництва, яка знаходить втілення у відповідних просторових процесах.

Визначено механізм управління відтворенням регіональної еколого-виробничої системи, який сприятиме формуванню оптимальної відтворювальної структури економіки регіону та забезпечуватиме його комплексний розвиток на основі наявного потенціалу та специфіки функціонування.

Література

1. Буркинский Б. В. Экономико-экологические основы регионального природопользования / Б. В. Буркинский, В. Н. Степанов, С. К. Харичков // ИПРЭЭИ НАН Украины. – Одесса: Феникс, 2005. – 575 с.
2. Герасимчук З. В. Організаційно-економічний механізм формування та стратегії розвитку регіону: [монографія] / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович. – Луцьк: ЛДТУ, 2002. – 248 с.
2. Семенов В. Ф. Регіональна економіка: [навч. посіб.] / В. Ф. Семенов. – К.: Леся, 2008. – 596 с.
3. Уманець Т. В. Регіональний економічний розвиток України: теоретичні основи управління, інтегральна оцінка, діагностика: [монографія] / Т. В. Уманець. – Донецьк: ВІК, 2007. – 340 с.
4. Сало І. В. Регіональна економіка / І. В. Сало, А. О. Єпіфанова. – К.: Наукова думка, 2000. – 248 с.
5. Данилишин Б. М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Б. М. Данилишин, Л. Б. Шостак. – Киев: СОПС НАН Украины, 1999. – 367 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БЕЗНАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ НА ОСНОВЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ

В статье исследованы и разработаны методологические, методические, а также практические проблемы совершенствования безналичного денежного обращения и сокращения объемов оборота наличных средств на основе использования электронных денег и электронных платежных систем.

The article investigates and develops methodological and practical issues of improvement the cash and non-cash money circulation and the reduction of the volume of cash circulation on the basis of usage electronic money and electronic payment systems.

Постановка проблемы в общем виде. Мировая практика свидетельствует о том, что в современной экономике основу денежного обращения составляют безналичные расчеты и платежи, осуществляемые преимущественно на основе национальных и международных электронных платежных систем. И хотя во многих странах удельный вес наличного обращения неуклонно сокращается, наличные деньги остаются важным средством платежа, а объемы расчетов с их использованием постоянно увеличиваются. В Украине на сегодняшний день удельный вес наличных расчетов значительно выше, чем в развитых странах. Так, в 2008 г. удельный вес наличности в общем объеме денежной массы (М3) составлял 30,0%, а по состоянию на 01.10.2009 г. – уже 31,8%, хотя в течение предыдущих лет этот показатель постоянно снижался. Уровень достаточности наличных денег (отношение денежного агрегата М0 к валовому внутреннему продукту) за этот период также возрос с 16,3% до примерно 17,7%.

Для сравнения отметим, что в 2008 г. этот показатель в России составлял 9,1%, в Японии – 17,0%, Китае – 12,3%, Германии – 8,6%, Италии – 8,3%, США – 6,0%, Бразилии – 4,0%, Канаде – 3,4% [1, с.316-323].

Сложившаяся ситуация объясняется, прежде всего, существенным снижением темпов экономического роста, высоким уровнем теневой экономики и увеличением оборота неконтролируемых рынков [2, с.15-24], недостаточным уровнем развития финансового сектора, снижением доверия к финансовой и банковской системе, высоким уровнем долларизации экономики, низким удельным весом безналичных форм расчетов населения и т.п.

Вместе с тем следует отметить, что организация и регулирование наличного денежного обращения становятся все более технически сложными, трудоемкими и дорогими, что требует значительных затрат как со стороны центральных, так и коммерческих банков. Поэтому центральные банки всех стран мира уделяют большое внимание вопросам не только снижения расходов на организацию и обслуживание наличного денежного обращения, но и разработке новых платежных систем и инструментов с целью перехода населения на безналичные расчеты и платежи.

Анализ исследований и публикаций последних лет. В отечественной научной литературе проблемам совершенствования денежного обращения в последние годы уделено недостаточное внимание. Среди известных экономистов, исследующих эти вопросы, необходимо назвать В.Д. Базилевича, А.П. Вожжова, О.В. Дашенко, Н.В. Дорофееву, М.И. Зверякова, Г.И. Кравцову, Л.В. Кузнецову, А.Г. Куликова, О.И. Лаврушина, Е.А. Махаеву, С.В. Науменкову, Г.С. Панову, Л.М. Рябинину, Т.С. Смовженко, А.А. Чухно, А.В. Юрова и других научных работников и практиков.

Тенденции развития наличного денежного обращения детально рассмотрены в научных работах В.М. Ионова. Исчерпывающим является учебник В.И. Рыбина, в котором исследованы национальные банковские системы.

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы. В связи с важностью и недостаточным уровнем научной разработанности данной проблемы, нерешенными остаются вопросы, связанные с:

- применением электронных денег;
- совершенствованием управления и регулирования безналичного денежного обращения, снижения объемов и удельного веса наличных платежей на основе систем электронных платежей.

Формулирование цели статьи. Целью данной статьи является обоснование основных направлений совершенствования безналичного денежного обращения на основе использования электронных платежных систем и инструментов.

Изложение основного материала исследования. В экономической литературе под денежным обращением понимают процесс непрерывного движения денег (в наличной и безналичной формах) и инструментов денежного рынка, отражающий закономерности движения денег и товаров. Денежное обращение включает в себя категорию денежного оборота, экономическая сущность которого состоит в движении денег при выполнении ими функций средства обращения и средства платежа, а также при обслуживании процессов сбережений и накопления капитала. Исходя из структуры, денежное обращение подразделяют на наличное денежное обращение и безналичный денежный оборот [3, с.37-39].

Экономическая сущность, характер, механизмы управления и регулирования наличного и безналичного денежного оборотов существенно различаются. Безналичный денежный оборот осуществляется путём перевода денежных средств по банковским счетам и зачетов взаимных требований, а наличный – путем использования банкнот и монет. Безналичные расчеты и платежи регулируются и контролируются более жестко, тогда как расчеты наличными деньгами регламентируются и регулируются в меньшей степени.

В зависимости от особенностей расчетов и платежей движение денег в рамках определенной государством платежной системы может опосредствовать товарный и нетоварный оборот. Поэтому в экономической литературе выделяют денежно-расчетный, денежно-кредитный и денежно-финансовый оборот.

Наличный денежный оборот, как процесс непрерывного движения наличных денег, характеризуется использованием банкнот и монет в функции средства обращения и средства платежа и обслуживает, преимущественно, формирование доходов и расходов населения [4, с.254-326; 5, с.120-180].

Организация и обслуживание наличного денежного обращения, по сравнению с безналичным, как для учреждений центрального банка, так и для финансово-кредитных учреждений является достаточно трудоемким, капиталоемким и дорогим процессом. Поэтому все они заинтересованы не только в снижении издержек на осуществление этих процессов, что в условиях кризиса обусловлено необходимостью сокращения затрат на ведение банковского бизнеса, но и в максимально возможном снижении как объемов, так и удельного веса наличных расчетов и платежей, а также в увеличении безналичных расчетов.

Основное влияние на характер и интенсивность использования наличных денег в обороте оказывает изменение объема реального ВВП, денежных доходов населения, уровня потребительских цен, розничного товарооборота и обменного курса национальной валюты. К этим факторам следует отнести увеличение количества предпринимателей – физических лиц, а также объемов продажи товаров на организованных и неорганизованных рынках, где расчеты осуществляются за наличные деньги, а объем товарооборота в отдельные периоды достигает 25%.

Существенное влияние на динамику наличного денежного оборота может оказывать изменение центральным банком систем платежей, расчетов и методов регулирования количества наличных денег в обращении [6, с.42].

Проведенные социологические исследования позволяют сделать вывод, что предпочтение наличных денег в структуре платежных средств во многом объясняется психологическими аспектами, связанными как с удобством и анонимностью использования наличных денег, так и с привычками и консервативностью населения [7, с.9-14].

Вместе с тем, учитывая возрастающую сложность и высокую стоимость наличного денежного обращения, следует признать, что с течением времени его роль и удельный вес в платежном обороте в условиях развития электронных платежных систем и использования электронных карточек будет снижаться.

Несмотря на то, что в последние годы эти инструменты получили широкое развитие, их роль в сокращении наличных расчетов еще реализована не в полной мере. Пластиковые карточки используются преимущественно для получения заработной платы, а их применение для безналичных расчетов ограничивается недостаточным уровнем развития инфраструктуры и безопасности.

История безналичных расчетов берет свое начало в Великобритании, где в 1775 г. возникли расчетные клиринговые палаты, которые содействовали осуществлению расчетов векселями и чеками путем зачета взаимных требований. Система чековых расчетов получила своё распространение в таких странах:

- США;
- Канада;
- Великобритания;
- Франция;
- Италия.

В Австрии, Бельгии, Венгрии, Германии, Голландии, Швейцарии широко использовались жирорасчеты – разновидность безналичных расчетов через специальные жиробанки, а затем через коммерческие банки и сберегательные кассы.

В СССР в течение длительного времени преобладающей формой безналичных расчетов была акцептная форма.

С развитием и совершенствованием автоматизации банковских операций в конце XX века во многих странах стала применяться система электронных платежей. На сегодняшний день все безналичные расчеты и платежи осуществляются на основе международных и национальных электронных платежных систем (СЭП), созданных, как правило, центральными банками. Кроме того, во многих странах разработаны и широко используются национальные системы массовых электронных платежей, аналогом которой в Украине является НСМЭП.

Практика безналичных расчетов постоянно совершенствуется, меняются методы расчета и виды платежных инструментов. В настоящее время в Украине создана и эффективно функционирует система электронных платежей Национального банка Украины. По состоянию на 01.10.2009 г. ее участниками были 1380 учреждений. За январь – сентябрь 2009 г. через СЭП выполнено 229,2 млн. начальных платежей и электронных расчетных сообщений на сумму 4,5 трлн. грн. Высокую эффективность функционирования СЭП подтверждает тот факт, что в среднем в течение одного дня обрабатывалось 1239 тыс. платежей и расчетных сообщений на сумму 24,1 млрд. грн., а среднесуточный коэффициент оборота средств по счетам участников системы составил 1,06 [8].

В соответствии с Законом «О платежных системах и переводе денег в Украине» инициирование перевода денег может осуществляться на основе использования платежного поручения, платежного требования-поручения, расчетного чека, платежного требования или мемориального ордера. Кроме того, Национальный банк Украины имеет право устанавливать и другие виды расчетных документов [9].

Однако на практике в основном используются только два инструмента – платежное

поручение, на долю которого в 2008 г. в Украине приходилось 64,3% общего количества платежей, осуществленных в системе СЭП, и мемориальный ордер, количество платежей по которому составило 35,7%.

В стоимостном выражении с использованием платежных поручений было перечислено 78,6% всех средств, а с использованием мемориального ордера – 21,4%. Удельный вес других платежных инструментов не превышал 0,015% [8].

В последнее время существующие формы безналичных расчетов активно дополняются операциями на основе электронных денег и мобильных платежей, использованием банковских карточек и банковских автоматов, что позволяет клиентам самостоятельно осуществлять наиболее распространенные платежные операции.

Поэтому можно считать, что одним из основных направлений совершенствования денежного оборота является совершенствование платежных систем на основе создания и укрепления национальных систем электронных расчетов и платежей, а также регулирования платежного рынка, особенно с использованием пластиковых карточек.

Техническое развитие и обеспечение новых платежных инструментов во всем мире происходит достаточно динамично, однако законодательное и нормативное регулирование функционирования платежных систем, особенно с использованием пластиковых карт и электронных денег, часто отстает от технических и организационных усовершенствований.

Например, на сегодняшний день многие компании в целях стимулирования потребителей разрабатывают льготные системы платежей и расчетов с использованием кредитных карточек, различного рода накопительные системы и т.п., что требует новых подходов к учету и контролю за такими платежами. Для решения этого вопроса Ассоциацией региональных банков России разработаны предложения по стимулированию безналичного денежного обращения путем использования корпоративных кредитных карт с беспроцентным периодом, что позволяет сократить объемы наличного денежного оборота между юридическими лицами. Реализация такого подхода позволит упростить предоставление заемного финансирования внутри групп компаний с целью покрытия кассовых разрывов и сократит «теневой» оборот наличных денег.

Кроме того, совместно с системой VISA Ассоциация региональных банков подготовила поправки к Налоговому кодексу РФ, предусматривающие совершенствование правового регулирования в сфере налогового контроля над доходами граждан с учетом новых форм стимулирования платежей за товары и услуги. Цель этих предложений состоит в правовом урегулировании вопросов налогообложения поощрений, получаемых физическими лицами в рамках реализации реализуемых некоторыми компаниями (Аэрофлот бонус, Много ру) программ лояльности в отношении стимулирования физических лиц к использованию безналичных платежей [10].

Важным направлением совершенствования системы безналичных платежей является использование электронных денег, под которыми понимают единицы стоимости, хранящиеся на электронном устройстве и принимаемые как средство платежа другими, отличными от эмитента лицами [11, с.148-150].

В 2008 г. с целью регулирования и мониторинга деятельности, связанной с выпуском электронных денег, Национальным банком Украины было принято «Положение об электронных деньгах в Украине» [12].

Под выпуском электронных денег понимают услугу по предоставлению физическим и юридическим лицам электронных денег путем обмена наличных или безналичных средств на электронные деньги с обязательством их погашения по первому требованию пользователя. Следует отметить, что система электронных денег, как совокупность отношений, возникающих между эмитентом и держателями, в том числе торговцами и пользователями, относительно выпуска, обращения и погашения электронных денег, предполагает, что в Украине пользователем электронных денег может быть только физическое лицо, использующее эти деньги для приобретения товаров, услуг или перевода средств другим

физическим лицам.

В Украине выпуск электронных денег осуществляется только в национальной денежной единице (за исключением выпуска заранее оплаченных платежных карточек). При этом сумма выпущенных эмитентом электронных денег не должна превышать сумму наличных или безналичных средств, полученных во время осуществления выпуска электронных денег.

Электронные деньги считаются выпущенными с момента их загрузки эмитентом банка (или уполномоченным им лицом) на электронное устройство, находящееся в распоряжении пользователя. Погашение выпущенных электронных денег осуществляется эмитентом по требованию пользователя наличными деньгами или путем перевода на текущий счет предъявителя.

Несмотря на всю простоту и очевидность необходимости использования электронных денег, еще существуют определенные препятствия для широкого их распространения. Это связано, прежде всего, с необходимостью развития определенной инфраструктуры, снижением тарифов на осуществление платежей, а также законодательным урегулированием определенных взаимоотношений всех участников системы электронных денег. Кроме того, необходимо существенное снижение издержек эмитентов, поскольку они обязаны обеспечить внедрение в системе электронных денег определенных комплексов технических средств, организационных и процедурных мероприятий для защиты информации, выявления и предотвращения злоупотреблений и т.п.

К сожалению, сдерживающим фактором является также ограничение суммы электронных денег на одном электронном устройстве, находящемся в распоряжении пользователя. Эмитент банка обязан обеспечить, чтобы эта сумма не превышала 5000 гривен (или ее эквивалент). Правда, несколько смягчает ситуацию возможность хранения денег на нескольких электронных устройствах, а также разрешение эмитентам на договорной основе обменивать свои электронные деньги на электронные деньги, выпущенные другими эмитентами.

Интерес к электронным деньгам не случаен. Этот платежный инструмент активно используется с конца 1990-х годов в США и Европе, и в последние годы положительно зарекомендовал себя в системах электронного бизнеса. Поэтому эффективное регулирование электронных денег и других предоплаченных инструментов является важным условием развития безналичных платежных систем.

Специфика использования электронных денег как нового элемента платежной системы состоит в том, что клиенту создается виртуальный платежный счет, на котором деньги могут находиться в электронной форме неограниченное время, а клиент может осуществлять любые платежи в любое время, независимо от своего места пребывания.

Практики считают, что платежные системы, построенные на электронных деньгах, имеют хорошие перспективы для развития внеофисного банкинга, который по своим возможностям значительно превосходит существующую банковскую сеть POS-терминалов [10].

При этом с методологической точки зрения для регулирования деятельности с электронными деньгами большое значение имеет разграничение систем электронных платежей на открытые и закрытые.

В случае, когда электронные деньги используются только для приобретения товаров и услуг, система является закрытой и ее регулирование может осуществляться по упрощенной схеме. Такой подход позволяет сократить объем использования наличных денег в розничных платежах.

В том случае, когда счет в электронных деньгах используется как эквивалент текущего счета, систему считают открытой и в целях ее регулирования могут быть введены дополнительные ограничения в виде лимитов достаточности капитала, ликвидности, целевого использования денежных средств и т.п.

В отличие от Украины, где выпуск электронных денег имеют право осуществлять

только банки (эмитенты банков), Ассоциация региональных банков России предлагает разрешить эмиссию электронных денег и небанковским учреждениям, предусмотрев для них особые условия обеспечения ликвидности и платежеспособности, а также установив соответствующие лимиты операций, оборота и баланса [10].

На наш взгляд, с точки зрения стимулирования развития электронных денег такой подход вполне оправдан, однако на сегодняшний день он создает определенные сложности в деятельности регулятора денежного рынка, а поэтому расширение круга эмитентов может быть преждевременным. Реализовать такой подход можно будет несколько позже после накопления определенного опыта и урегулирования основных принципов и механизмов взаимодействия всех участников систем электронных денег.

Выводы и перспективы дальнейших разработок. Проведенное исследование позволило определить, что с учетом мирового опыта основными направлениями совершенствования организации безналичного денежного обращения являются использование электронных платежных систем и электронных денег.

С целью наиболее полной реализации их преимуществ необходимо совершенствование нормативной и законодательной базы, изменение системы регулирования и надзора со стороны центрального банка, а также формирование институциональных механизмов, позволяющих обеспечить надежность и эффективность систем безналичных расчетов и платежей.

Литература

1. Міщенко С. В. Проблеми стабілізації грошового обігу в умовах кризи / С. В. Міщенко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція. – Вип. 2 (76). – Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2009. – С. 316–323.
2. Шульга С. О. Оцінка впливу тіньової економіки на динаміку потреби в готівкових коштах / С. О. Шульга, С. В. Міщенко. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, 2009. – 43 с.
3. Куликов А. Г. Деньги, кредит, банки: [учеб.] / А. Г. Куликов. – М.: КНОРУС, 2009. – 656 с.
4. Деньги, кредит, банки : учебник / [кол. авторов; под ред. проф. О.И. Лаврушина]. – М.: КНОРУС, 2009. – 560 с.
5. Кравцова Г. И. Деньги, кредит, банки / Г. И. Кравцова. – Минск: БГЭУ, 2007. – 448 с.
6. Юров А. В. Наличные и электронные средства платежа: оценка перспектив / А. В. Юров // Деньги и кредит. – 2007. – № 7. – С. 42.
7. Юров А. В. Социологическое исследование как инструмент управления наличным денежным обращением / А. В. Юров // Деньги и кредит. – 2008. – № 10. – С. 9–14.
8. Платіжна система України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://bank.gov.ua>.
9. Про платіжні системи та переказ грошей в Україні // Закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III.
10. Ассоциация региональных банков России [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://asros.ru>.
11. Мищенко С. В. Особенности организации эмиссии электронных денег / С. В. Міщенко // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2004. – № 1 (11). – С. 148–150.
12. Положення про електронні гроші в Україні // Постанова Правління Національного банку України від 25.06.2008 р. №178.

СТАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ЕКОТУРИЗМУ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Обґрунтовано актуальність та важливі аспекти розвитку екотуризму в Одеській області. Проаналізовано фактори екологічної і економічної оцінки діяльності підприємств туристичного бізнесу. Визначено головні принципи та механізми реалізації стратегії розвитку екотуризму як складової загального розвитку туризму в країні. Наведено ознаки привабливості Дунайського біосферного заповідника.

The urgency development ecological tourism in the Odessa area is proved. Factors of an ecological and economic estimation of activity of the enterprise of tourist business are analyzed. Major principles and mechanisms of realization of strategy of development Ecological tourism as by a component of the general development of tourism in the country are certain. Attributes of the Danube biosphere reserve are resulted.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток екотуризму в Одеській області є одним з пріоритетних напрямків підприємницької діяльності, який визначено програмою «Регіональна ініціатива» і потребує відповідного науково-технічного, економічного і екологічного супроводження для впровадження і розвитку.

Пропонується розглядати такі аспекти екотуризму:

- 1) економічний, за яким екотуризм виступає джерелом доходів для населення і передбачає: утворення нового сектору туристичної індустрії, який динамічно розвивається ; виробництво і збут турпродукту; використання невитратних ресурсів, перш за все, природних, соціокультурних, а також історичної спадщини; вкладання коштів у покращення власної території, підвищення ринкової вартості;
- 2) соціально-культурний, який спрямовано на: ефективність культурного і психологічного взаємозбагачення при спілкуванні місцевого населення з рекреантами; удосконалення взаємовідносин „господар – гість”, де досвід місцевого спілкування припускає підвищення самооцінки місцевих мешканців;
- 3) етнокультурний, який дозволяє реалізувати: можливість активізації ресурсного потенціалу; здійснення пропаганди найкращих традицій;
- 4) особистісний, який спрямовано на: розвиток особистості, переважно за визнанням необхідності отримувати нові знання, навички, підвищувати кваліфікацію в галузі прийому і обслуговування рекреантів тощо; підвищення самооцінки особистості: усвідомлення самостійності, опори на власні сили, ресурси власного регіону;
- 5) соціальний, який виявляється у: кооперації на рівні місцевих організацій у створенні повноцінного туристичного продукту, що призводить до покращення соціопсихологічного клімату; орієнтації на сучасні умови для успішного розвитку і кількісного зростання авангарду місцевого суспільства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам екотуризму присвячено дослідження І.М. Школи, Т.М. Ореховської, В.А. Квартально ва, І.В. Зоріна, Є.Н. Ільїна, В.Ф. Семенова, І.С. Назарова та інших економістів.

Еколого-економічні основи розвитку екотуризму в природоохоронних територіях України досить повно розглядаються у працях В.Г. Шматько, а втілення регіональної політики розвитку туризму досліджено В.К. Євдокименко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Останнім часом в науковій літературі виявляється інтерес щодо обґрунтування можливості і необхідності розвитку екотуризму як перспективної складової загальної стратегії активізації туристичної діяльності в країні. В той же час розв'язання проблеми потребує

систематизації накопичених знань та прив'язки їх до конкретних екологічних і економічних умов, що сформовані в регіонах.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування актуальності та деяких аспектів розвитку екотуризму в Одеській області, аналіз факторів екологічної і економічної оцінки діяльності підприємств туристичного бізнесу, визначення головних принципів та механізмів реалізації стратегії розвитку екотуризму як складової загального розвитку туризму в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія розвитку екотуризму повинна стати основною для планування, розвитку, менеджменту і маркетингу екотуризму в Одеській області. Вона повинна враховувати екологічні та економічні фактори, тобто акцентувати увагу, на привабливість території для підприємств туристичного бізнесу (рис.1) за умови збереження довкілля і економічної доцільності. Така стратегія дає можливість при доповненні державних програм розвитку, надавати робочі місця, а також сприяти розвитку малого і середнього бізнесу, отримувати досвід в бізнес-менеджменті і менеджменті природних територій, підтримувати туризм в усіх важливих регіонах, сприяти поширенню ринку.



Рис.1. Фактори навколишнього середовища у екологічній та економічній оцінці діяльності підприємств туристичного бізнесу

У той же час, слід враховувати той факт, що екотуризм неможливий без охорони природи, тому що саме остання приваблює рекреантів. Охорону природних і культурних цінностей, що виступають базою для розвитку екотуризму в Одеській області, необхідно проводити за допомогою досліджень, планування, моніторингу і контролю.

Одеською обласною Радою було прийнято Програму розвитку туристично-рекреаційної та курортної галузі в Одеській області на 2003 - 2010 роки в який було заплановано розробити та забезпечити реалізацію розвитку зеленого (сільського) туризму та проведення інвентаризації об'єктів туристичного, санаторно-курортного і оздоровчого призначення [1, с.528-534]. В документі приведено конкретні пропозиції щодо розвитку регіону:

- розвивати такі курортні центри, як Білгород-Дністровський, Овідіополь і Комінтернівське;
- покращувати менеджмент туристичного і рекреаційного господарства в Нижньому Придунав'ї на регіональному рівні;

- побудувати декілька нових курортів міжнародного рівня;
- покращити доставку туристів на рекреаційні об'єкти;
- розвивати екотуристичні маршрути уздовж річок та лиманів;
- відновлювати історичні, культурні та природні пам'ятки;
- збільшити здобування і використання лікувальних грязей;
- будівництво нових заводів по випуску мінеральних вод.

При цьому необхідно тісно пов'язати стратегію розвитку екотуризму з загальною стратегією сталого розвитку туризму, яка крім екотуризму включає і інші види туристичної діяльності [2, с.10-25], наприклад, забезпечення (питання організаційного забезпечення запуску ринкового механізму, гостьові мережі, тощо):

1. Відпрацювання на розвиток туризму регіональної політики, яка максимально враховує регіональну специфіку туристичного потенціалу, а також специфіку пропозицій і попиту, та на цій основі визначає напрямки генерального розвитку взагалі і екотуризму зокрема. Основною метою регіональної політики в галузі туристичної діяльності повинно бути утворення конкурентоспроможного сукупного регіонального туристичного продукту.
2. Визначення регіональної концепції екотуризму, принципів формування регіональних моделей, розвиток яких є перспективними для даної території.
3. Розробка програми розвитку екотуризму, в якій поєднано регіональні питання організаційного, інформаційного, екологічного і фінансового аспектів.
4. Просування сукупного регіонального продукту на зовнішній ринок.
5. Утворення сприятливого інвестиційного клімату в цілому впливає на розвиток екотуристичного бізнесу. При утворенні елементів туристичної інфраструктури з урахуванням сталого екотуризму, тобто дбайливого ставлення до оточуючого середовища, економії ресурсів, використання енергозберігаючих технологій, треба враховувати, що він забезпечує додатковий економічний ефект, а це потрібно пам'ятати при довгостроковому бізнес-плануванні.

Головними принципами сталого розвитку екотуризму виступають:

- комплексне використання ресурсів, що припускає впровадження систем з можливістю повторного використання і очищення вод; нових блоків енергозабезпечення, які контролюються фотоелементами; використання матеріалів, що підлягають утилізації чи повторній обробці; впровадження „безпаперових систем”; зменшення надлишкового споживання;
- підтримка біорізноманіття (Цей принцип підкреслює те, що планувати об'єкти туристичної інфраструктури і види туристичної діяльності необхідно таким чином, щоб забезпечувати захист природної спадщини, яку складають екосистеми і біологічна різноманітність, а також охороняти види дикої флори і фауни, яким загрожує знищення. Учасники туристичного процесу, і особливо, професіонали сфери туризму повинні погоджуватися з накладанням певних обмежень на їхню діяльність, яку вони здійснюють в особливо уразливих місцях, унікальних природних об'єктах, заказниках, заповідниках);
- інтеграція екотуризму до планування, залучання місцевих спільнот (Залучання місцевого населення в процес прийняття рішень стосовно розвитку екотуризму, дозволить отримувати економічні, соціальні і культурні вигоди, а також допомагатиме збереженню та розвитку традиційних ремесел, культури і фольклору.
- відповідний маркетинг туризму (З метою зменшення тиску туристичної діяльності на природу і для підвищення її корисної дії на туристичну індустрію та місцеву економіку, необхідно сприяти рівномірному розподілу потоків рекреантів по часу і приросту. Для цього необхідно проводити маркетингові дослідження і рекламні компанії).

Туристична політика повинна проводитися таким чином, щоб вона сприяла підвищенню життєвого рівня населення відповідних районів і відповідала їх потребам.

До того ж необхідно приділяти особливу увагу специфічним проблемам узбережжя, островних територій, сільськогосподарських районів, для яких туризм частіше за все стає однією з рідких можливостей розвитку в умовах занепаду традиційних видів економічної діяльності. Розвиток екотуризму можливий при утворенні системи і регулюючих механізмів, які підтримують можливості розвитку всієї інфраструктури галузі. Забезпечення необхідної інфраструктури для можливості демонстрації і збереження природних та культурних цінностей також має бути врахованим.

Фактори екотуристичної привабливості Дунайського біосферного заповідника розглянуто на рис. 2.

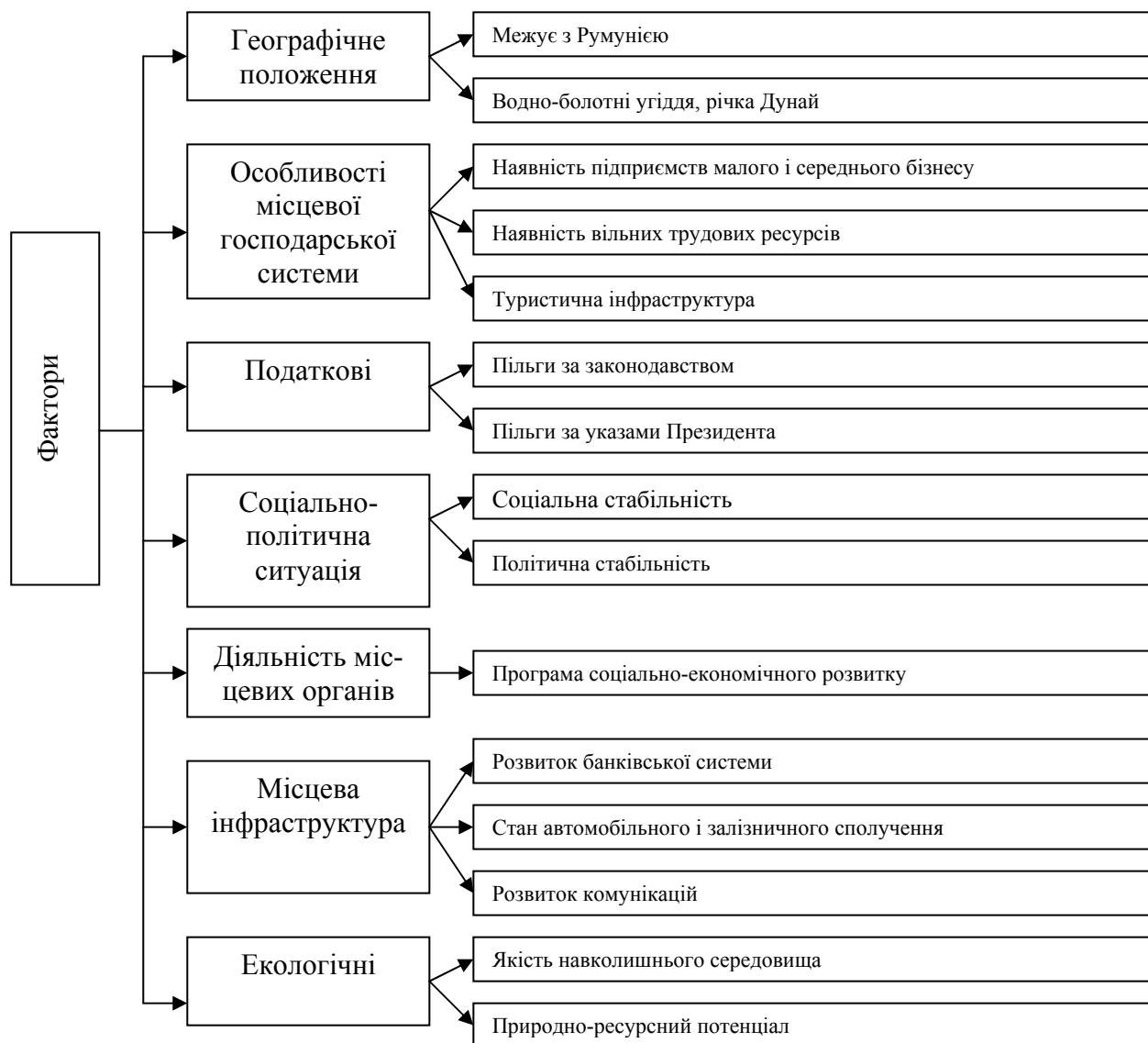


Рис. 2. Фактори екотуристичної привабливості Дунайського біосферного заповідника

Можна забезпечувати отримання користі місцевому населенню від екотуризму на базі сприяння підвищенню екологічної свідомості в більш широких колах.

Головними механізмами стратегії розвитку екотуризму виступають:

- збільшення знань про природні ресурси і усвідомлення можливостей розвитку екотуризму в регіоні;
- менеджмент природних ресурсів і різні типи екотуризму в регіоні;
- підтримка існуючої і планування додаткової інфраструктури в регіонах, що залучені в стратегічний і менеджмент-плани, а також в яких передбачається охорона природних цінностей і популяризація екотуризму;

- покращення і розвиток базової туристичної інфраструктури;
- підвищення рівня екологічної освіти і виховання, що дає туристам повне уявлення про довкілля і цінності природи;
- проведення менеджменту територій і зонування у тісній співпраці з територіальним плануванням, яке визначає роль і відповідальність стейкхолдерів;
- визначення пріоритетів для державних капіталовкладень і впровадження проєктів;
- визначення можливостей для приватних інвестицій.

Конкретно для кожної окремої території повинні бути розроблені стратегії [3, с.26-45], які повинні відповідати таким головним завданням: інтегроване регіональне планування; менеджмент природних ресурсів; регулювання і законодавство; розвиток інфраструктури; зонування територій для розвитку туризму; моніторинг впливу; маркетинг і реклама; розвиток транспортної системи і інфраструктури; стратегія підвищення кваліфікації і освіти; промислові стандарти і акредитація; освіта і навчання; менеджмент планування; розвиток туристичного продукту; стратегія приватних інвестувань; пріоритети державних капіталовкладень; залучення місцевого населення.

Висновки і перспективи подальших розробок. Одним з потенційних об'єктів екотуристичної діяльності є Дунайський біосферний заповідник. В наш час територія біля заповідника - сільськогосподарський район. Населення традиційно займається вирощуванням зернових культур та виробництвом м'ясо-молочних продуктів, а також виноградарством, садівництвом і овочівництвом. Велику цінність мають рибні ресурси та традиційно розвинуте риболовство. Зараз спостерігається підвищена економічна зацікавленість державних органів до транспортної артерії між морем і Дунаєм. У майбутньому повинна збільшитися соціально-економічна цінність угідь Дунайського біосферного заповідника (рис. 2).

Для залучення заповідних територій в екотуристичне використання, необхідно враховувати різний рівень об'єктів, а також їх природні, юридичні, міжнародно-правові, соціально-політичні, регіональні, економіко-екологічні та інші особливості [4, с.6-35; 5, с.20-43]. З метою регулювання техногенного навантаження на природні сфери заповідника необхідно розподілити його території на зони в залежності від ступеня господарського втручання. Це дозволяє визначити можливе техногенне навантаження на кожну зону:

- непорушна заповідна зона (зона забезпечення існування тварин, біологічного оновлення ботанічного фонду);
- виробничо-господарська зона (рекреаційно-туристична, побутова і адміністративна діяльність, підприємства малого і середнього бізнесу).

Розробку стратегії екотуризму необхідно розглядати як процес, що веде до консенсусу і взаєморозумінню всіх залучених сторін. У результаті такого процесу необхідно відпрацювати програму, яка визначає головні напрямки, пріоритети і засоби розвитку екотуризму в області. Для того, щоб документ мав офіційний статус, його необхідно розробити на рівні обласної адміністрації разом і іншими органами влади, є обґрунтуванням економічної мотивації залучення їх до розвитку екотуризму в регіоні.

Література

1. Шматько В. Г. Еколого-економічні основи розвитку екотуризму в природоохоронних територіях України / В. Г. Шматько // Туризм у ХХІ столітті: глобальні тенденції і регіональні особливості. – К.: Знання України, 2002. – С. 528–534.
2. Євдокименко В. К. Регіональна політика розвитку туризму (методологія формування, практика реалізації): автореф. дис. доктора екон. наук / Євдокименко В. К. – Львів, 1997. – 51 с.
3. Жолкевський А. Ф. Економіко-екологічна оцінка територіальних ресурсів (методологія, методика, практика): дис. ... кандидата екон. наук / А. Ф. Жолкевський. – К., 1999. – 199 с.
4. Екологічна політика держави та економічний механізм її реалізації: Довкілля і ресурси: [зб. наук. пр.]. – К.: УІНС, 1999. – 132 с.
5. Эндрэс А. Экономика окружающей среды. Вступление / А. Эндрэс [пер. с нем. Б. М. Данилишина]. – К., 1995. – 168 с.

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті визначено місце та роль енергетичної складової в системі забезпечення національної безпеки держави. Проаналізовано основні проблеми енергетичного сектору України на сучасному етапі та обґрунтовано рекомендації щодо формування ефективної енергетичної стратегії розвитку держави.

The place and role of energetic part of the system of providing of national safety of the state is determined in the article. Basic problems of the energetic sector of Ukraine on the modern situation are analysed and recommendations for forming of effective energetic strategy of development of the state are grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна належить до енергодефіцитних країн, на що впливає ряд чинників, основним з яких є частка задоволення існуючих паливно-енергетичних потреб за рахунок власних ресурсів, яка складає менше половини. Разом з тим, енергоемність ВВП в Україні сьогодні вдвічі вища від аналогічного показника в економічно розвинутих країнах, і, що важливо, цей розрив продовжує зростати. Тому обов'язковим завданням держави є своєчасне виявлення існуючих загроз та поліпшення системи управління паливно-енергетичним комплексом з метою забезпечення енергетичної безпеки держави.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Сьогодні окремим проблемам забезпечення енергетичної безпеки України приділено багато уваги вітчизняних науковців, серед яких В. А. Жовтянський, В. В. Микитенко, М. М. Мітрахович, О. М. Суходоля та інші. Їхні наукові здобутки є важливим фундаментом для подальших наукових досліджень та розробки енергоефективної моделі соціально-економічного розвитку держави.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, в багатьох сучасних літературних джерелах проблема енергетичної безпеки держави розглядається у контексті аналізу економічної безпеки держави і виступає лише як одна з багатьох складових компонентів останньої.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз місця та ролі енергетичної безпеки як окремого важливого чинника в системі забезпечення національної безпеки держави, що здійснює вагомий вплив на соціально-економічний розвиток держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія національного розвитку України, що базується на системі національних інтересів і пріоритетів, включає і стратегію національної безпеки держави, яка визначає принципи, пріоритетні цілі, завдання та механізми забезпечення життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави від внутрішніх та зовнішніх загроз. З урахуванням геополітичної і внутрішньої обстановки в Україні діяльність усіх державних органів має бути зосереджена на прогнозуванні, своєчасному виявленні, попередженні і нейтралізації внутрішніх та зовнішніх загроз національній безпеці, захисті суверенітету і територіальної цілісності України, безпеки її прикордонного простору, піднесенні економіки країни, забезпеченні особистої безпеки, конституційних прав та свобод людини і громадянина, викоріненні злочинності, вдосконаленні системи державної влади, зміцненні законності і правопорядку та збереженні соціально-політичної стабільності суспільства, зміцненні позицій України у світі, підтриманні на належному рівні її оборонного потенціалу і обороноздатності, радикальному поліпшенні екологічної ситуації.

Стратегія національної безпеки України, затверджена Указом Президента України

12 лютого 2007 р., визначає серед стратегічних пріоритетів політики національної безпеки «забезпечення прийняттого рівня економічної безпеки, що неможливе без здійснення структурної перебудови і підвищення конкурентоспроможності національної економіки» та окремим розділом виділяє «забезпечення енергетичної безпеки країни», насамперед шляхом докорінного підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів [1].

Так, економічна безпека як складова національної безпеки визначається як стан захищеності економіки, коли сукупність державних і суспільних гарантій забезпечує її сталий розвиток, захист пріоритетних інтересів народу, джерел його матеріального і духовного розвитку від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Важливою складовою економічної безпеки та необхідною умовою забезпечення сталого розвитку держави виступає енергетична безпека, яка стосується в першу чергу енергетики, рівень розвитку якої має вирішальний вплив на стан економіки в державі, вирішення проблем соціальної сфери та рівень життя людини.

Як відомо, енергетика або паливно-енергетичний комплекс являє собою сектор економіки, до якого входять суб'єкти господарювання, діяльність яких пов'язана з розвідуванням, видобутком, переробкою, виробництвом, зберіганням, транспортуванням, передачею, розподілом, торгівлею, збутом чи продажем енергетичних ресурсів як сукупності усіх природних та перетворених видів палива і енергії, які використовуються в національному господарстві. Варто зазначити, що розрізняють первинні або природні енергетичні ресурси, які утворюються внаслідок геологічного розвитку землі і інших природних процесів, та вторинні або побічні, які отримані як побічний продукт або відходи основного виробництва. Нагадаємо, що первинний енергетичний ресурс визначається як мінеральна сировина, яка володіє запасом хімічної енергії в частині, яка не складає матеріальну основу готового продукту, тобто не є сировиною, а використовується як джерело енергії. Вторинний енергетичний ресурс являє собою енергетичний потенціал продукції, відходів, побічних і проміжних продуктів, який утворюється в технологічних установках та процесах [2, с.46-64]. Відповідно, процес управління енерговикористанням в сьогоднішніх умовах підвищує вимоги до економічного аналізу і оцінки реального стану та перспектив розвитку всього паливно-енергетичного комплексу.

Разом з тим, енергетична безпека держави проявляється у двох аспектах: по-перше, як стан забезпечення держави паливно-енергетичними ресурсами для реалізації відтворюваних процесів у національній економіці, що гарантують її повноцінну життєдіяльність, і, по-друге, як стан безпеки енергетичного комплексу держави. Таким чином, основою державного управління в системі енергетичної безпеки країни в першу чергу є стратегія збалансованого розвитку паливно-енергетичного комплексу, так як останній характеризується універсальністю зв'язків з усіма галузями народного господарства, а рівень його розвитку суттєво впливає на темпи та пропорції виробництва, прискорення науково-технічного прогресу та підвищення продуктивності праці. До того ж, таке управління має здійснюватися як на національному рівні, що передбачає ефективне постачання енергоресурсів для забезпечення економічної безпеки, так і глобальному, метою якого є забезпечення безпеки джерел видобування енергоресурсів та безпеки маршрутів постачання енергоресурсів.

На забезпечення енергетичної безпеки держави суттєво впливає структура енергоспоживання. Тому для прийняття необхідних державних рішень неабияке значення має формування паливно-енергетичного балансу країни, що визначає стратегію розвитку галузей паливно-енергетичного сектору. Паливно-енергетичний баланс являє собою систему показників, яка відображає кількісну рівність між прибутком і витратою енергії та характеризує структуру виробництва і використання енергії в економіці, співвідношення між потребою в паливі у межах відповідної територіальної чи виробничої одиниці (країни, району, галузі, підприємства тощо) за певний період. Прибуткова частина паливно-енергетичного балансу формується за рахунок видобування основних видів палива таких як нафта з газовим конденсатом, природний і нафтовий газ, вугілля, торф, сланці, дрова тощо, виробництва первинної електроенергії на гідро- і атомних станціях, імпорту палива та інших

надходжень. Витратна ж частина являє собою розподіл первинних паливно-енергетичних ресурсів на виробництво електроенергії, теплоенергії, стиснутого повітря, на виробничо-технологічні потреби, включаючи втрати при транспортуванні і зберіганні, та експорт енергоресурсів. Прибуткова і видаткова частини паливно-енергетичного балансу враховують залишок енергоресурсів на кінець року.

Розрізняють два варіанти формування структури ефективного паливно-енергетичного балансу країни. Перший – енергоекстенсивний, який базується на традиційному підході до розвитку енергетичного сектору, що передбачає збереження у ньому ролі існуючих галузей, пануючий енерговитратний тип суспільної свідомості та домінуючий вплив представників галузей на прийняття рішень. У такому випадку надається перевага подальшому розвитку традиційних галузей енергетичного сектору держави без врахування вичерпності органічних видів палива та потреб постійно зростаючих обсягів капітальних вкладень у паливно-енергетичний комплекс держави, які, у свою чергу, зменшують наявні ресурси країни, які можна інвестувати в розвиток інших галузей національної економіки. Другий – енергозберігаючий, який базується на утвердженні енергозберігаючого світогляду в суспільстві та врахуванні активної реалізації потенціалу енергозбереження у своїй структурі. Перевагами такого варіанту є можливість покращення загальної структури первинного енергоспоживання; зменшення як абсолютного обсягу, так і частки споживання природного газу, з одночасним збільшенням таких показників стосовно вугілля, торфу, нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії та, що особливо актуально, зменшення технологічного навантаження на навколишнє середовище.

В останні десятиліття в усіх розвинутих країнах відзначається тенденція до поступового зростання частки нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії у структурі паливно-енергетичного балансу. Решта частка енергетичних потреб забезпечується за рахунок інших видів енергоресурсів, у тому числі за рахунок імпорту. Енергетична стратегія провідних країн світу визначає пріоритетність розвитку в першу чергу власних енергоресурсів (наприклад, споживання вугілля в Польщі та Чехії, продукції атомної енергетики у Франції та Швеції). При цьому ставиться за мету збалансування структури паливно-енергетичного балансу для забезпечення визначеного рівня незалежності економіки від поставок окремих видів паливно-енергетичних ресурсів.

В Україні на сьогодні така постановка завдання як планування паливно-енергетичного балансу держави відсутня. За необхідності, паливно-енергетичні баланси складаються кожною організацією самостійно, на основі статистичних даних і, що особливо важливо, без подальшого впливу на прийняття державних рішень. Тому, завданням системи державного управління в Україні є розробка та забезпечення раціональної структури паливно-енергетичного балансу. У зв'язку з цим, варто виділити ряд факторів, які впливають на формування раціональної структури паливно-енергетичного балансу країни. Серед них:

- рівень забезпечення країни власними енергоресурсами як визначальний фактор впливу на вибір структури балансу;
- енергетична місткість наявних енергоресурсів, що визначає їхню цінність;
- економічна ефективність використання окремих видів палива, зокрема, за високих витрат на отримання енергопродукту для споживання з наявних власних ресурсів перевага може надаватися дешевшим імпортованим енергоресурсам;
- пріоритети розвитку окремих галузей економіки;
- вартість технологій перетворення первинних енергоресурсів та коефіцієнт корисної дії технології їх перетворення;
- екологічні вимоги до застосування тієї чи іншої технології перетворення енергоресурсів.

Проте, разом із забезпеченням раціональної структури паливно-енергетичного балансу країни завданням системи державного управління є і надання необхідної інформації щодо енерговикористання у доступній та зручній для аналізу формі. Це стосується найбільш важливих енергетичних індикаторів, які визначають енергоефективність національної економіки, серед яких структура та обсяг первинного енергоспоживання для задоволення

потреб економіки, відсоток імпортованих (експортованих) енергоресурсів, структура та обсяг кінцевого енергоспоживання, структура енергоспоживання за галузями економіки, структура виробництва електроенергії за видами паливно-енергетичних ресурсів, енергомісткість окремих галузей економіки, обсяги викидів парникових газів за галузями, структура та обсяги енергоресурсів, що витрачаються на перетворення енергії, тощо.

Для прикладу, в Україні покриття існуючих потреб за рахунок власного видобутку нафти становить 39,4%, а природного газу – 26,2%. Однак, за таких обмежених запасів нафти та газу частка природного газу в загальній структурі енергоспоживання залишається високою і майже вдвічі перевищує світові показники та відповідає показникам таких країн як Росія, Саудівська Аравія та Норвегія, які мають величезні запаси і є експортерами цих ресурсів. До того ж, питомі показники видобутку газу в зазначених країнах продовжують зростати. Частка споживання нафти в паливно-енергетичному балансі України становить 18,4%, атомної енергії – 16,3%, тоді як в країнах ЄС ці показники становлять 41,7% і 20,3%, а світові показники – 38,5% та 10,7% відповідно [3, с.304]. Видобуток нафти на одного жителя в Німеччині, Італії та Франції значно нижчий, ніж в Україні, до того ж, і запаси незначні, проте рівень життя населення та соціально-економічного розвитку загалом значно вищий.

Таким чином, не викликає сумнівів той факт, що енергетична безпека держави визначається не лише обсягами її ресурсного забезпечення, а й, насамперед, рівнем економічного і техніко-технологічного розвитку паливно-енергетичного комплексу та ефективністю використання енергоресурсів у народному господарстві країни. До того ж, енергетична безпека держави як комплексне явище залежить і від соціально-економічного розвитку країни та ступеня її участі в глобальних економічних процесах.

Однією з фундаментальних характеристик стану економіки будь-якої країни є показник енергоємності ВВП, який являє собою співвідношення обсягу споживання паливно-енергетичних ресурсів для задоволення енергетичних виробничих і невиробничих потреб країни до обсягу ВВП. Визначення енергоємності споживання паливно-енергетичних ресурсів може здійснюватися як за первинним споживанням так і за споживанням кінцевої енергії. За прийнятою в Україні “Методикою визначення енергоємності випуску продукції (робіт, послуг) і валового внутрішнього продукту” визначення цього показника здійснюється на основі первинного споживання паливно-енергетичних ресурсів. За даними Держкомстату України, на початку 90-х рр. XX ст. енергоємність ВВП невинно зростала і в 1996 р. була майже в 1,5 рази вища, ніж у 1990 р. І лише, починаючи з 2000 р. в Україні намітилася тенденція до зниження енергоємності ВВП [4].

Висока енергоємність ВВП в Україні зумовлена комплексом об’єктивних і суб’єктивних чинників, серед яких різке зниження обсягів виробництва, низький технічний рівень виробничого устаткування, суттєве технологічне відставання більшості галузей економіки від рівня розвинутих країн, незадовільна галузева структура національної економіки, негативний вплив тіньового сектора, зокрема, імпортно-експортних операцій, відсутність інвестицій для реалізації енергозберігаючих заходів та недостатнє правове забезпечення. Такий стан енергетичного сектору, безперечно, негативно впливає на конкурентоспроможність національного виробництва та посилює зовнішню енергетичну залежність держави. Остання великою мірою пов’язана з неефективним внутрішнім споживанням паливно-енергетичних ресурсів, з яких більше 50% припадає на імпорт.

На сьогодні основним фактором зниження енергоємності продукції в усіх галузях економіки є формування ефективно діючої системи державного управління сферою енергозбереження. Це дозволить, у першу чергу, удосконалити структуру кінцевого споживання енергоресурсів, зокрема, за рахунок подальшого розширення та поглиблення електрифікації в усіх сферах економіки шляхом заміщення дефіцитних видів палива з одночасним підвищенням ефективності виробництва. На відміну від промислово розвинутих країн, де енергозбереження є елементом економічної та екологічної доцільності, для України, на жаль, це питання виживання в ринкових умовах та входження в європейські та світові ринки. Для цього підлягає розв’язанню проблема збалансованого платоспроможного

попиту як на внутрішньому так і зовнішньому ринках, а також диверсифікації імпорту паливно-енергетичних ресурсів.

При цьому слід зазначити, що на даний час структурний фактор як складова потенціалу енергозбереження в основному вичерпано. Для збереження існуючих темпів зниження енергоємності ВВП (4-6% щороку) необхідно невідкладно задіяти технологічний фактор потенціалу енергозбереження. У разі невжиття кардинальних заходів буде зростати розрив відставання показників енергоефективності економіки України від показників економічно розвинутих країн. Це, в свою чергу, значно ускладнить в коротко- та середньостроковій перспективі конкурентоздатність вітчизняного продукту на світових ринках [5, с.232-256].

Таким чином, на сьогодні основними проблеми енергозбереження, що потребують невідкладних дій, є приведення окремих положень законодавства у сфері енергозбереження у відповідність з економічною ситуацією, зокрема, створення умов економічного стимулювання суб'єктів господарювання до підвищення ефективності використання енергоресурсів, удосконалення порядку нормування питомих витрат енергоносіїв, створення системи нових енергетичних стандартів, удосконалення системи державної експертизи з енергозбереження, запровадження обов'язкової статистичної звітності щодо використання енергоресурсів, створення єдиного механізму державного контролю у сфері енергозбереження і енергоефективності з метою уникнення дублювання функцій органів державного управління у цих сферах, встановлення адекватної юридичної відповідальності юридичних осіб, посадовців та громадян за неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів, забезпечення переходу до масового застосування та заміни на сучасні прилади обліку споживання енергоресурсів тощо.

Висновки і перспективи подальших розробок. Сьогодні неодмінною основою розбудови економіки України та підвищення добробуту кожного громадянина є створення сучасної енергетики, що здатна гарантувати енергетичну безпеку та енергетичну незалежність країни. Це означає, що першочерговими завданнями органів державної влади мають стати заходи, спрямовані на забезпечення ефективного та сталого розвитку паливно-енергетичного комплексу, зменшення рівня енергетичної залежності країни шляхом збільшення видобутку і споживання власних енергоносіїв, підвищення ефективності використання енергоресурсів, оптимальну диверсифікацію джерел і шляхів постачання енергоресурсів, підвищення рівня безпеки населення від надзвичайних ситуацій техногенного характеру, підвищення рівня безпеки енергетичних об'єктів з метою запобігання екологічним катастрофам і зменшення рівня техногенного впливу енергетичних об'єктів на довкілля, забезпечення входження України в енергетичні ринки світу. Ці важливі та складні проблеми не можуть бути вирішені без сучасного наукового та науково-технічного забезпечення.

Література

1. Указ Президента України № 105/2007 від 12 лютого 2007 року "Про Стратегію національної безпеки України".
2. Самохвалов В. С. Вторинні енергетичні ресурси та енергозбереження: [навч. посіб.] / В. С. Самохвалов. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
3. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: монографія / [О. М. Алимов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук та ін.]. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний варіант]. – Режим доступу: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
5. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем / О. Ф. Балацкий. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 973 с.

АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті досліджено методи амортизації основних фондів, які використовуються на підприємствах готельного господарства. Надано рекомендації щодо запровадження ефективної амортизаційної політики та відповідно здійснення оновлення основних фондів на підприємствах готельного бізнесу.

In the article investigational methods depreciational of capital assets, which are used on the enterprises of hotel economy. Recommendations concerning introduction the effective sinking politics and accordingly realization the replacement of basic capital on the hotel business enterprises are given in the article.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан національної економіки України знаходиться в умовах її активного та постійного реформування. Економічна реформа потребує поживлення господарського життя готельних господарств з метою забезпечення економічного зростання держави.

Становлення державної амортизаційної політики в Україні, її лібералізація, розмежування вітчизняної практики нарахування амортизації відповідно до її економічної та податкової ролі спричинили низку проблем і суперечностей, зокрема, домінування податкової складової економічної політики держави, яка стала гальмувати процеси відтворення виробничого апарату економіки.

Зокрема нагальною є проблема розбіжностей баз, із яких нараховується амортизація згідно з бухгалтерським фінансовим обліком і податковим законодавством, відсутність повноважень на визначення підприємством амортизаційного періоду та ліквідаційної вартості при обчисленні амортизації із застосуванням податкових методів і норм. Розмір податкової амортизації для всіх платників податків встановлює держава відповідно Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” із змінами і доповненнями [1, с.3-64]. Розміри економічної амортизації на підприємствах встановлюються з липня 2000 року згідно Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [2, с.30-39] та Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” [3, с.33-36] та фіксуються в Наказі про облікову політику підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням сутності амортизації займалися науковці далекого зарубіжжя такі, як Нідлз Б., Андерсон Х., Колдуелл Д. Велш Глен А., Шорт Деніел Г., Мак-Куллох Дж.Р. Серед вчених науковців ближнього зарубіжжя, предметом досліджень яких була амортизація основних фондів були вчені, зокрема: Кохно П., Єнін Ю., Аносов В. [4, с.121-133].

У працях українських вчених-економістів Ф.Ф. Бутинця [5, с.51-93], Л.В. Городянської [6, с.87-93], С.Ф. Голова і В.М. Костюченко [7, с.45-116], Г.В. Зябченкової [8, с.140-142], та інших розкривається сутність зносу та амортизації в сучасних умовах господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання амортизаційної політики та оновлення основних фондів на підприємствах готельного бізнесу залишається невирішеним, що і визначило необхідність подальших досліджень.

Постановка завдання. Завданням даної статті є дослідження амортизаційної політики та оновлення основних фондів на підприємствах готельного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміна економічних умов відтворення основних фондів в українській економіці актуалізувала завдання дослідження ринкової

системи амортизації в аспекті зміни фінансово-економічного змісту формування та польшої реалізації амортизаційної політики підприємства. Однак в даний період часу відсутня цілеспрямована державна амортизаційна політика, не розроблена концепція відновлення, ефективного заощадження та використання фінансових ресурсів.

Суб'єкти підприємництва отримали можливість самостійно визначати амортизаційну політику підприємства, керуючись п.п. 23, 28 П(С)БО 7 “Основні засоби” [3, с.33-36]. До показників, які встановлює керівник підприємства готельного бізнесу Наказом про облікову політику належать: термін корисного використання для кожного виду основного засобу та усі чинники, які необхідно врахувати при його визначенні; ціновий критерій щодо віднесення необоротних матеріальних активів до малоцінних чи довгострокових. Ці критерії обираються підприємством самостійно з урахуванням очікуваного варіанту отримання економічної вигоди від використання основного засобу.

У П(С)БО 7 “Основні засоби” [3, с.33-36] визначений перелік методів, відповідно може здійснюватися щомісяця нарахування економічної амортизації основних засобів, тобто довгострокових необоротних матеріальних активів. Це – прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного (подвоєного) зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий. На відміну від П(С)БО 7 міжнародний стандарт МСБО 16 рекомендує використання трьох методів амортизації основних засобів:

- 1) Прямолінійний метод;
- 2) Виробничий метод;
- 3) Прискорений метод амортизації до якого належить метод залишку, до що зменшується [9].

Вітчизняні підприємства можуть застосовувати також норми амортизації, передбачені податковим законодавством. Дослідження багатьох науковців засвідчили, що застосування виключно податкового методу обчислення амортизації для бухгалтерських цілей не дасть очікуваного ефекту об'єднання податкових інтересів з економічними та не ліквідує потреби у здійсненні двох паралельних видів обліку у зв'язку з тим, що бухгалтерська і податкова бази для визначення амортизації відрізнятимуться. А це означає, що відрізнятимуться і суми нарахуваної амортизації.

Тому виникла необхідність проведення аналізу усіх методів нарахування амортизації, які можуть використовувати українські підприємства готельного бізнесу згідно П(С)БО 7 “Основні засоби” [3, с.33-36], порівняти їх з методами амортизації, які пропонує МСБО 16 “Основні засоби” [9] та визначити їх переваги і недоліки.

При використанні прямолінійного методу списання вартість об'єкта основних засобів здійснюється однаковими частинами протягом усього періоду його експлуатації.

Сутність прямолінійного методу полягає в тому, що витратами поточного періоду визнається завжди однакова частина купівельної вартості активу (за вирахуванням визначеної ліквідаційної вартості) впродовж усього визначеного терміну корисного використання цього активу.

Нарахування амортизації прямолінійним методом списання пропорційно часу використання пропонується здійснювати за формулою (1):

$$\text{Амортизаційні відрахування} = \frac{\text{Первісна в - ть} - \text{Ліквідаційна в - ть}}{\text{Термін експлуатації}} \quad (1),$$

де різниця між первісною та ліквідаційною вартостями складає амортизаційну вартість.

Перевагами цього методу є простота розрахунку і рівномірність розподілу суми амортизації між обліковими періодами, що забезпечує зручне зіставлення собівартості продукції з доходом від її реалізації.

Недоліками методу слід вважати те, що він не враховує моральний знос, різну виробничу потужність основних засобів у різні роки їх експлуатації та необхідність збільшення витрат на ремонт в останні роки служби, а головне – в деяких випадках важко визначити реальну віддачу окремих об'єктів основних засобів.

При використанні даного методу сума щорічної амортизації (зносу) залишається завжди постійною, тому визначена таким чином сума амортизації (зносу) часто має назву фіксованих витрат. Балансова вартість активу зменшується з року в рік на таку ж суму. Метод – простий і раціональний. Його використання особливо доцільне, коли ступінь експлуатації активу в кожному обліковому періоді залишається незмінним. Він передбачає майже рівномірний спад економічної корисності активу з року в рік. Через це його використовують на практиці в готельному господарстві найчастіше з усіх існуючих методів економічної амортизації.

Дослідження виявило, що законодавство Португалії дозволяє використання тільки прямолінійного методу. Крім того, даний метод переважає в таких розвинених країнах, як Швеція, Франція, Німеччина, Люксембург, Данія, Бельгія.

Нарахування амортизації пропорційно до обсягу виконаних робіт називають виробничим методом амортизації. Його рекомендує до використання, як П(С)БО 7 “Основні засоби” [3, с.33-36], так і МСБО 16 “Основні засоби” [9].

Метод нарахування амортизації пропорційно обсягу виконаних робіт, випуску виробленої продукції (одиниць виробленої продукції) порівнює купівельну вартість активу (за вирахуванням його ліквідаційної вартості) з визначеним обсягом виробленої продукції.

Цей метод застосовується, коли можна ідентифікувати основні засоби за виконаним обсягом продукції (робіт, послуг).

Нарахування амортизації виробничим методом здійснюється за формулами (2) і (3):

Амортизаційні відрахування = Фактичний обсяг виробництва в звітному періоді $\times$ Виробничу ставку амортизації; (2)

Виробнича ставка амортизації (норма на одиницю продукції) = (Первісна вартість – Ліквідаційна вартість) / Загальний розрахунковий обсяг виробництва (3)

Даний метод амортизації не доцільно використовувати на підприємствах готельної індустрії, оскільки він характерний для виробничих підприємств. Крім того, Городянська Л.В. зазначає, що даний метод використовують 3% підприємств України. Метод нарахування амортизації (зносу) пропорційно випуску продукції краще використовувати тоді, коли щодо активу, на який нараховується амортизація, можна визначити фактичний обсяг виробленої продукції (виконаних робіт) [5, с.308]. Даний метод не часто, але використовується в Польщі, в інших розвинутих країнах він не знайшов підтримки.

Прискорене нарахування амортизації означає особливий порядок визначення суми амортизації (зносу), яка визнається витратами поточного облікового періоду. Цей порядок передбачає нарахування найбільшої суми амортизації на початковому етапі експлуатації активу та зменшення цієї суми від періоду до періоду впродовж загального терміну корисного використання. Власники готелів, які зацікавлені у впровадженні на своїх підприємствах науково-технічних досягнень та швидкому поновленні основних засобів, мають право самостійно застосовувати прискорені методи амортизації основних засобів.

Сутність методів прискореного нарахування амортизації полягає в тому, що без скорочення встановлених нормативних термінів служби основних засобів підприємствам дозволяється проводити амортизаційні відрахування в підвищених розмірах.

Існують види довгострокових активів, які вже на ранній стадії використання втрачають більшу частину своєї вартості, наприклад такі основні засоби, які характерні для готелів, зокрема комп’ютерна техніка, телевізійна і відео апаратура, телефонні апарати, автомобілі, що обслуговують клієнтів.

Городянська Л.В. висловлює думку, що на активи потрібно на ранній стадії використання значно менше витрат на утримання і експлуатацію, ніж потім, коли вони зношені [6, с.87]. Тому зручніше нараховувати амортизацію за методом зменшення залишкової вартості, оскільки сума амортизації та витрати на утримання доповнюють один одного.

Метод зменшення залишкової вартості передбачає визначення суми амортизаційних відрахувань множенням залишкової (первісної) вартості об’єкта основних засобів на початок

звітнього періоду на постійну річну норму амортизації за формулою (4):

$$\text{Амортизаційні відрахування} = \text{Залишкова вартість} \times \text{Норма амортизації} \quad (4)$$

Норма амортизації розраховується за наступною формулою (5):

$$\text{Норма амортизації} = 1 - \sqrt[n]{\frac{\text{Ліквідаційна вартість}}{\text{Первісна вартість}}} \quad (5)$$

Використання методу зменшення залишкової вартості при нарахуванні амортизації припускає наявність ліквідаційної вартості амортизованого об'єкта основних засобів. У протилежному випадку об'єкт основних засобів буде цілком "амортизований" протягом одного року.

Перевагами методу зменшення залишкової вартості є нарахування більшої суми зносу протягом першого року експлуатації активу та рівномірне зменшення цієї суми впродовж наступних облікових періодів.

Недоліком вищезазначеного методу є відповідна прискорена норма нарахування амортизації, що визначається суб'єктивно в облікових цілях, в результаті чого може виникнути ситуація, коли прогноз відносно експлуатації необоротного активу був визначений хибно.

Тоді за допомогою цього активу не буде виготовлюватись запланований обсяг продукції. У такому випадку витрати звітнього періоду будуть завищені і не будуть узгоджуватися з доходами.

Метод зменшення залишкової вартості, як і всі прискорені методи нарахування амортизації, економічно більш вигідний для прибуткового підприємства впродовж перших років експлуатації об'єкта, ніж пропорційні.

Це пов'язано з тим, що прискорені методи дозволяють нараховувати більшу суму амортизації порівняно з пропорційними методами і, тим самим, позитивно впливають на процес заміни і оновлення основних засобів. Ці методи найкращим чином враховують вплив морального і фізичного зносу. Різновидом розглянутого методу є метод прискореного зменшення залишкової вартості.

Метод прискореного (подвоєного) зменшення залишкової вартості. На практиці існують кілька різновидів методу зменшення залишкової вартості. Один з них у своїй основі має прискорену норму нарахування амортизації порівняно з нормою, визначеною рівномірним методом. Норма нарахування амортизації при використанні методу прискореного зменшення залишкової вартості розраховується у дві дії:

1) Розраховується норма для рівномірного методу, але без урахування ліквідаційної вартості.

2) Розрахована норма множиться на додаткову прискорену норму.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості передбачає визначення суми амортизаційних відрахувань множенням залишкової (первісної) вартості об'єкта основних засобів на початок звітнього періоду на річну норму амортизації.

Нарахування амортизації методом прискореного зменшення залишкової вартості пропонується здійснювати за формулою (6):

$$\text{Амортизаційні відрахування} = \text{Річна норма амортизації} \times \text{Залишкову вартість} \quad (6)$$

Річна норма амортизації розраховується за формулою 1.7, як добуток річної норми амортизації за рівномірним методом без урахування ліквідаційної вартості та додаткової норми нарахування амортизації, яка приймається, як правило, подвійною.

$$\text{Річна норма амортизації} = \text{Річна норма амортизації за рівномірним методом} \times \text{Додаткова норма нарахування амортизації} \quad (7)$$

Переваги, недоліки та характеристика методу прискореного зменшення залишкової вартості такі самі, як і у метода зменшення залишкової вартості.

В цілому прискорене нарахування амортизації має на свою користь такі аргументи:

1) Активи, які потребують нарахування амортизації, найефективніші на початковому етапі експлуатації, та їх ефективність зменшується з року в рік.

2) Витрати на ремонт таких активів відповідно зростають з року в рік. Тому передбачається, що загальна сума витрат на експлуатацію відповідного активу у кожному обліковому періоді буде приблизно однаковою, оскільки поступове зменшення суми амортизації (зносу) “відшкодовуватиметься” зростаючими витратами на ремонт.

3) Використання прискореного нарахування амортизації упродовж першої половини експлуатації об’єкта значно зменшує суму оподаткованого доходу підприємства. Прискорені методи амортизації дозволені до використання з 1960 р. у Франції [6, с.309], також вони поширені в Італії та США.

П(С)БО 7 “Основні засоби” [3, с.33-36] передбачає ще один прискорений метод амортизації, який не розглядається в МСБО 16 «Основні засоби» це – метод списання вартості за сумою чисел (кумулятивний).

Метод списання вартості за сумою кількості років експлуатації об’єкту (кумулятивний), як метод нарахування амортизації, застосовується з використанням коефіцієнта, в чисельнику якого знаходиться різниця між терміном використання основного засобу і роком експлуатації в зворотному порядку, а в знаменнику – сума кількості років терміну використання.

Потім цей коефіцієнт множиться на амортизаційну вартість.

Отже, нарахування амортизації методом списання вартості за сумою чисел пропонується здійснювати за такою формулою (8):

Амортизаційні відрахування = (Термін експлуатації – Рік експлуатації) / С (Первісна вартість–Ліквідаційна вартість); (8)

де С – сума кількості років.

Сума кількості років визначається за формулою (1.9) кумулятивного числа:

$$C = \frac{(T+1)}{2} \times T, \quad (9)$$

де Т – термін експлуатації (кількість років використання основних засобів).

Згідно з цим методом сума, амортизації (зносу), яка визнається витратами поточного періоду, обчислюється множенням амортизаційної вартості активу на дріб, абсолютна величина якого послідовно зменшується з року в рік.

Перевагами методу списання вартості за сумою кількості років експлуатації об’єкту (кумулятивного) порівняно з рівномірним методом, є нарахування більшої суми амортизації (зносу) протягом першого року експлуатації активу та рівномірне зменшення цієї суми впродовж наступних облікових періодів.

Проте загальна сума амортизації (зносу), нарахованої протягом всього терміну корисного використання основних засобів, є тотожною за результатами використання обох методів (прямолінійного та кумулятивного).

Недоліки методу полягають у тому, що він не завжди відповідає принципу відповідності. Сума амортизації (зносу), що визначена за цим методом та визнана витратами поточного періоду, часто не узгоджується ні з фактичним використанням активу, ні з обсягом виробленої продукції, а отже, і ні з отриманими від експлуатації активу доходами. За таких обставин відповідність цього методу принципу відповідності є досить сумнівною [5, с.89].

Метод списання вартості за сумою кількості років (кумулятивний) вигідний у використанні, оскільки сприяє процесу оновлення довгострокових активів готелів, таких як будівлі та споруди. Крім того, він досить простий, раціональний.

Згідно з п.п. 8.3.1 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” [1, с.3-64] сума амортизаційних нарахувань в кварталі, в якому провадяться розрахунки, визначається шляхом застосування податкових норм амортизації (табл.1.1.) до балансової вартості груп основних фондів на початок такого розрахунку.

Таблиця 1.1

Податкові норми амортизації за групами основних фондів, %

Групи основних фондів	Норми амортизації починаючи з 01.01.2009 р.	
	Квартальні	Річні
1	2	3
Група 1 – будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі жилі будинки та їх частини (квартири і місця загального користування)	2	8
Група 2 – автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та приладдя до них	10	40
Група 3 – будь-які основні фонди, не включені до груп 1, 2 і 4	6	24
Група 4 – електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, їх програмне забезпечення, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів)	15	60

Сума амортизації за податковим методом розраховується поквартально згідно методики, запропонованої в статті 8 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” [1, с.3-64], за формулою (10):

Амортизаційні відрахування за звітний квартал = Балансова вартість на початок звітного періоду $\times$ Податкову норму амортизації (10)

Таким чином, для визначення загального терміну експлуатації основного засобу за податковим регламентом, розміру амортизації за будь-який конкретний квартал та залишкової вартості за будь-який проміжок часу експлуатації, необхідно виконати за методикою ст. 8 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” [1, с.3-64] великий обсяг поквартальних розрахунків, що дуже незручно і вимагає значних витрат часу.

Можливість використання методів амортизації згідно норм податкового законодавства розповсюджені у Великобританії, Ірландії, Греції, Італії.

В Нідерландах та Іспанії норми амортизації не співпадають з нормами, передбаченими податковим законодавством. В Данії амортизаційні ставки існують окремо для фінансового та податкового обліку.

В США широкого застосування набула амортизаційна пільга при використанні прискореної амортизації на підприємстві.

Амортизаційні пільги стали важливим засобом державного регулювання науково-технічного прогресу, впровадження нових технологій, оновлення основного капіталу.

Класифікація основних фондів у США за термінами експлуатації в системі податкового обліку наведена в табл.1.2.

Досвід провідних країн, які надають право використання прискореної амортизації суб'єктам господарювання, є досить актуальним щодо застосування в Україні. відповідно за тими чи іншими видами основних фондів, держава тимчасово втрачає доходи, проте у підприємства накопичуються ресурси для модернізації та технічного переоснащення виробництва, що у кінцевому підсумку забезпечує його розширення, збільшення прибутків і, відповідно, доходів бюджету та сприяє залученню іноземних інвестицій.

Українські науковці стверджують щодо необхідності прийняття Закону України про

«Амортизацію». Проект даного Закону вже був на розгляді у Верховній Раді, однак на сьогоднішній день Закон «Про амортизацію» не прийнято.

Таблиця 1.2

Класифікація основних фондів у США за термінами експлуатації
в системі податкового обліку

Клас	Термін	Вид фондів (інвестицій)
1	2	3
1	3 роки	Комп'ютери та устаткування для використання у наукових дослідженнях
2	5 років	Автомобілі, трактори, устаткування та прилади, технологічне устаткування
3	7 років	Основна частина промислового устаткування, конторське устаткування
4	10 років	Споруди, будівлі, довготермінові типи устаткування
5	15 років	Очисні споруди, водопостачання, телефонні станції, споруди для комунікацій
6	20 років	Каналізаційна система
7	27,5 років	Житлові будинки
8	31,5 років	Нерухоме майно, включаючи комерційні та промислові будівлі

Проведене дослідження виявило, що для різних груп основних засобів готельного господарства перевага може надаватися різним методам амортизації, так наприклад, для амортизації будівель і споруд доцільно використовувати метод списання вартості за сумою кількості років експлуатації (кумулятивний) або прямолінійний метод амортизації, для нарахування амортизації автомобільного транспорту, меблів, побутової електроніки, електронно-обчислювальних машин краще використати метод зменшення залишкової вартості. З метою досягнення швидкого оновлення основних фондів готельної індустрії, що є досить актуальним в конкурентній боротьбі на ринку, під впливом науково технічного прогресу доцільно використовувати прискорені методи нарахування амортизації.

Дослідження розповсюдження методів нарахування амортизації в різних країнах наведено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Методи нарахування амортизації основних засобів,
що переважають в різних країнах світу

№ п/п	Методи нарахування амортизації	Країни в яких методи амортизації переважають
1	2	3
1	Прямолінійним метод	Бельгія, Данія, Люксембург, Німеччина, Франція, Швеція, Португалія
2.	Виробничий метод	Мало розповсюджений в Україні, Польщі, США, Італії
3.	Прискорений метод	Італія, США, Німеччина
4.	Кумулятивний метод	Польща, Україна
5.	Податковий метод	Великобританія, Ірландія, Греція, Італія, Україна

Низькі норми амортизації, які змушені застосувати вітчизняні готельні господарства (значно нижчі, ніж у західноєвропейських країнах, США, Японії та інших високо розвинутих державах), а також обмеження щодо використання суб'єктами підприємництва прискореної амортизації, регламентовані податковим законодавством, не дають змоги без залучення позикових коштів вчасно і в необхідних масштабах оновлювати матеріально-технічну базу готелів, проводити ефективну інвестиційну політику, запроваджувати нові види послуг, що в

свою чергу, істотно впливає на конкурентоспроможність продукції національних туристичних підприємств.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведені дослідження дали змогу дійти таких висновків:

1. готельні господарства України згідно П(С)БО 7 “Основні засоби” можуть самостійно обирати методи нарахування амортизації, визначені законодавством;
2. МСБО 16 рекомендує до використання такі методи, як прямолінійний, виробничий та прискорені методи амортизації, до яких належать метод зменшення залишкової вартості та метод подвійного зменшення залишкової вартості, а в П(С)БО 7, крім вище зазначених рекомендується також кумулятивний метод нарахування амортизації;
3. в більшості розвинутих країн найбільшого розповсюдження набули прямолінійний метод амортизації та податковий метод амортизації;
4. методи нарахування амортизації обов’язково повинні бути визначені в Наказі на облікову політику готелів;
5. з метою узгодження з МСБО 16 в законодавстві України необхідно гармонізувати методи нарахування амортизації, визначені фінансовим і податковим обліком.
6. Верховній Раді України доцільно прийняти Закон України «Про амортизацію».

Література

1. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.94 р. № 334/94 ВР із змінами і доповненнями. У редакції Закону України від 22.05.97 р. № 283/97-ВР / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 1999. – (Офіційне видання Верховної Ради України). – № 33-34 (315). – С. 3–64.
2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України: станом на 16 липня 1999 р. № 996 / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 1999. – (Офіційне видання Верховної Ради України). – С. 30–39.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”: станом на 27 квітня 2000 р. № 92/ Міністерство фінансів України – Офіц. вид. - К.: 2002 р. – (Офіційне видання Міністерства фінансів України). – 2002. – № 12. – С. 33–36.
4. Кохно П. Совершенствование амортизационной политики (из опыта Республики Беларусь) / П. Кохно, Ю. Енин, В. Аносов // Общество и экономика. – 2003. – № 11. – С. 121–133.
5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: [навч. посіб.] / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. – Житомир: Рута, 2002. – 309 с.
6. Городянська Л. В. Удосконалення методик обліку амортизації основних засобів – складова процесу входження України у міжнародне співтовариство / Л. В. Городянська // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць / наук. ред. І. К. Бондар. – К., 2003. – Вип. 12 (31) – С. 87–93.
7. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік за Міжнародними стандартами/ С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К.: Екаунтінг, 2000. – 384 с.
8. Зябченкова Г. В. Амортизаційна політика підприємств: матеріали наукової конференції КНТЕУ (Київ, 13-14 травня 2009 р.)/ М-во освіти і науки України. – К.: КНТЕУ, 2009. – С. 140–142.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.

СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ СПІВПРАЦІ БАНКІВ І СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ

У статті досліджено спільні проблеми розвитку страхового та банківського бізнесу, встановлено основні напрямки взаємодії банків і страхових організацій в Україні. Надано рекомендації щодо визначення пріоритетів розвитку та діяльності вітчизняного фінансового сектора.

In the article the common problems of insurance and banking sectors development are examined, the main directions of interaction between banks and insurance companies in Ukraine are specified. Recommendations concerning the definition of development priorities and the domestic financial sector activity are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наявність розвинутого та ефективного ринку страхових послуг є однією з передумов забезпечення стабільного розвитку фінансового сектора та ринкової інфраструктури будь-якої країни. Страхові послуги активно використовуються у всіх сферах економіки, оскільки створюють надійне гарантування та сприяють фінансовій стабільності суб'єктів господарювання. З огляду на притаманну банківському бізнесу підвищену ризикованість операцій, пов'язану з кредитною та інвестиційною діяльністю, банки розглядають страхування як форму зниження ризикованості та зменшення негативного впливу різних змін на їх фінансовий стан. У зв'язку з необхідністю розширення кола клієнтів банківських і страхових установ, а також переліку наданих ними послуг, виникає постійна потреба в розширенні співпраці та взаємодії страхових і банківських інститутів. При цьому слід також зазначити, що нині загальною світовою тенденцією є визнання необхідності підвищення ефективності функціонування банківської системи та ринку страхових послуг як ключових напрямків розвитку фінансового сектора. Тісна взаємодія страхових і банківських інститутів в Україні потенційно може мати значний позитивний вплив на стабілізацію економіки та сприяння економічному зростанню.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років свідчить, що дослідженню проблем взаємодії банківських установ і страхових організацій у вітчизняній науковій літературі приділяється недостатня увага. Окремі роботи з цього приводу опубліковані В.Д. Базилевичем, К.С. Базилевич, Б.С. Івасівим, Р.В. Плікус, С.С. Осадцем, О.А. Серпутько, В.І. Сусловим, О.Ф. Філонюком та деякими іншими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з цим існує нагальна потреба у подальшій розробці методологічних засад та практичних підходів щодо посилення взаємодії банківських установ і страховиків.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз проблем і потенційних можливостей фінансових установ щодо реалізації основних напрямків співпраці та взаємодії банків і страхових організацій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. До початку світової фінансової кризи 2007 – 2009 рр. та поширення її негативного впливу на економіку України високими темпами зростала як кількість банків і страхових компаній, так і обсяги наданих ними послуг, зокрема банківського кредитування та отриманих страхових премій. З кінця 2008 р. тенденції кардинально змінилися. Статистичні дані станом «до» та «після» початку фінансових негараздів в Україні постійно наводяться різними авторами для ілюстрації неефективної діяльності банків і страховиків та органів регулювання і нагляду за банківською та страховою діяльністю. Однак слід відзначити, що кількість страховиків зменшилася майже на 50 установ, а кількість чинних банків – практично на 22. На сьогодні основними напрямками спільної

діяльності страхових компаній і банків є: страхування заставленого у банку майна; особисте страхування, страхування відповідальності та життя позичальників; страхування фінансових ризиків банку; страхування ризиків за операціями з платіжними картками.

Банківське страхування є окремим стратегічним напрямком розвитку страхового ринку, а клієнти банків – окремим сегментом ринку. При цьому рівень їх платоспроможності та готовність користуватися іншими фінансовими послугами істотно вищі, ніж середні показники ринку. Отже, банки та страхові компанії, що спільно реалізують проект банківського страхування, одержують стратегічну конкурентну перевагу на ринку фінансових послуг. Крім того, на банківських рахунках страховиків акумулюються значні обсяги коштів, які можуть бути використані як інвестиційні ресурси [1, с.130-520].

Важливим чинником стимулювання співпраці банків і страхових компаній є, звичайно, можливість збільшення прибутковості як банківського, так і страхового бізнесу, оскільки через банки досить активно здійснюється продаж полісів обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів перед третіми особами, медичного страхування, страхування життя та пенсійного страхування тощо.

Отже, головними причинами підвищеної взаємної зацікавленості страхових компаній та банків у спільній діяльності є: розширення клієнтської бази та спектру послуг банків і страховиків; диверсифікація доходів та підвищення прибутковості; здійснення управління ризиками. До проблемних аспектів діяльності українських банків і страховиків варто віднести низький рівень капіталізації фінансових установ, наявність високого рівня ризиків, слабкий платоспроможний попит клієнтів, недостатній рівень захисту прав споживачів фінансових послуг, низький рівень їх фінансової грамотності тощо. Поряд з тим зазначимо, що якщо банківські послуги для більшості громадян стали звичними, то страхування, на жаль, ще не стало нормою не лише для фізичних осіб, але навіть і для представників фінансових інститутів. Українські банки, кредитні спілки, ломбарди часто готові самостійно відшкодовувати збитки, пов'язані з деякими ринковими, фінансовими та операційними ризиками, не застосовуючи страхового захисту.

Варто відмітити активне використання банками страхового захисту для покриття ризиків, пов'язаних зі споживчим кредитуванням, тобто ризиків неповернення кредитів, отриманих на придбання товарів широкого вжитку, автомобілів, нерухомості. Це здійснюється шляхом страхування предмета застави, що є обов'язковою умовою укладання кредитного договору. На думку страховиків, сьогодні розвиток фінансового страхування стримується чинними нормативами, встановленими Національним банком України щодо резервування, згідно з якими наявність договору страхування застави не враховується у коефіцієнтах, що використовуються для розрахунку забезпеченості зобов'язання. Це не стимулює банківські установи до активного використання страхування, як елемента гарантування [2, с.51-52].

Уже фактом стало те, що окремі українські банки мають кептивні страхові компанії, створені для страхування всіх ризиків банку, пов'язаних із його діяльністю, та страхування ризиків клієнтів банку. Цей чинник також негативно впливає на запровадження ринкового відбору банком чи його клієнтом страхової компанії, виходячи з її фінансової надійності, рейтингу, ділової репутації та якості страхових послуг. Отже, крім врахування світового досвіду, який свідчить про наявність економічних передумов для співпраці банків і страхових компаній, а також досить широке використання такої співпраці та її значну ефективність, варто зважати на особливості реалізації банківсько-страхової співпраці в Україні.

Починаючи з жовтня 2008 р., негативні процеси на фінансовому ринку та в реальному секторі економіки України, що були наслідком тривалого посилення впливу внутрішніх і зовнішніх ризиків в економіці та на грошово-кредитному ринку, призвели до зниження рівня ліквідності банків, що, безумовно, вплинуло на виконання ними своїх зобов'язань перед кредиторами та вкладниками, серед яких є також страхові компанії. Крім того, з огляду на погіршення загальної економічної ситуації майже припинилось кредитування як фізичних, так і юридичних осіб. Саме з цього часу у страховиків також відчутно знизилися обсяги надходження страхових премій, що супроводжувалось зниженням вартості їх вкладень у

цінні папери та купівельної спроможності національної валюти, недоступністю вкладів на депозитних рахунках у банках. Це, в свою чергу, спричинило невиконання страховиками зобов'язань з виплати страхових відшкодувань страхувальникам, у тому числі клієнтам банків. Через знецінення національної валюти страховики, з одного боку, не мали змоги оплатити підвищення вартості ремонту застрахованих автомобілів іноземного виробництва, а з іншого – страхувальники, які уклали договори страхування життя і в яких розмір страхових платежів було визначено в іноземній валюті, – не мали змоги їх сплачувати, оскільки їх розмір майже подвоївся. Для сприяння вчасному виконанню банками своїх зобов'язань перед вкладниками та кредиторами, зокрема страховими компаніями, Національний банк постійно здійснює підтримку ліквідності банківської системи через механізми рефінансування. Крім того, Правлінням Національного банку України 05.02.2009 р. прийнято постанову № 49 «Про окремі питання діяльності банків» [3], на виконання пункту 8 якої Національний банк здійснював заходи щодо посилення контролю за виконанням банками своїх зобов'язань перед вкладниками за всіма договорами щодо залучення коштів у будь-якій валюті у випадку настання строку завершення зобов'язань і застосовував адекватні заходи впливу до банків, які затримують повернення депозитів.

Національний банк, поділяючи занепокоєння об'єднань учасників ринків небанківських фінансових послуг щодо проблем фінансового сектора, спричинених негативним впливом фінансової кризи, загалом підтримував пропозиції щодо важливості вжиття адекватних антикризових заходів відповідними органами центральної виконавчої влади та Національним банком. Прикладом ефективної співпраці в кризовій ситуації можна назвати конструктивні та результативні консультації між Кабінетом Міністрів та Національним банком України щодо прийняття спільних рішень, зокрема щодо підготовки та проведення рекапіталізації банків за рахунок державних коштів.

Усвідомлюючи складність нинішньої ситуації, Національний банк, поряд із забезпеченням стабільності банківської системи, проводив активні консультації та безпосередньо співпрацював з Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України, об'єднаннями страховиків та інших небанківських фінансових установ із метою пошуку прийнятних шляхів розв'язання проблем усіх сегментів фінансового сектора.

На початку 2009 р. Національним банком розглядались різні пропозиції учасників страхового ринку щодо заходів, спрямованих на подолання негативних наслідків фінансової кризи на страховому ринку України. Зокрема, пропозиції стосувались проведення цільового рефінансування банків з метою здійснення виплат за депозитами страхових компаній. Неможливість застосування цього механізму було обґрунтовано законодавчо закріпленими вимогами до Національного банку здійснювати підтримку ліквідності банківської системи через механізми рефінансування, яка сприяє вчасному виконанню банками своїх зобов'язань не перед окремими, а перед усіма вкладниками та кредиторами, не порушуючи їх право на отримання вкладених на банківський депозит коштів.

Варто зауважити, що Національним банком була позитивно прийнята пропозиція щодо забезпечення можливості страхувальникам – фізичним особам придбавати іноземну валюту на цільових валютних аукціонах з метою виконання ними зобов'язань за договорами страхування життя, зобов'язання за якими визначено в іноземній валюті. Національний банк України підтримує таку пропозицію та за необхідності готовий розглянути це питання та забезпечити дієвий механізм його вирішення.

Національний банк України постійно вживає заходи, спрямовані на вирішення проблемних питань фінансового сектора, зокрема підтримання ліквідності банків, виконання ними своїх зобов'язань перед кредиторами та вкладниками, в тому числі небанківськими фінансовими установами. Серед найважливіших напрямків діяльності Національного банку щодо забезпечення стабільності банківської системи та фінансового сектора України є:

- посилення контролю та вдосконалення наглядових процедур за діяльністю банків;
- застосування процедури кураторства та тимчасового адміністрування банків;
- пошук шляхів капіталізації банків, у тому числі за участю акціонерів та держави;

- врегулювання проблеми «поганих активів»;
- забезпечення прозорості діяльності установ фінансового сектора, в тому числі сучасних принципів корпоративного управління;
- вдосконалення систем ризик-менеджменту.

Звертаючись до кращого світового досвіду щодо регулювання та нагляду за діяльністю банківського та страхового ринків, варто звернути увагу на те, що нині розміщення ризиків між різними секторами фінансової системи суттєво змінюється, відображуючи вплив фінансових потрясінь. У результаті зближення (конвергенції) профілю ризиків і об'єднання банківського та страхового капіталу, ці сектори можуть одночасно наражатися на однакові ризики, що не тільки не нівелює ризики один одного, як вважалося раніше, а навпаки, підсилює їх дію, значно знижуючи стійкість усього фінансового сектора.

Комплексний підхід до вирішення цієї регуляторної проблеми має два головні аспекти: 1) зближення підходів до регулювання та нагляду за банківською та страховою діяльністю; 2) розкриття банками та страховими компаніями необхідної фінансової інформації та розширення використання принципів корпоративного управління.

На думку фахівців, загальна поінформованість регуляторів про діяльність щодо управління фінансовими ризиками страхових і перестрахових компаній кілька десятиліть тому була набагато меншою, зокрема порівняно з банківськими регуляторами щодо діяльності банків [4, с.84-85; 5, с.234-241]. Західні фахівці пояснювали цей факт спрямованістю страхового нагляду на захист прав страхувальників більше, ніж на регулювання та забезпечення якості ризик-менеджменту страховиків. Однак починаючи з кінця 1990-х років ситуація почала змінюватися. Зокрема: вимоги до капіталу та платоспроможності страховиків почали враховувати, крім страхового ризику, інвестиційний та інші фінансові ризики; органи регулювання та нагляду за страховою діяльністю запровадили механізми пруденційного нагляду, що враховують чутливість страховиків до фінансових ризиків. Така ситуація суттєво вплинула на характер розвитку страхового та банківського бізнесу та сприяла посиленню взаємодії та співробітництва банків і страхових організацій.

Висновки і перспективи подальших розробок. Розвиток і діяльність вітчизняного фінансового сектора протягом останнього десятиріччя продемонстрували суттєвий вплив фінансових ризиків на діяльність банків і страхових організацій, що обумовлює потребу в їх урахуванні в рамках процесів регулювання та нагляду за діяльністю фінансових установ.

Незважаючи на наявність проблем у розвитку фінансового сектору, практика підтвердила, що страхові компанії здатні бути ефективними партнерами банків у створенні стабільного фінансового ринку в Україні та застереженні від ризиків. Стабільне функціонування банків і страхових організацій позитивно впливає на стабілізацію економіки України загалом, зокрема шляхом збільшення надходжень до бюджету, впровадження інноваційних проектів і підвищення доходів населення, а тому ключовим напрямком його подальшого розвитку повинно бути забезпечення взаємодії окремих інститутів і секторів на основі запровадження системи макропруденційного нагляду.

Література

1. Базилевич В. Д. Страхування: підр. / В. Д. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
2. Івасів Б. Економічний зміст та форми страхування кредитів / Б. Івасів, М. Клапків // Вісник НБУ. – 1998. – № 5. – С. 51–52.
3. Про окремі питання діяльності банків // Постанова Правління Національного банку України від 05.02.2009 р. № 49. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
4. Березіна М. Особливості взаємодії банків та страхових компаній при реалізації програм споживчого кредитування / М. Березіна, О. Кузнецов // Страхова справа. – 2001. – С. 84–85.
5. Міщенко В. І. Проблеми взаємодії банків і страхових організацій в умовах кризи // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція. Зб. наук. пр. – Вип. 2(76). / В. І. Міщенко. – Львів: ЛІБС УБС НБУ, 2009. – С. 234–241.

РОЗВИТОК КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ КРИЗИ

Досліджено основні проблеми розвитку та проблеми стимулювання кредитування економіки України в умовах кризи. Обґрунтовано основні підходи щодо організації кредитного процесу в умовах фінансової кризи. Надано рекомендації щодо запровадження необхідних заходів стимулювання кредитної активності банків.

The main issues of development and stimulation of Ukrainian economy under crisis conditions are examined. The basic approaches concerning the organization of credit process in the conditions of financial crisis are grounded. Recommendations concerning the introduction of stimulation necessary measures of banks credit activity are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінансово-економічна криза суттєво вплинула на розвиток банківської системи та її взаємодію з реальним сектором економіки. Головним наслідком кризи стало зниження довіри до банківської системи та значне скорочення обсягів кредитування реального сектору економіки, що стримує процеси економічного відновлення та подальшого розвитку економіки. Відновлення довіри до банківської системи та зміцнення ресурсної бази вітчизняних банків є запорукою стабілізації діяльності фінансового сектору та розвитку стимулів щодо підтримки реального сектору економіки на основі реалізації вираженої кредитної політики.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У науковій літературі проблемам кредитування реального сектору економіки України приділено значну увагу. Серед відомих економістів, які досліджують різні аспекти розвитку процесів кредитування, необхідно назвати В.Д. Базилевича, О.І. Барановського, А.П. Вожжова, В.М. Геєця, О.В. Дзюблюка, Б.М. Луціва, М.І. Зверякова, О.І. Кіреєва, В.В. Корнеєва, А.Я. Кузнєцову, Л.В. Кузнєцову, О.І. Лаврушина, В.Д. Лагутіна, В.І. Міщенко, Т.С. Смовженко, В.С. Стельмаха та багатьох інших науковців і практиків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку зі складністю та розмаїттям цих процесів, не дивлячись на значний обсяг літератури з питань кредитування реального сектору економіки, ще не достатньо дослідженими залишаються питання організації кредитування економіки в умовах кризи, проблеми забезпечення банківської ліквідності та платоспроможності, а також стимулювання кредитної діяльності банків.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження основних проблем розвитку кредитного процесу та стимулювання кредитування економіки України, зокрема реального сектору, в умовах фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз фактичного стану кредитного процесу в Україні свідчить, в 2009 р., порівняно з 2008 р., кредитна активність банків перебувала на дуже низькому рівні. Нажаль, активні дії Національного банку України з підтримки ліквідності банків не призвели до активізації процесів кредитування – як через відсутність достатніх кредитних ресурсів, низький рівень платоспроможності позичальників, так і через неготовність банків у період кризи вкладати гроші в ризикові активи.

Якщо в 2008 р. загальний обсяг наданих банками кредитів склав 306,9 млрд. грн. і зріс порівняно з 2007 р. на 63,2%, то станом на 01.09.2009 р. обсяг кредитування економіки зменшився на 4,7%, або на 37,0 млрд. грн., а частка кредитів у загальних активах порівняно з 01.01.2009 скоротилась з 81,4% до 77,9% [1, с.20].

При цьому найбільшими темпами скорочувалося кредитування населення, переважно за рахунок різкого зменшення обсягів виданих іпотечних кредитів і споживчого

кредитування. Так, кредити, надані фізичним особам, за 9 місяців 2009 р. скоротилися на 11,1%, або на 29,7 млрд. грн. до 239,1 млрд. грн., а їх питома вага в кредитних операціях банків зменшилася з 33,9% до 31,7%.

Як зазначають експерти, головною причиною скорочення обсягів кредитування стало зменшення ліквідності та звуження ресурсної бази банків головним чином через зменшення обсягів зовнішніх запозичень та відтік депозитів з банків. У свою чергу, причинами масового зняття коштів з банківських депозитів був вплив економічної кризи на фінансовий стан клієнтів банків через значне падіння обсягів виробництва, зменшення доходів фізичних осіб і зниження довіри населення до банківської системи як внаслідок загострення кризи та через політичну нестабільність.

З метою підтримки довіри до банківської системи Національний банк України суттєво підвищив ліквідність банківської системи, а також сприяв посиленню системи гарантування вкладів населення шляхом надання кредитів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Внаслідок цього динаміка депозитів була суттєво покращена, що є запорукою для майбутнього відновлення процесів кредитування.

Суттєвий вплив на підтримку кредитного процесу мало прийняття Національним банком змін до положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, якими:

- суттєво підвищено коефіцієнти резервування (за ступенем ризику) для кредитних операцій в іноземній валюті з позичальниками, у яких немає джерел надходжень валютної виручки;
- посилено вимоги щодо оцінки фінансового стану позичальників-фізичних та юридичних осіб, у кредитних угодах з якими немає письмової згоди на збір, зберігання, використання та поширення через бюро кредитних історій інформації про них;
- підвищено вимоги щодо якості прийнятного забезпечення;
- зобов'язано банки резервувати кошти на окремому рахунку в Національному банку в розмірі резерву, сформованого за кредитними операціями з позичальниками, у яких немає джерел надходжень валютної виручки [2].

Враховуючи складнощі з погашенням кредитів, наданих банками підприємствам-товаровиробникам, Національним банком було прийнято рішення про надання можливості банкам послабити вимоги для таких позичальників, а саме: банкам дозволено самостійно та на власний ризик приймати рішення про пролонгацію кредитів, наданих товаровиробникам, і до 01.10.2009 р. визначати клас позичальників без урахування факту такої пролонгації відповідно до вимог Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків за умови, що їх фінансова діяльність є задовільною.

З метою забезпечення стабільної діяльності банківської системи шляхом створення сприятливих умов для виконання позичальниками зобов'язань за кредитами, забезпечення своєчасного виконання банками зобов'язань перед вкладниками та кредиторами постановою Правління Національного банку «Про заходи щодо забезпечення погашення кредитів» банкам рекомендовано дотримуватись єдиних принципів під час здійснення реструктуризації кредитної заборгованості позичальників або зміни валюти виконання їх зобов'язань. Документом також передбачено запровадження заходів, що стимулюють банки до здійснення реструктуризації кредитної заборгованості та дозволяють уникнути різкого зменшення розміру їх регулятивного капіталу.

З метою врегулювання питання про надання Національним банком України кредитів для підтримання ліквідності банків у разі реальної загрози стабільності банківської системи, спричиненої нестабільністю та девальвацією гривні, іншими обставинами, які викликали суттєве зниження платоспроможності значної частини банків та їх позичальників, було розроблено Тимчасове положення про надання Національним банком кредитів для підтримки ліквідності банків у разі реальної загрози стабільності банківської системи, а пізніше – Положення про кредитну підтримку Національним банком України банків у разі

реальної загрози стабільності їх роботи.

У лютому 2009 р. Постановою Правління Національного банку від 05.02.2009 р. № 49 «Про окремі питання діяльності банків» банкам надано дозвіл здійснювати реструктуризацію кредитної заборгованості позичальників для забезпечення здійснення платежів за наданими кредитами шляхом продовження строків дії кредитних договорів та зменшення щомісячних платежів до прийняттого рівня, виходячи з фінансових можливостей позичальника, не понижуючи при цьому клас позичальника.

Згаданою постановою керівникам банків вказано на неухильне дотримання вимог статті 49 Закону України „Про банки і банківську діяльність” у частині перевірки кредитоспроможності позичальників як під час надання кредитів, так і прийняття рішення про зміну умов кредитного договору, зокрема щодо підвищення процентних ставок, реструктуризації заборгованості. Крім того, банкам було суворо заборонено в односторонньому порядку змінювати умови договору банківського вкладу та кредитного договору.

З метою забезпечення сприятливих умов для відновлення стабільної діяльності банків та підвищення рівня їх капіталізації Правлінням Національного банку України прийнято важливе рішення про незастосування заходів впливу до банків, які мають збитки та порушення економічних нормативів, з причини формування резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями, здійсненими на підставі кредитних договорів, укладених до 01.10.2008 р., тобто до початку фінансової кризи. Разом з тим, цією постановою встановлено певні вимоги до банків, зокрема, зупинення виплати бонусів, необґрунтованих премій працівникам, заборона надавати бланкові кредити тощо, за умови виконання яких до таких банків не застосовуються відповідні заходи впливу.

З метою створення сприятливих умов для забезпечення виконання позичальниками – фізичними особами взятих на себе зобов’язань за споживчими кредитами постановою Правління Національного банку від 06.08.2009 р. № 461 «Про заходи щодо забезпечення погашення кредитів» схвалено Рекомендації щодо роботи банків з позичальниками-фізичними особами, які мають заборгованість за споживчими кредитами та потрапили у скрутне фінансове становище, і Пам’ятку для таких позичальників.

За безпосередньою участю Національного банку України розроблено Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи» [3], яким передбачено запровадження комплексу антикризових заходів у кредитній, податковій, інвестиційній та валютній сферах з метою вирівнювання платіжного балансу та забезпечення формування резервів на належному рівні. Зокрема, Закон передбачає наступне:

- іноземні інвестиції здійснюються в Україну шляхом перерахування вільноконвертованої валюти на інвестиційні рахунки, відкриті в уповноважених банках. Вкладення іноземних інвестицій безпосередньо в об’єкт інвестування здійснюється в національній валюті України. Іноземні інвестиції підлягають обов’язковій державній реєстрації у порядку, встановленому Національним банком України;
- банкам надано право проводити процес реструктуризації заборгованості за кредитами позичальників - фізичних осіб, відповідно до якого позичальники звільняються від сплати штрафних санкцій за несвоєчасне виконання умов кредитних договорів, що виникли до дати такої реструктуризації;
- фінансовим установам заборонено надавати кредити та позики в іноземній валюті фізичним особам – резидентам і нерезидентам, які не займаються підприємницькою діяльністю, за виключенням оплати послуг нерезидентів за лікування та навчання за кордоном;
- надання та погашення кредитів і позик в іноземній валюті на території України здійснюється у безготівковій формі;
- змінено порядок формування банками та іншими фінансовими установами страхового резерву.

Нажаль, деякі прийняті закони, містять норми щодо пільгового кредитування суб'єктів господарської діяльності в окремих галузях народного господарства (будівництво, сільське господарство тощо) за рахунок довгострокового рефінансування Національним банком України кредитно-фінансових установ та компенсації їм різниці, що виникає між ставкою за зазначеними кредитами та їх поточною ринковою вартістю.

Слід зазначити, що Закон України «Про Національний банк України» не дозволяє Національному банку компенсувати банкам витрати, пов'язані із зміною відсоткової ставки за будь-якими кредитами суб'єктам господарювання, а також здійснювати рефінансування під окремі державні програми. Наявні в Національного банку інструменти грошово-кредитної політики, тим більше золотовалютні резерви, призначені виключно для вирішення завдань макроекономічного рівня та підтримки загальної фінансової стабільності банківської системи та платоспроможності держави.

Деякі з прийнятих нещодавно законів суттєво ускладнюють ситуацію у банківському секторі. Так, Закон України «Про захист майнових прав громадян у період виходу економіки України зі стану фінансової кризи» у разі подолання при його повторному розгляді вето Президента України, запроваджують мораторій на стягнення майна фізичних осіб, яке є заставою чи іпотечним забезпеченням за кредитними договорами.

Позбавлення банків можливості реалізовувати забезпечення за кредитами знижує стимули для кредитування взагалі, що може негативно відбитися як на інтересах населення, так і на фінансовому стані банків. Крім того, таких підхід не дає можливості банкам активно здійснювати не тільки кредитування економіки, а й суттєво звужує можливості розвитку іпотеки [4, с.15-34; 5].

Висновки і перспективи подальших розробок. В умовах економічної кризи за допомогою лише монетарних заходів стимулювати кредитну активність банків дуже складно. Головні резерви відновлення активного кредитування банками реального сектору економіки зосереджені в площині повернення в банківську систему коштів, які були вилучені, насамперед, населенням у період кризових явищ, а також функціонуванні міжбанківського кредитного ринку. Відновлення довіри населення до банківської системи, у свою чергу, може бути забезпечено лише за умови нормалізації ситуації в макроекономічній сфері, запровадженні системних заходів щодо стабілізації економіки та прискоренні структурних реформ.

Література

1. Недільська Н. В. Організаційно-економічні засади розвитку іпотечного кредитування / Н. В. Недільська // Розвиток фінансово-кредитної системи України: здобутки, проблеми, перспективи. Збірник анотацій доповідей V Всеукраїнської науково-практичної конференції аспірантів та молодих учених. – 4–5 листопада 2009 р. – Львів: ЛІБС УБС НБУ, 2009. – С. 20.
2. Про заходи щодо забезпечення погашення кредитів // Постанова Правління Національного банку України від 03.06.2009 р. № 328 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи // Закон України від 23.06.2009 р., №1534-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні. Інформаційно-аналітичні матеріали. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2004. – 104 с.
5. Про іпотечні облігації // Закон України від 22.12.2005 р. № 3273-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ОБСЛУГОВУЮЧІ КООПЕРАТИВИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

У статті обґрунтовано необхідність створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Виділено основні принципи створення та діяльності цих кооперативів. Надано рекомендації щодо подолання перешкод, які стримують розвиток даної форми організації співробітництва сільськогосподарських виробників.

In the article grounded necessity of creation of agricultural attendant cooperative stores. The main principles of creation and activity for these cooperatives are described. Recommendations are given in relation to overcoming hindering which restrain development of this form of organization of collaboration of agricultural producer.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В процесі реорганізації колективних підприємств в Україні виникла значна кількість сільськогосподарських формувань на приватній основі. У своїй діяльності вони стикнулися з низкою питань, пов'язаних із: закупівлею та постачанням засобів виробництва, забезпеченням підприємств матеріально-технічними ресурсами, необхідними для виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки; заготівлею, зберіганням, переробкою сільськогосподарської сировини та збутом продукції; транспортними, меліоративними, ремонтними, будівельними, роботами, ветеринарним обслуговуванням тварин, племінною роботою і багато ін. Враховуючи складність і обсяг цих робіт сільськогосподарські приватні товаровиробники, на сьогоднішньому етапі свого розвитку не можуть самостійно забезпечити вирішення всіх цих питань. Тому в умовах зростаючої конкуренції на ринку виникає об'єктивна необхідність об'єднання сільськогосподарських товаровиробників, незалежно від їх організаційного статусу у сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Кооперування виступає логічною стадією подальшого їх розвитку та реформування.

Світовий досвід показує, що сфера діяльності сільськогосподарської кооперації дуже широка. Переробні кооперативи Швеції, Норвегії, Данії, Фінляндії реалізують від 90 до 100% молока і молокопродуктів, 70-80% – м'яса і м'ясних продуктів. Швецькі збутові кооперативи реалізують 80% виробленого в країні зерна і 75% – яєць. Постачальницькі кооперативні структури забезпечують своїх фермерів на 60% матеріально-технічними засобами, зокрема кормами, добривами, паливом тощо [1, с.7].

Шляхом створення сільськогосподарських кооперативів можна допомогти особистим селянським і фермерським господарствам України адаптуватися до вимог СОТ, вистояти у конкурентній боротьбі. Тому ця перспективна форма організації співробітництва сільськогосподарських товаровиробників є пріоритетною на сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки країни і потребує вирішення ряду питань.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання розвитку і становлення кооперації привертало увагу вчених вже достатньо давно. Серед теоретиків кооперації слід виділити М.Д. Кондратьєва, М.Й. Туган-Барановського, О.В. Чаянова та інші.

Наприкінці 80-х років інтерес до цієї теми виник знову. Вже багато років дослідженнями щодо відродження і становлення кооперативних відносин на селі присвячують свої праці вчені-аграрники – П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, В.В. Зіновчук, М.Й. Малік, Л.В. Молдаван, О.М. Могильний та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку із значною кількістю особистих селянських (4,7 млн.), фермерських господарств (42,4 тис.) та фізичних осіб, які займаються сільськогосподарською діяльністю, важливим напрямом розбудови

аграрного сектору економіки слід вважати розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Однак, в останні роки в Україні процес створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів загальмувався, в окремих регіонах деякі з них навіть припинили свою діяльність. Станом на 1 січня 2009 р. в Україні було зареєстровано 936 таких кооперативів, або на 191 одиницю менше порівняно з відповідним періодом 2005 року [2].

Через ряд об'єктивних і суб'єктивних причин сільськогосподарські кооперативні утворення не набули широкого поширення в аграрному секторі економіки країни. Крім того, за обсягами та якістю надання послуг вони не задовольняють зростаючих потреб приватних виробників сільгосппродукції та її споживачів.

Тому, у 2009 р. Постановою Кабінету Міністрів було затверджено Державну цільову економічну програму підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року, за якою до 2015 р. передбачається державне фінансування в сумі 6489 млн. грн. і фінансування в сумі 720 млн. грн. з інших джерел, зокрема залучення власних коштів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Відповідно до цієї програми, кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів до 2015 р. повинна бути збільшена до 10,5 тис. [2].

У зв'язку з цим потрібно вирішення ряду питань, пов'язаних у першу чергу з висвітленням специфічної сутності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, уточненням основних принципів їх створення та функціонування, визначенням причин, які гальмують їх розвиток на сучасному етапі реформування аграрного сектору економіки, та шляхів їх усунення.

Постановка завдання. У Державній цільовій економічній програмі підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року наголошується, що розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є важливим напрямом розбудови аграрного сектору економіки [2].

На сьогодні в Україні сільськогосподарська кооперація характеризується більш значним розвитком виробничої кооперації, яка охоплює кооперативні відносини щодо спільного використання землі та виробничих об'єктів реорганізованих КСП.

У зв'язку з цим назріла об'єктивна необхідність активного впровадження обслуговуючої кооперації, як форми організації співробітництва сільськогосподарських виробників, що обумовило вибір теми даної статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. З розширенням площ присадибного землекористування, збільшенням чисельності поголів'я худоби і птиці та обсягів виробництва продукції господарства населення все більше набувають ознак товарного виробництва. Як видно з таблиці 1 багаторічні дані [3, с.166-184] свідчать про те, що переважна частина м'яса (від 51,9% до 76,8%), молока (від 70,9% до 82,1%), яєць (від 45,9% до 66,2%), картоплі (від 98% до 98,8), овочів (від 83,1% до 89,6%), плодів та ягід (від 76,0% до 88,6%) та іншої продукції виробляється у приватному секторі.

Однак, особисті селянські господарства та фізичні особи, які займаються сільськогосподарським виробництвом, переважно не мають постійно діючих маркетингових каналів збуту своєї продукції. Тому, значна частина виробленої ними продукції згодовується худобі або псується (у віддалених від приміської зони селах), інша потрапляє до кінцевих споживачів через посередників або продається селянами поза межами організованих аграрних ринків у не придатних для торгівлі місцях. Крім того, підвищення цін на енергоресурси, сільськогосподарську техніку, добрива, корми, низький рівень закупівельних цін, відсутність стабільних та надійних каналів реалізації сільськогосподарської продукції робить її виробництво неефективним.

У найближчі роки ситуація ще докорінно зміниться і особисті селянські господарства, дрібні фермерські господарства, а також фізичні особи – сільськогосподарські товаровиробники, стануть найризикованішою групою товаровиробників.

Виконуючи вимоги СОТ, з 1 січня 2015 року в Україні буде заборонена реалізація необробленого молока і сиру домашнього виробництва. Крім того буде введена і заборона на

забій копитних тварин, домашньої птиці і кролів в обсязі, що перевищує п'ять голів в день, не на бійнях, які мають експлуатаційний дозвіл і зареєстровані ветеринарною службою. Так у Європі діють лише сертифіковані бійні, а молоко для споживачів виготовляють тільки молочні ферми. В Україні ситуація інша. Зараз в достатньої кількості пунктів закупівлі молока і забійно-санітарних пунктів поки що немає, але через п'ять років ситуація повинна докорінно змінитися. Ті товаровиробники сільськогосподарської продукції, хто не зможе забезпечити належну якість, зберігання, переробку та реалізацію продукції, вимушені будуть або продавати продукцію за порівняно низькими цінами на переробку, або вирізувати поголів'я, що призведе до дефіциту продукції в країні і заміщення її імпортом. Для того, щоб не відбулося згортання офіційної торгівлі м'ясо-молочними продуктами, переорієнтації торгівлі на подвірний режим, необхідно підвищити конкурентоспроможність приватних сільгоспвиробників.

Таблиця 1

Виробництво основних видів сільськогосподарської продукції за категоріями господарств

Продукція	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Господарства усіх категорій								
М'ясо (у забійній вазі), тис. т	1663	1517	1648	1725	1600	1597	1723	1912
Молоко, млн. т	12,7	13,4	14,1	13,7	13,7	13,7	13,3	12,3
Яйця, млн. шт.	8809	9668	11309	11477	11955	13046	14235	14063
Картопля, тис. т	19838	17344	16619	18453	20755	19462	19467	19102
Овочі, тис. т	5821	5907	5827	6538	6964	7295	8058	6835
Плоди та ягоди, тис. т	1453	1106	1211	1697	1635	1690	1114	1470
Господарства населення								
М'ясо (у забійній вазі), тис. т	1225	1165	1201	1195	1086	1009	987	993
Молоко, млн. т	9,0	9,8	10,7	11,0	11,2	11,1	10,8	10,1
Яйця, млн. шт.	5832	5989	6326	6437	6424	6588	6602	6458
Картопля, тис. т	19561	17069	16390	18190	20483	19223	19192	18713
Овочі, тис. т	4835	5134	5120	5710	6195	6514	7084	6122
Плоди та ягоди, тис. т	1189	948	1035	1289	1448	1490	978	1272
У % до загального обсягу								
М'ясо	73,7	76,8	72,9	69,3	67,9	63,2	57,3	51,9
Молоко	70,9	73,1	75,9	80,3	81,8	81,0	81,2	82,1
Яйця	66,2	61,9	55,9	56,1	53,7	50,5	46,4	45,9
Картопля	98,6	98,4	98,6	98,6	98,7	98,8	98,6	98,0
Овочі	83,1	86,9	87,9	87,3	89,0	89,3	87,9	89,6
Плоди та ягоди	81,8	85,7	85,5	76,0	88,6	88,2	87,8	86,5

Особисті селянські господарства та фізичні особи, які займаються сільськогосподарським виробництвом, не здатні самостійно адаптуватися до правил СОТ і вимог аграрних ринків щодо виробництва високоякісної і безпечної сільськогосподарської продукції. Ці проблеми можуть бути розв'язані завдяки спільним діям сільськогосподарських товаровиробників шляхом об'єднання в обслуговуючі кооперативи.

Однак нерозуміння суті, призначення і принципів кооперації призводить до того, що в Україні набули поширення псевдокооперативні підприємства, переважна більшість яких зареєстрована як сільськогосподарський обслуговуючий кооператив. Це дискредитує саму ідею кооперації як форму взаємодопомоги людей і суттєво стримує розвиток реальних кооперативних процесів у сільському господарстві [4].

Тому вирішення цих проблем неможливе без чіткого розуміння специфічної суті та принципів діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – це юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, що є сільськогосподарськими товаровиробниками, на засадах добровільного членства та об'єднання майнових пайових внесків для спільної діяльності. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – це кооператив, створений для надання послуг переважно членам кооперативу та іншим особам з метою провадження їх сільськогосподарської діяльності. Обслуговуючі кооперативи спрямовують свою діяльність на обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва учасників кооперації та не ставлять за мету отримання прибутку. Метою їхньої діяльності є надання послуг сільськогосподарським товаровиробникам, які є членами кооперативу, сприяння їх прибутковому господарюванню [5; 6].

Виходячи з вищенаведених визначень та основної мети діяльності, вважаємо доцільним запропонувати наступне визначення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу. Отже, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив можна розглядати як неприбуткову організацію з надання комплексу послуг переважно членам кооперативу, яка не ставить за мету отримання прибутку для себе, а прагне збільшити прибуток господарств своїх членів за рахунок сприяння їх ефективному господарюванню.

Статус неприбуткової організації стосується не ефективності роботи обслуговуючого кооперативу, а розподілу коштів, які у інших суб'єктів господарювання вважаються прибутком. Результат економічної діяльності кооперативу, не є прибутком, оскільки є наслідком того, що неможливо точно визначити собівартість послуг кооперативу до закінчення фінансового року, і плата членів за послуги кооперативу може перевищувати їх собівартість. Кооперативи можуть мати певні доходи від послуг, наданих не членам кооперативу, однак такі послуги обмежуються (вони не повинні перевищувати 20 відсотків загального обороту кооперативу) і не носять постійних характер.

Узагальнюючи принципи їх створення та діяльності [4-6], можна відзначити їх різноманітність:

- членами кооперативу обов'язково мають бути сільськогосподарські товаровиробники які виступають одночасно його клієнтами та власниками;
- мета діяльності – надання послуг своїм членам, а не отримання прибутку, як у звичайних підприємств;
- членство в кооперативі є відкритим та добровільним, як і вихід з нього;
- обов'язкова трудова участь членів у господарській діяльності обслуговуючого кооперативу;
- кооперативом управляють його члени на демократичних засадах і мають рівні права у прийнятті рішень;
- кооператив надає послуги переважно своїм членам. Операції з іншими клієнтами носять виключно додатковий характер і обмежуються;
- члени кооперативу мають зобов'язання щодо ведення спільної господарської діяльності (зобов'язання реалізувати продукцію або закуповувати матеріально-технічні засоби через кооператив, зобов'язання використовувати його послуги тощо);
- члени кооперативу повинні сплачувати пайові внески пропорційно до обсягів операцій, що вони провели з кооперативами;
- результат річної економічної діяльності кооперативу, що не є прибутком, розподіляється серед членів пропорційно до їх участі в господарській діяльності кооперативу переважно у вигляді кооперативних виплат (надбавок до реалізаційних цін на продукцію або знижок на ціни постачання або послуги), на розвиток кооперативу, а також у вигляді виплат на паї (виплати нарахувань на паї, як правило обмежуються).
- незалежність і самостійність кооперативу;
- контроль членів кооперативу за його роботою в порядку, передбаченому статутом цього кооперативу;

- піклування про освіту членів кооперативу, їх інформованість;
- піклування про сільські громади. Одночасно із зосередженням уваги на задоволенні потреб і побажань своїх членів, кооперативи працюють на розвиток тих громад, які їх оточують;
- збереження політичного та релігійного нейтралітету тощо.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, як форма організації обслуговування виробництва, дозволяють продуктивно вирішувати ряд проблем її членів, а саме: зберігати та переробляти їх продукцію; здійснювати реалізацію продукції на вигідних умовах та за прийнятними цінами; забезпечувати матеріально-технічними засобами за доступними цінами та можливістю купівлі в кредит; ефективно використовувати сучасну техніку та отримувати послуги за собівартістю; здійснювати ремонт сільськогосподарської техніки та її технічне обслуговування; виробництво окремих видів сільськогосподарської продукції (вирощування насіння деяких сільськогосподарських культур, молодняку птиці, свиней, племінної худоби); забезпечувати виконання окремих видів сільськогосподарських робіт (оранка, збирання врожаю, боротьба з шкідниками і хворобами сільськогосподарських культур, штучне осіменіння худоби, ветеринарне обслуговування); транспортне обслуговування; здійснювати газифікацію, телефонізацію і електронізацію сільського господарства; виконання будівельних робіт, виробництво окремих видів добрив, техніки й устаткування для потреб селян; консультаційне обслуговування (бухгалтерське, фінансове, аудиторське, агрономічне, зоотехнічне, економічне та ін.) [5-7].

Залежно від виду діяльності сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи поділяють на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні, багатофункціональні та інші [5; 6]. Перелік послуг, які можуть надавати обслуговуючі кооперативи, наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Види обслуговуючих кооперативів

Види обслуговуючих кооперативів	Мета діяльності
Переробні кооперативи	Переробка сільськогосподарської сировини (виробництво хлібобулочних, макаронних виробів, овочевих, плодово-ягідних, м'ясних, молочних, рибних продуктів, виробів і напівфабрикатів з льону, конопель, лісо- і пиломатеріалів тощо)
Заготівельно-збутові кооперативи	Заготівля, сортування, зберігання, передпродажна обробка, продаж продукції, рекламування, надання маркетингових послуг тощо
Постачальницькі кооперативи	Закупівля та постачання засобів виробництва, матеріально-технічних ресурсів, забезпечення мінеральними добривами, засобами захисту рослин та тварин, насінням, посадковим матеріалом, машинами, знаряддями, обладнанням, паливом, кормами, запасними частинами та іншими ресурсами, необхідними для виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки
Сервісні кооперативи	Здійснення технологічних, транспортних, меліоративних, ремонтних, будівельних, еколого-відновних робіт, зрошення земель, ветеринарного обслуговування тварин і племінної роботи, телефонізації, газифікації, електрифікації в сільській місцевості, надання медичних, побутових, санаторно-курортних, науково-консультаційних послуг, з ведення бухгалтерського обліку, аудиту та інше
Багатофункціональні кооперативи	Поєднання кількох видів діяльності

Зараз успішно розвиваються молочарські, зернові кооперативи, кооперативи зі спільного використання техніки, матеріально-технічного постачання, багатофункціональні кооперативи та ін.

Однак процес становлення та діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів при сільських громадах відбувається із значними труднощами, що зумовлено рядом об'єктивних та суб'єктивних причин. Серед основних причин, які стримують розвиток даної форми організації співробітництва сільськогосподарських товаровиробників в останні декілька років, слід виділити такі, як:

- нерозуміння селянами суті, призначення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, ототожнення їх з колективними господарствами;
- недостатня масова інформаційно-роз'яснювальна робота серед селян;
- недостатня обізнаність членів особистих селянських господарств та фізичних осіб, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, у конкурентних перевагах кооперації для їх подальшого розвитку;
- масове поширення псевдокооперативних підприємств, що дискредитує ідею кооперації як форму взаємодопомоги людей;
- недоступність ринку (сільськогосподарські товаровиробники змушені працювати на монополізованому ринку);
- виникнення значної кількості посередників між виробниками і кінцевими споживачами сільськогосподарської продукції, які не враховують інтереси сільськогосподарських товаровиробників;
- диспаритет цін на промислову та сільськогосподарську продукцію через встановлення непомірно високих цін на матеріально-технічні ресурси і безпідставно занижених цін на сільськогосподарську продукцію;
- відсутність стартового капіталу у сільськогосподарських товаровиробників;
- незадовільний стан їх матеріально-технічної бази;
- високі кредитні ставки як на сезонні, так і на довгострокові цілі;
- недосконалість законодавства;
- недостатня державна підтримка;
- відсутність кваліфікованих спеціалістів-практиків з кооперативного руху та ін.

Висновки і перспективи подальших розробок. Усунення зазначених перешкод на шляху становлення та розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів можливе за умови повної інформованості селян, організації широкої інформаційно-роз'яснювальної роботи серед членів особистих селянських, фермерських та фізичних осіб-сільськогосподарських товаровиробників про конкурентні переваги провадження їх діяльності у складі таких кооперативів, підготовки спеціалістів-практиків з кооперування, надання консультаційних послуг сільському населенню з питань розвитку та функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; стимулювання участі переробних та інших підприємств агропромислового комплексу, а також споживчих товариств у формуванні кооперативних організацій на засадах асоційованого членства.

Важливе значення має державна підтримка розвитку мережі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як важливого чинника підвищення конкурентоспроможності особистих селянських господарств та фізичних осіб, які займаються сільськогосподарським виробництвом, поліпшення їх соціально-економічного стану та розширення сфери їх зайнятості. Державну підтримку доцільно здійснити за наступними напрямками, що не суперечать вимогам СОТ: зосередження державної підтримки на програмах, які орієнтовані на зростання ефективності аграрного виробництва та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції; широка підтримка сільськогосподарських виробників продукції через програми «зеленої скриньки» та застосування у дозволені межі підтримки через програми «жовтої скриньки»; збереження податкової підтримки галузі за тими напрямками, де вона забезпечує позитивний результат; надання державної підтримки для

придбання техніки і обладнання вітчизняного виробництва для та ін.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи сприятимуть отриманню своїми членами ряду вигод від: створення конкуренції комерційним посередницьким фірмам та уникнення конкуренції між собою; використання професійного менеджменту; виходу на вигідні ринки збуту, як вітчизняні так і міжнародні; участі у великих за обсягом господарських операціях; розподілу ризику і отримання ринкової вигоди та ін.

В умовах реформування аграрного сектора економіки країни створення і функціонування сільськогосподарських кооперативів в Україні повинно сприяти в цілому: розвитку конкурентного середовища на аграрних ринках; зростанню обсягів виробництва продукції АПК; оптимальному співвідношенню якості та ціни продукції; підвищенню економічної ефективності діяльності особистих селянських господарств та фізичних осіб, які займаються сільськогосподарським виробництвом; зменшенню втрат під час її просування до кінцевого споживача; підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва завдяки скороченню витрат на маркетингові, дорадчі та інші послуги; створенню додаткових робочих місць в сільській місцевості; підвищенню надходжень від сплати податків та платежів до соціальних фондів; комплексному розвитку місцевих, регіональних та загальнодержавного аграрних ринків; розвитку сільських територій; розширенню сфери зайнятості сільського населення та поліпшенню його добробуту тощо.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи як форма організації співробітництва сільськогосподарських товаровиробників є пріоритетною на сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки країни і потребує подальшого теоретичного і практичного вирішення ряду питань, пов'язаних зокрема зі створенням та діяльністю окремих видів обслуговуючих кооперативів.

Література

1. Волик А. М. Розвиток сільськогосподарської кооперації в країнах Західної Європи (результати та можливості застосування в агропромисловому виробництві України): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / А. М. Волик. – Київ, 2000. – 21 с.
2. Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року. Затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 3 червня 2009 р. № 557 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=557-2009-%EF&myid=4/UMfPEGznhhFL3.ZiATeDIoHI4Oos80msh8Ie6>.
3. Статистичний щорічник України за 2007 рік / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К.: Консультант, 2008. – 571 с.
4. Програма становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій. Затверджена наказом Міністерства аграрної політики України від 31 серпня 2000 р. № 168 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/document/spart40/inx40250.htm>.
5. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 2 листопада 2000 року № 2090-III, від 10 січня 2002 року № 2921-III, від 7 лютого 2002 року № 3047-III, від 15 травня 2003 року № 762-IV, від 11 грудня 2003 року № 1377-IV, від 29 червня 2004 року № 1929-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=469%2F97-%E2%F0&myid=4/UMfPEGznhhFL3.ZiATeDIoHI4Oos80msh8Ie6>.
6. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив: навч. посіб. [Електронний ресурс] / М. П. Гриценко, Р. Я. Корінець, М. Й. Малік та ін. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/page/?8020>.
7. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroua.net/economics/documents/category-97/doc-110/>.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИЧИХ КООПЕРАТИВІВ У РЕГІОНІ

У статті проведено аналіз сучасного стану та перспективи подальшого розвитку сільськогосподарських виробничих кооперативів Одеської області, як найбільш ефективної форми господарювання на селі, розкрито переваги їх формування. Надано рекомендації щодо запровадження заходів, що спонукають активізацію кооперативного руху в регіоні.

In the article the analysis of development and actual state of agricultural production-oriented cooperative enterprises is conducted in the Odessa region as the most effective form of operation in the country side, advantages of their formation are found. Recommendations concerning the implementation of measures, which promote the cooperative movement activization in region, are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан АПК вимагає вирішення проблеми, пов'язаної з пошуком нових ефективних форм господарювання. Економічні відносини в аграрному секторі економіки є складними та багатограними, що зумовлюється наявністю різноманітних форм власності й організаційно-правових формувань, загальним економічним занепадом сільськогосподарського виробництва та відсутністю адекватної державної політики.

Пошуки шляхів виходу з кризового стану і створення умов щодо розвитку сільськогосподарського виробництва, підвищення його конкурентоспроможності мають багатовекторний характер. Одним із важливих напрямів цього процесу є активізація кооперативного руху в аграрній сфері.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема становлення і розвитку кооперативних агроформувань присвячені дослідження В.В. Зіновчука, Ю.С. Коваленка, В.І. Криворучка, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука, Ф.В. Горбоноса, І.М. Бурдейний, Н.Я. Коваленко, Ф. Штаудінгер, В.Д. Савченко, Н.Ф. Павленчик, А.М. Андрущенко, Г. Мюнкнер, Д. Бартон, Ян Макферсон, І.В. Бурачек та інші.

Так, А.М. Андрущенко [1, с.60] розглядаючи розвиток кооперативних агроформувань стверджував, що сільськогосподарські виробничі кооперативи займають чільне місце в сучасному сільському господарстві України. Він вважає, що вони покликані виконувати як економічні функції – підвищення ефективності суспільного виробництва, так і соціальні, сутність яких полягає в у захисті своїх членів у ринковому середовищі, забезпеченні їхньої участі у становленні соціальної інфраструктури села.

М.Й. Малік [2, с.48] аналізуючи розвиток СВК говорить, що у великих аграрних підприємствах кооперативного типу спостерігається вплив внутрішньо-організаційних відносин на ефективні сит їх функціонування.

І.В. Бурачек [3, с.24] звертає увагу на те, що позитивним в становленні і розвитку СВК є можливість створення багатопрофільних кооперативних агроформувань, що забезпечує зменшення ризиків в умовах ринку та прибутковість загальної діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В існуючих економічних умовах і за складної ринкової ситуації, яка характеризується надзвичайною нестабільністю пошук нових, більш ефективних форм господарювання є важливим елементом підвищення ефективності виробництва на селі.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану та дослідження перспектив подальшого розвитку сільськогосподарських виробничих кооперативів в Одеській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. На протязі останніх років відбувається процес створення виробничих кооперативів, хоча на початкових стадіях реформування як організаційної структури кооперації не має чіткого спрямування, оскільки в державі не існувало відповідної економічної програми.

У новостворених виробничих сільгоспокооперативах часто порушувались основні принципи кооперації і в першу чергу зміст відносин між членами кооперативу залишався як у реформованих КСП. Їх створення особливо у північних районах області, і функціонування зкомпроментувало розвиток кооперації у цілому регіоні. Це стало наслідком того, що в недостатній мірі в області було розгорнуто консультативну, інформаційну та науково – методичну роботу, були відсутні моделі і процедури створення кооперативів.

Однак, на півдні області сільськогосподарські виробничі кооперативи створювались більш високими темпами. Вони показали свої переваги як організаційної форми, оскільки виробничі кооперативи значною мірою відповідають інтересам селян, які виступають як власниками, так і працівниками підприємства, приймають активну участь в управлінні, вирішують питання зайнятості членів своїх сімей, розширюють асортимент виробленої продукції, узгоджуючи свої інтереси з інтересами суспільства. Виробничий кооператив вирішує низку соціальних проблем села і в першу чергу дає можливість соціального захисту непрацездатних, яких в сучасних селах досить багато і які є власниками майнових і земельних паїв.

Не дивлячись на наявність недоліків, досвід життя та законодавча база забезпечили створення 236 сільськогосподарських виробничих кооперативів, які складають, як видно з рис. 1. 24,4 % всіх новостворених господарств в області після реформування колгоспів і радгоспів.

В цих кооперативах об'єднали свої майнові, земельні паї та працю більше 2,5 тисячі фермерських і селянських господарств області. Основна мета створення таких кооперативів пов'язана із задоволенням потреб його членів.

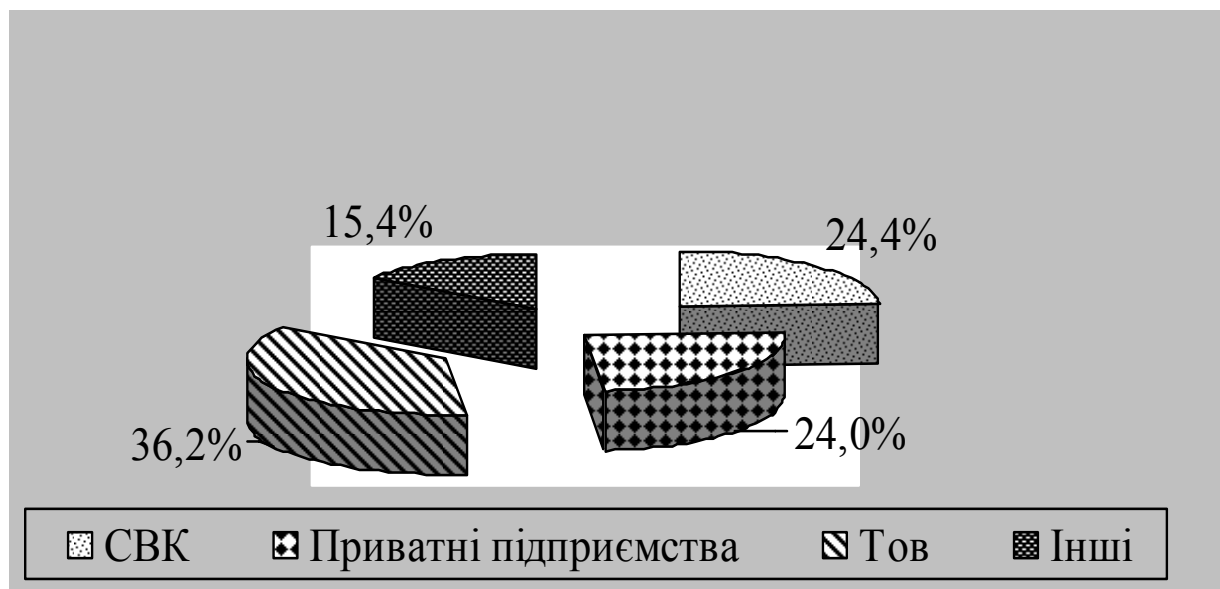


Рис. 1. Структура агроформувань в Одеській області за 2009 рік, %

За період з 2006 по 2009 рік кількість СВК в області скоротилась на 30 одиниць з 266 до 236. [4] Таке скорочення відбулось в основному за рахунок районів північної частини області.

В зоні Центрального степу з 28 СВК лишилось 16, в зоні Лісостепу з 68 лишилось 51.

В зоні ж Південного степу кількість СВК лишилась майже незмінною – 156. І якщо порівнювати структуру агроформувань області і цього регіону, то питома вага кількості

сільськогосподарських виробничих кооперативів тут складає 45,4 %, що майже вдвічі більше ніж по області (рис. 2).

Досить високою є частка утворених сільськогосподарських кооперативів з числа реформованих підприємств у Ізмайльському районі: 32 кооперативи, Б.-Дністровському – 23, Саратському, Татарбунарському районах по 20 кооперативів. І в той час в зоні Центрального степу у Березівському, Іванівському та Миколаївському районах не створено жодного сільськогосподарського виробничого кооперативу. Загальна кількість кооперативів у 17 районах зон Лісостепу і Центрального степу складає всього 34 % загальної їх кількості по області.

Таким чином можна зробити висновок, що набутий досвід розвитку кооперації в недалекому минулому приживається в нинішніх умовах лише у 9-ти районах півдня Одеської області через психологічну готовність людей до пошуку нових форм організації праці і виробництва.

І навпаки, північний регіон потребує від обласних властей розгортання системи агітаційних, консультативних, інформаційних і науково-методичних заходів, які дозволять подолати психологічну неготовність людей до створення СВК.

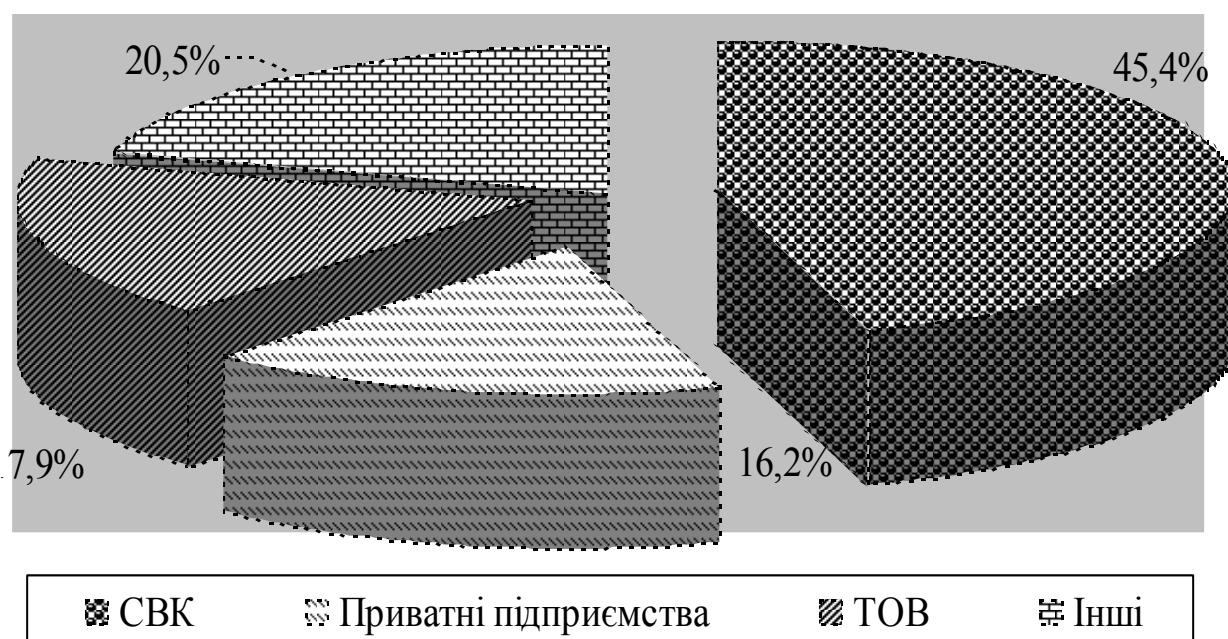


Рис. 2. Структура агроформувань зони Південного степу

Виробничий кооператив є досить простою і зрозумілою формою організації виробництва.

Він діє за законами ринкової економіки і сам вирішує, якими видами господарської діяльності йому займатись, переслідуючи мету – одержання прибутку. Як видно з таблиці 1, основним видом діяльності сучасних сільськогосподарських кооперативів в Одеській області є виробництво зернових культур.

Якщо в середньому за 2004-2008 роки з усіх видів сільськогосподарських підприємств питома вага зернових культур в структурі товарної продукції не перевищувала 30 %, то у СВК цей показник сягає 55 %. Не популярним в кооперативах є виробництво соняшнику і цукрового буряку.

Значно менше приділяється уваги в виробничих кооперативах виробництву тваринницької продукції. Її питома вага в структурі товарної продукції СВК складає всього 20 %, в той час, коли по області це показник вдвічі вищий. Виробництвом рослинницької і тваринницької продукції займаються 84 % СВК, 52 % з яких знаходиться в зоні Південного степу.

Структура товарної продукції СВК Одеської області в середньому
за 2004-2008 роки

Види продукції	Середня ціна реалізації 1 ц, (грн..)	Всі види господарств області		Всі СВК області	
		Вартість, (тис. грн.)	структу- ра, (%)	вартість, (тис. грн.)	структу- ра, (%)
Зернові колосові	49,98	814136,8	23,4	139911,6	50,1
Кукурудза зернова	52,68	141262,3	4,1	14032,2	5,0
Соняшник	109,03	476753,7	13,7	26398,1	9,5
Цукровий буряк	15,89	122277,3	3,6	5297,7	1,9
Ріпак	106,29	107944,8	3,1	11040,5	4,0
Овочі	42,90	115619,7	3,3	2227,0	0,8
Плоди і фрукти	120,65	14576,5	0,4	1567,7	0,5
Виноград	134,17	195779,0	5,6	13665,2	4,9
Інша продукція рослинництва	-	68931,9	2,0	8474,6	3,1
Всього по рослинництву	X	2057282,0	59,2	222614,4	79,8
Молоко	98,87	52860,00	1,5	14416,5	5,2
М'ясо ВРХ	566,00	128894,8	3,7	13529,7	4,9
М'ясо свиней	730,52	256338,1	7,4	21929,5	8,0
М'ясо птиці	648,25	52531,8	1,5	514,2	0,2
Яйця	245,00	483649,7	13,9	1177,2	0,4
М'ясо овець і кіз	434,51	26833,2	0,8	703,5	0,3
Вовна	301,25	335180,3	9,6	146,5	0,05
Інша продукція тваринництва	-	82392,4	2,4	3764,0	1,2
Всього по тваринництву	X	1418680,3	40,8	56181,1	20,2
Всього по господарствам	X	3475962,3	100,00	279795,5	100,00

Основними видами тваринницької продукції, яка виробляється СВК є:

- 1) молоко – 5,2%;
- 2) м'ясо великої рогатої худоби – 4,9%;
- 3) м'ясо свиней – 8%.

В середньому по всім господарствам області ці показники нижчі.

Дещо відрізняється структура товарної продукції СВК окремих природно-економічних зон області (табл. 2) [5].

Таблиця 2

Структура товарної продукції СВК Одеської області

Види продукції	Природно- економічні зони							
	Зона Лісостепу		Зона Центрального степу		Зона Південного степу		Приміська зона	
	вартість, (тис. □ сев.)	стр-ра, (%)	вартість (тис. □ сев.)	стр-ра, (%)	вартість (тис. □ сев.)	стр-ра, (%)	вартість (тис. □ сев.)	стр-ра, (%)
Зернові колосові	18963,7	45,93	8654,5	64,06	105725,0	49,19	3691,0	40,62
Кукурудза зернова	2955,5	7,15	934,2	6,91	9991,5	4,65	150,2	1,65
Соняшник	6232,2	15,09	1803,0	13,34	25696,0	11,95	2266,2	24,94
Цукровий буряк	4385,7	10,62	-	-	1215,0	0,56	-	-
Ріпак	1013,3	2,45	489,0	3,62	9550,0	4,44	338,5	3,72
Овочі	2,5	0,006	31,2	0,23	1460,0	0,68	585,6	6,44
Плоди і фрукти	12,0	0,03	103,0	0,76	1515,3	0,70	14,0	0,15
Виноград	-	-	-	-	12800,6	5,95	-	-
Молоко	1856,7	4,49	461,0	3,41	10792,0	5,02	1356,0	14,92
М'ясо ВРХ	1674,2	4,05	721,7	5,34	10508,5	4,88	624,2	6,87
М'ясо свиней	1228,2	2,97	293,7	2,17	19674,2	9,15	59,2	0,65
М'ясо овець і кіз	61,7	0,15	-	-	641,2	0,29	-	-
М'ясо птиці	3,2	0,007	-	-	511,0	0,23	-	-
Яйця	6,1	0,01	-	-	1212,0	0,56	-	-
Вовна	-	-	-	-	-	-	-	-
Інша продукція	2894,5	7,01	17,5	0,12	3620,0	1,68	3,0	0,03
Всього	41289,5	100,0	13508,8	100,0	214912,3	100,0	9084,9	100,0

Розраховано на основі середніх даних за 2004-2008 роки.

Як видно з таблиці 2, СВК зони Південного степу виробляють і реалізують 77% товарної продукції всіх СВК області, 78% якої є продукція тваринництва, 19% складає продукція м'яса ВРХ, свиней, овець та кіз. В СВК зони Лісостепу, зони Центрального степу і приміської зони цей показник ледве перевищує 7%.

В СВК приміської зони виробництво і реалізація молока в структурі товарної продукції сягає майже 15%. Тут функціонують виробничі кооперативи овочево-молочного

напрямку. СВК зони Південного степу виділяються високою питомою вагою в структурі товарної продукції, виробництва товарного м'яса свиней — більш 9%. І лише одиничні виробничі кооперативи можна назвати вузькоспеціалізованими у виробництві тваринницької продукції, доля їх в обсягах товарної тваринницької продукції СВК не значна, всього 3,3%.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином кооперативні відносини зони південно – західного Причорномор'я мають давні традиції і накопичили чималий досвід за часів Румунської влади.

Кооперація являла собою чітко налагоджену систему, працювала системно і злагоджено.

Кооперативний рух мобілізував селян до самооборони, виховував їх на високих ідеалах громадської взаємодопомоги і добра; активно пропагувалось підвищення добробуту населення за рахунок піднесення сільського господарства, заохочування і підтримування кращих селянських господарств, поліпшення племінної справи у тваринництві та селекції у рослинництві, сприяння селянам у придбанні землі, засобів виробництва та необхідних матеріалів.

На відміну, недостатня консультативна і методична робота та негативний досвід кооперації за радянських часів зумовили психологічну неготовність людей до кооперації для досягнення своїх інтересів, значно вплинули на розвиток кооперації в Україні та в різних природно-економічних зонах Одеської області. За період з 2002 по 2009 рік загальна кількість СВК по Україні скоротилось на 40,3%, а в Одеській області всього на 4,6%, головним чином за рахунок їх розмірів.

Сучасний період розвитку кооперації в Одеській області характеризується стабільністю їх кількості, односторонністю спеціалізації, значною диференціацією за розмірами земельних угідь, забезпеченістю засобами виробництва, енергетичними ресурсами та робочою силою.

Для активізації кооперативного руху в регіоні слід:

- розповсюджувати досвід півдня по створенню і функціонуванню СВК;
- впровадити консультативно-роз'яснювальну роботу по управлінню СВК;
- здійснювати державний контроль за дотриманням основних принципів кооперації і недопущення створення псевдокооперативів.

Впровадження цих заходів надасть можливість активізувати кооперативний рух не тільки в виробництві, але також і в обслуговуванні безпосередньо сільськогосподарського товаровиробника.

Література

1. Андрущенко А. М. Підвищення економічної ефективності діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів / А. М. Андрущенко // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С.60-64.
2. Малік М. Й. Кооперація в сільському господарстві України: стан і перспективи / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С.42-49.
3. Бурачек І. В. Основні напрями розвитку виробничих кооперативів у сільському господарстві / І. В. Бурачек // Економіка АПК. – 2006. – № 9. – С.22-27.
4. Статистичний щорічник України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Статистичний щорічник Одеської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Досліджено основні відмінності та взаємозв'язок між поняттями «стійке функціонування», «зростання» та «розвиток». Визначено характерні ознаки стійкого функціонування, встановлено напрями та кількісні критерії його оцінки та надано відповідні рекомендації.

Basic differences and intercommunication between the concepts «steady functioning», «growth» and «development» are explored. The characteristic signs of the steady functioning are certain, set directions and quantitative criteria of estimation, certain recommendations are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Негативні процеси, що зафіксовані протягом останніх кількох років в економіці України, надзвичайно актуалізують питання забезпечення та збереження позитивних тенденцій в русі територіальних економічних систем – їх стійкого функціонування. На підтвердження актуальності забезпечення стійкого функціонування територіальних економічних систем виступає рівень спаду майже у всіх секторах економіки країни, що контрастує з нещодавніми докризовими показниками економічного зростання. З огляду на вказане, необхідним є чітке розмежування понять «економічне зростання», «розвиток» та «стійке функціонування», а також підведення теоретичної бази до оцінки стійкого функціонування територіальних економічних систем для можливості розробки дієвих заходів за її результатами.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичною базою дослідження послужили наукові праці вітчизняних та іноземних вчених з регіональної економіки. Зокрема, питання оцінки збалансованості регіонального розвитку розглянуто в наукових працях О.А. Карлової, Л.М. Кузьменко, О.М. Ложачевської, Т.В. Уманець, М.І. Умаханова та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При значній кількості наукових розробок, присвячених дослідженню стійкого функціонування територіальних економічних систем, певна кількість проблемних питань потребує більш пильної уваги. Зокрема, додаткового дослідження потребують критерії стійкості та основні параметри її оцінки, що зумовлює вибір мети дослідження.

Постановка завдання. Значна кількість сучасних наукових публікацій присвячена проблемним питанням функціонування, економічного зростання, розвитку територіальних економічних систем. Метою статті виступає дослідження взаємозв'язку означених понять та теоретичне обґрунтування основних напрямів оцінки стійкого функціонування територіальних економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи сутнісне наповнення терміну «стійке функціонування», слід зазначити, що його основною метою виступатиме забезпечення подальшого розвитку територіальних економічних систем. На користь наведеної тези свідчить визначення стійкості як одного з найважливіших факторів розвитку [1, с.126]. В економічній літературі наголошується на системних ознаках самого поняття «стійкість», що передбачає досягнення ефективних параметрів економічних систем, які можуть привести до зміни поведінки системи [2, с.289]. В монографії М.І. Умаханова, Р.Д. Шахпазової, пропонується розглядати окремо категорії «стійкість» та прояви стійкості у розвитку. При цьому розвиток повинен виступати предметом аналізу у вигляді здатності регіону як соціоеколого-економічної системи до саморозвитку, самодостатності в ринковому середовищі, гарантування відтворення соціальних і матеріальних умов та власне життєдіяльності населення, задоволення потреб суспільства, що об'єктивно закріпленні за

регіоном в процесі територіального розподілу праці; створення умов для гідного життя не тільки тих, хто проживає нині, але і майбутнім поколінням [3, с.33].

Досліджуючи походження терміну «стійкість», слід зазначити, що за рішенням конференції ООН з навколишнього середовища в 1992 році «стійким» названо принцип соціально-економічного розвитку, що відбиває спроможність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби, не піддаючи себе ризику. Класичне визначення стійкого розвитку майже не зазнало змін у часі та трактується сучасними дослідниками в цілому як «...можливість забезпечення кращої якості життя людей, які живуть зараз, а також – для майбутніх поколінь» [4, с.40]. При цьому, розглядаючи розвиток як якісні перетворення, слід навести думку, висловлену Т.В. Уманець, згідно до якої у вигляді якісних перетворень виступає підвищення ефективності [5, с.173].

На сьогодні виділяють три основних підходи до виявлення сутності розвитку територіальних економічних систем [2, с.289]: за першим підходом передбачається інтегральна стійкість територіальних систем з погляду збалансованості їх підсистем, стабільності динаміки показників, позитивності структурних змін; за другим – стійкий розвиток тісно пов'язаний з питаннями економічної безпеки; за третім – основним критерієм виступає рівень досягнення екологічної безпеки.

Означені підходи вимагають конкретизації з метою формування на їх основі специфічних характеристик. Зокрема, стійке функціонування як інструмент забезпечення розвитку повинно характеризуватися наступними ознаками:

- інтегральною стійкістю територіальних систем;
- стабільністю динаміки показників;
- збалансованістю функціонування територіальних систем з огляду на демографічні та соціально-економічні пропорції;
- позитивним характером структурних змін та динаміки показників рівня якості життя населення.

Базуючись на тісному зв'язку понять «функціонування» та «розвиток», слід зазначити про існування ще однієї категорії змін, що має прояв у «зростанні». Акцитування уваги на категорії «зростання» пояснюється тим фактом, що саме економічне зростання мається на увазі при реалізації заходів регіональної політики, що, на думку Т.В. Уманець, пов'язане з наступними умовами: «...економічне зростання на протигагу економічному розвитку піддається кількісній оцінці, тому його зручно використовувати в дослідженні та практиці; в межах країни є сенс вести розмову про регіональні диспропорції в темпах економічного зростання, а не розвитку; ряд дослідників розуміють зростання як розвиток, але це різні речі: зростати означає збільшуватися у розмірах, в об'ємах, а розвиток – це специфічний процес змін, результатом якого є виникнення якісно нового» [6, с.23].

Слід зазначити, що поєднання категорій «стійке функціонування», «зростання» та «розвиток» вважається можливим за умови розглядання зростання як прояву стійкого функціонування, метою якого, у свою чергу, є забезпечення розвитку. При цьому, на користь можливості поєднання категорій «розвиток» та «зростання» може виступати думка економіста Сецомські К., за якою «найбільш гострою проблемою територіального розвитку суспільства є його поєднання з теорією соціально-економічного зростання та спільний пошук нового змісту процесів розвитку як в економіці, так і в суспільстві...Це означає необхідність інтенсивних розробок проблем територіального розвитку в теоретичному та практичному аспектах» [7, с.31].

Таким чином, під стійким функціонування територіальних економічних систем пропонується розуміти такий стан системи, за яким забезпечується збереження позитивних тенденцій при її русі у часі. Проявом стійкого функціонування виступатиме зростання значень показників, для яких нарощування є позитивною тенденцією, та зменшення значень показників, що позитивно характеризуються лише при скороченні результатів.

Метою стійкого функціонування виступає забезпечення якісних позитивних зрушень, наслідком чого стає створення передумов розвитку територіальних економічних систем.

З огляду на надане визначення та встановлену мету, методика оцінки стійкого функціонування передбачає двоетапні дослідження:

- оцінка темпів та характеру змін основних показників територіальних економічних систем;

- дослідження можливості системи у забезпеченні якісних перетворень, що створюють передумови розвитку.

Розглядаючи територіальні економічні системи у такий спосіб, стає можливим отримати відповіді на наступні питання:

- чи є функціонування системи стійким (якщо ні, то які фактори виступають як дестабілізуючі);

- чи має система резерви для подальшого розвитку.

Для вирішення проблеми оцінки стійкого функціонування територіальних економічних систем пропонується визначати стійкість за наступними напрямками:

- аналіз характеру змін показників економічного потенціалу та динаміки показників якості життя населення;

- оцінка рівня стійкого функціонування територіальних економічних систем (порівняльна характеристика темпів змін основних показників за умови відповідності їх критерію стійкості, що базується на підтримці позитивних тенденцій);

- визначення інтегрального рівня стійкого функціонування територіальних економічних систем;

- оцінка забезпеченості стійким функціонуванням передумов розвитку на підставі співвідношення темпів змін основних показників економічного потенціалу та якості життя населення;

- визначення ступеню відхилення отриманих в результаті оцінки значень від нормативних, формування загального висновку про ступінь стійкості функціонування територіальної економічної системи та забезпечення передумов розвитку.

Зупиняючись докладніше на визначенні нормативних показників, що використовуються як база для порівняння отриманих результатів та загальної оцінки стійкості територіальної економічної системи, слід зазначити про доцільність застосування шкали оцінки розвитку, запропонованої М.І. Умахановим, Р.Д. Шахпазовою, інтервали для якої взято з прийнятої в методі експертних оцінок вербально-числової шкали Харінгтона.

У відповідності до запропонованої шкали розрізняють наступні основні форми [3,с.29-30]:

- стан нестійкого функціонування – незмінність має епізодичний прояв і система реагує на зміни навіть за незначних впливах;

- гіперстійкість – стан, за яким об'єкт до розвитку нечутливий, неспроможний реагувати та адаптуватися до змін, в тому числі необхідним та позитивним;

- глобальна стійкість – система відповідає властивостям стійкості для всіх траєкторій руху;

- стан, наближений до розвитку – систематичні нарощування позитивного результату, що є не нижчим за припустимий мінімум в межах визначеного максимуму (властивості стійкості виконуються для траєкторії, що є наближеною до рівноважної);

- абсолютно стійка система – система, що досягла повного балансу різних складових підсистем.

На підставі означеного підходу М.І. Умахановим і Р.Д. Шахпазовою запропонована шкала оцінки результатів функціонування (табл. 1). Незважаючи на досить повне відображення основних характеристик територіальної економічної системи, пропонується задані інтервали трансформувати на рівень бальної оцінки, серед яких максимальному значення присвоїти 10 балів.

Пропоновані зміни, що полягають у трансформації інтервалу від абсолютних значень до бальних, в цілому не викривлюють існуючі порогові дані та відповідні ознаки стійкості.

Одночасно з цим досягається більша наочність результатів та усуваються певні складності, пов'язані з проведенням аналізу горизонтальної структури: порівнювані показники можуть мати аналогічний порядок цифр, внаслідок чого постає необхідність порівнювати невеликі дробні значення.

Таблиця 1

Шкала оцінки результатів функціонування територіальних економічних систем

Форма стану системи	Інтервал з вербально-числовою шкалою Харінгтона	Пропоноване значення показника за 10-бальною шкалою
Абсолютне знищення системи	0 - 0,01	0 – 0,1 бали
Стан кризи системи	0,01 - 0,2	0,1 – 2 бали
Стан нестійкого функціонування	0,3 – 0,36	3 – 3,6 бали
Стан гіперстійкості	0,37 – 0,63	3,7 – 6,3 бали
Стан глобальної стійкості	0,64 – 0,8	6,4 – 8 бали
Стан, наблизений до розвитку	0,81 – 0,98	8,1 – 9,8 бали
Стан розвитку	0,99- 1	9,9 – 10 бали

Складено на підставі інформації наукового джерела [3, с.30], адаптація значення в балах – авторська.

Серед офіційних методик оцінки функціонування економічних систем істотну увагу приділено регіональному рівню. На державному рівні оцінка результатів функціонування регіону як суб'єкта національної економіки проводиться за допомогою інтегральних регіональних індексів економічного розвитку та шляхом рейтингової оцінки регіонів, методика яких є затвердженою відповідними постановами та наказами [8; 9]. Слід зазначити, що існуючі методики оцінки в основному зорієнтовані на визначення внеску регіону в загальнодержавні результати, а також розташування регіонів на певних рядках рейтингу розвитку. При цьому, отримуваний у результаті розрахунку рейтинг регіону переважно характеризує інтенсивність зростання окремих показників. Надана характеристика існуючих методик знаходить підкріплення у наукових працях провідних сучасних вчених – зокрема, в роботі Т.В. Уманець наголошується на неінформативності рейтингової оцінки регіонів через її зорієнтованість на характеристику зростання, а не соціально-економічного розвитку [10, с.43]. При цьому не врахованими є соціальні та екологічні аспекти, що значним чином формують загальну картину функціонування регіональної економічної системи, поза оцінкою залишаються питання функціонування міст як основних складових регіональної економічної системи. Отже, в застосованих на сьогодні методиках не враховано системний характер процесів, що відбуваються в регіонів та, власне, зумовлюють існування регіональної економічної системи. Таким чином з'являється необхідність розробки методики, яка передбачатиме більш глибоке дослідження внутрішніх процесів, що відбуваються в регіональній економічній системі, та аналіз її економічних, соціальних та екологічних показників.

Сучасна економічна література надає можливість виділити кілька основних підходів до визначення результативності функціонування регіону як економічної системи: оцінка шляхом застосування інтегрального показника; оцінка шляхом визначення пропорційності функціонування; оцінка якості життя населення як основного індикатору результативності функціонування регіону.

Підхід, за яким оцінка проводиться за допомогою інтегрального показника, має певні недоліки, основним з яких виступає складність у виборі базових величин розрахунку та статистичної бази для аналізу. Більш прийнятним та таким, що надає різнопланову оцінку функціонування території, є підхід, за яким оцінка проводиться шляхом визначення пропорційності функціонування. Одним з основних недоліків наведеного підходу виступає певна суб'єктивність у виборі показників, а також складність та масштабність розрахунків. При цьому, застосування системи показників, незважаючи на кількісно великий обсяг для дослідження, надає можливість проведення системного аналізу, що є прийнятним для оцінки

стійкого функціонування економічної системи.

Оцінка ж стійкості функціонування територіальної економічної системи через визначення показників якості життя населення є достатньо поширеним підходом, якого дотримуються відомі вчені.

Отже, методика оцінки стійкого функціонування територіальних економічних систем повинна представляти собою оптимальне поєднання системи показників функціонування в динаміці з урахуванням динаміки основних показників якості життя населення, забезпечуючи можливість порівняння систем різних рівнів – країни, регіону, а також на рівні міст. Проведення порівняльного аналізу в розрізі означених рівнів систем надає можливість адекватно оцінити зміни та тенденції, що склалися. Інформація офіційних статистичних джерел при цьому виступає обмежуючим фактором через відсутність єдиного підходу до її формування на різних рівнях територіальних економічних систем, зумовлюючи необхідність пошуку набору параметрів, що можуть бути ідентифіковані як на рівні країни, так і на рівні регіону та міст.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, розмежування основних понять надає змогу визначити, що проявом стійкого функціонування територіальних економічних систем виступає економічне зростання, а розвиток виступає основною метою стійкого функціонування. Ідентифікація рівня стійкості функціонування територіальних економічних систем за допомогою десятибальної шкали оцінки покликане інформувати про збалансованість кількісних та якісних зрушень в межах системи. Подальшої деталізації потребують показники, що формуватимуть систему оцінки стійкого функціонування.

Література

1. Кузьменко Л. М. Управление функционированием и развитием экономики региона: [монография] / Л. М. Кузьменко. – Донецк, 2004. – 284 с.
2. Ложачевська О. М. Методичні підходи до формування концепції стійкого розвитку регіональних систем / О. М. Ложачевська // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2003. – Вип. 177, т. 1. – С. 288–293.
3. Умаханов М. И. Устойчивое развитие региона: модель, основные направления, концепция: [монография] / М. И. Умаханов, Р. Д. Шахпазова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2006. – 143 с.
4. Карлова О. А. Соціально-економічний розвиток міст і міського комплексу / О. А. Карлова // Місто, регіон, держава: економіко-правові проблеми містознавства: зб. наук. праць V Міжнар. наук.-практ. конф. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд». – 2007. – С. 38–45.
5. Уманець Т. В. Синтез механізмів управління економічним розвитком регіону / Т. В. Уманець // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 4. – Т. 2. – С. 171–174.
6. Уманець Т. В. Методологічні аспекти управління економічним розвитком регіону / Т. В. Уманець // Регіональна економіка. – 2003. – № 1. – С. 22–35.
7. Secomski K. Wspolczesne problemy i tendencje rozwojowe gospodarki przestrzennej / K. Secomski // Ekonomista. – Wars. – 1992. – № 2. – S. 23–38.
8. Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку: Наказ Державного Комітету статистики України від 15.04.2003 р. №114 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uapravo.net/data/base40/ukr40346.htm>
9. Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання: розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.05.2004 р. №208-р // Офіційний вісник України. – 2004. – № 14. – Ст. 976. – (Із змінами).
10. Уманець Т. В. Інформаційно-аналітична база регіонального управління: сучасний стан та перспективи розвитку/ Т. В. Уманець // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 39–45.

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Обґрунтовано основні принципи організації державного управління інвестиційними процесами. Проведено аналіз форми та механізми державного та регіонального управління інвестиційними процесами. Досліджено спрямування науково-технічного та інноваційного розвитку у світовій економіці.

It is led to basic principles of organization of state administration by investment processes. The analysis of form and mechanisms of state and regional administration by investment processes is conducted. The direction of scientific-technical and innovative development in economic has been investigated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблеми повільного економічного зростання України – це дефіцит інвестицій і невміння ефективно використати інвестиційні ресурси в її реальних секторах національної економіки: виробництві, агрокомплексі та інфраструктурі, а також в науці та освіті.

Реалізація регіонального управління, що проходила протягом останнього десятиліття, не призвела до значного росту конкурентоспроможності українських підприємств і національної економіки в цілому.

Вважаємо, що серед факторів, що спричинили такий стан, по-перше: суттєве послаблення і перегляд цілого ряду колишніх принципів управління, серед яких були цілком раціональні, які відповідали світовому досвіду: перспективне планування, колегіальність у прийнятті рішень, наукова система організації праці, системи контролю і відповідальності керівництва, охорони праці тощо.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вивчення проблем оптимізації інвестиційних процесів, наукового дослідження методів залучення інвестицій та формування шляхів підвищення ефективності їх використання як у галузевому, так і в регіональному аспектах, здійснили такі вітчизняні науковці, як Ю.Н. Бажал, С.І. Бандур, П.Ю. Беленький, І.А. Бланк, Є.І. Бойко, О.В. Гаврилюк, В.М. Геєць, Б.В. Губський, М.І. Долішній, М.Г. Чумаченко, В.Я. Шевчук, І.М. Школа та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Обґрунтування основних принципів організації державного управління інвестиційними процесами; проведення аналізу форми та механізмів державного та регіонального управління інвестиційними процесами.

Постановка завдання. Обґрунтувати принципи державного управління інвестиційними процесами в період нестабільності економічної ситуації, яка пов'язана зі світовою фінансовою кризою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на внутрішні помилки систем управління в цілому, ці принципи мали значний позитивний досвід, що був відкинутий з приходом власників і реформацією системи управління; по-друге, суто поверхнєве копіювання зовнішнього боку зарубіжного менеджменту і фактично повна відсутність адаптованої національної методології сучасного менеджменту.

Протидіяти цьому можливо зокрема й спираючись на нові системи і методи менеджменту, на подолання дефіциту знань управлінців в області менеджменту, в першу чергу в області інвестиційного менеджменту. Замість неспроможних до конкуренції функціональних адміністративно-бюрократичних структур управління потрібний перехід до інтелектуальних систем менеджменту.

Необхідне залучення до менеджменту всього управлінського персоналу через організацію мережі команд, що будуть спроможні в умовах регіону знайти відповіді на наступні питання [1, с.125]:

1. Які напрямки інвестування потрібно обрати, чим обґрунтований цей вибір і в чому полягають переваги цих обраних напрямів перед іншими?
2. Як обґрунтувати ефективність і перевагу окремого проекту, розрахувати і обґрунтувати реальну віддачу вкладених коштів і які умови необхідно створити для припливу інвестицій (податки, адміністративне регулювання, конкурентні переваги в зоні інвестування)?
3. Як впроваджувати проекти і гарантовано досягати запланованих цілей і результатів, забезпечити менеджмент інвестицій, підготовку команд управління проектами і головне, узгодженість інтересів всіх учасників інвестування?

Знайти відповіді на ці питання і відповідним чином організувати управління інвестиційними процесами в регіоні, можливо, використовуючи як стандартні інструменти традиційного менеджменту, так і нові способи і підходи, що сформувалися в сучасних умовах глобалізації світової економіки.

Беззаперечно, що практичні дії щодо визначення пріоритетних напрямів інвестування, обсягів фінансових і матеріальних ресурсів тільки в тому разі дадуть позитивні результати, якщо ґрунтуватимуться на відповідно оновленій методологічній базі. Тому важливою проблемою лишається оновлення методологічних засад стратегічного управління процесами інвестування згідно з потребами зовнішнього середовища, яке характеризується мінливістю й ризиковістю.

За таких умов необхідно зважати на "правила поведінки" суб'єктів і об'єктів підприємництва на інвестиційному ринку, тобто на базові стратегічні принципи інвестування [2, с.43]. Система цих принципів повинна бути покладена в основу теоретичного базису стратегічного управління процесом капіталовкладень.

На нашу думку, принципи становлять собою набір вимог або правил, які необхідно враховувати при формуванні економічної політики регіону, прогнозуванні інвестиційного потенціалу, визначенні пріоритетних напрямків розвитку виробничого потенціалу промисловості регіону та спрямованості наявних інвестицій.

У складі принципів ми виділяємо такі групи: принципи діагностики економічного стану регіону; принципи мінімізації ризику інвестиційного процесу; принципи побудови органів регіонального управління інвестиційними процесами. Вихідні методологічні принципи діагностики економічного стану регіону наступні: системний підхід, динамічний підхід, врахування регіональної специфіки, врахування науково-технічного прогресу і наявного інноваційного стану в розвитку економіки регіону.

Відповідно до принципу системного підходу в основу економічної діагностики процесів формування і наступного розвитку економічного потенціалу регіону необхідно закласти наступні методологічні передумови: економіка регіону розглядається як система взаємопов'язаних суб'єктів (підприємств, об'єднань, організацій різних форм власності, самостійних підприємств), яким надано відповідні права щодо організації виробництва і наступної реалізації продукції; відтворювальний процес в регіоні здійснюється шляхом взаємодії господарюючих суб'єктів у сферах виробництва, розподілу, обміну і споживання.

Комплексна економічна діагностика процесів розвитку економіки регіону передбачає виявлення кола господарюючих суб'єктів, що функціонують в регіоні, аналіз основних факторів, що впливають на ринкові процеси в регіоні, визначення територіальних кордонів сфер впливу ринку, аналіз міжрегіональних зв'язків, оцінку рівня розвитку інфраструктури, інформаційного забезпечення, форм і методів державного регулювання у інвестицію регіону.

Принцип динамічного підходу до економічної діагностики регіону передбачає аналіз економіки регіону в її постійному розвитку із врахуванням сформованих в минулому тенденцій та нової економічної ситуації і структурних зрушень в системі регіональної економіки.

Принцип врахування науково-технічного прогресу і структурних зрушень передбачає запровадження інформаційних систем у діяльності регулюючих органів і загальну комп'ютеризацію ринкової діяльності в регіоні.

Принцип врахування регуляції специфіки передбачає врахування регіональних особливостей в економічно розвинутих та депресивних регіонах із адекватною рівню розвитку системою регіональних пропозицій сфери обігу.

При цьому потрібно враховувати вплив таких факторів, як економічна структура регіонів, завершеність комплексів профілюючих галузей, характер і динаміка інвестиційних процесів, обсяги, терміни служби і вік наявних фондів, соціально-демографічні і міграційні процеси. Врахування перерахованих принципів діагностик та визначення нових, адекватних проблемам регіону, надасть додаткові можливості органам місцевого самоврядування щодо впровадження першочергових проектів на територіях регіонів, визначення адекватності і раціональних обсягів їх інвестування з огляду на пріоритетність та мобільність напрямів регіонального розвитку.

Найбільш важливими цілями інвестування для інвесторів і власників проекту є одержання доходів на інвестиції, їх захист від інфляції та ризиків, мінімум ризику. Доходність та ризик узгодити досить важко. Конкуренція між інвестиціями веде до того, що з ростом доходів проектів ростуть і їх ризики. Ці фактори можна врахувати наступним чином.

Перш за все, інвестор та власник проекту та органи місцевого самоврядування повинні співставити обсяги коштів, що будуть інвестуватися, із загальним капіталом і оцінити вплив ризику можливих втрат на своє положення. В умовах нестабільності економічної ситуації в більшості регіонів можливо рекомендувати наступні шляхи зменшення ризиків.

Один із них ґрунтується на принципі, який умовно можна назвати принципом інтерференції або поглинання можливих збитків доходами. Його сутність полягає в тому, що кожний проект в певній сфері або галузі повинен супроводжувати інший проект в паралельній галузі або сфері діяльності.

Найбільш важливо при цьому вміти визначитися із прогнозуванням спаду і росту в цих галузях і сферах, які повинні співпадати в часі. Тобто в той час, коли в одній галузі спад, в іншій спостерігається зростання, і навпаки. Цей принцип найдоцільніше використовувати за умов високих ризиків.

Інший шлях полягає у розподілі ризиків між декількома учасниками і тим самим переходу до спільного фінансування проектів.

Принагідно зазначимо, що застосування такого підходу в останні роки на Заході дозволило створенням за таким принципом компаніям і альянсам інвесторів отримати великі доходи у сфері ризикових інвестицій.

Зменшити систематизований і несистематизований ризики інвестиційної діяльності можливо, спираючись на принцип резервування ресурсів.

При поточному управлінні інвестиційними процесами, зокрема у процесі генерації стратегічних інвестиційних рішень, одним з основних принципів є принцип рефлексії, адже ефективність стратегічних інвестиційних рішень визначається не тільки ступенем оцінки об'єктивних чинників впливу на процес капіталовкладень, а й тим, як узгоджуються інтереси суб'єктів інвестиційного ринку з їхніми рефлексіями. Останні дають змогу зрозуміти, як сприймаються цінності, інтереси особами, що приймають рішення, й усіма іншими виконавцями. Крім того, у процесі прийняття рішення необхідно враховувати інтереси суб'єктів зовнішнього середовища. Тому цей принцип має використовуватися при визначенні цінності інформації, при стратегічному аналізі компонентів зовнішнього середовища, розробленні планів впливу на нього. Застосування цього принципу дасть змогу окреслити коло методів, що можуть бути використані при стратегічному інвестуванні інвестиційних проектів.

Об'єктом інвестування є відкрита система, оскільки його функціонування неможливе

без взаємодії із зовнішнім середовищем, під яким слід розуміти сукупність усіх об'єктів, зміна властивостей яких впливає на нього. Співвідношення активності прямого й непрямого впливу зовнішнього оточення різне.

Якщо вплив системи на середовище незначний, то слід говорити про його домінування над системою. Високоорганізовані адаптивні системи мають таку здатність змінювати зовнішнє середовище, що зміна власної поведінки системи не потрібна. Вони спроможні адаптувати зовнішні умови для досягнення власних цілей, тобто реалізувати принцип самовизначення, який полягає в тому, що система сама собою не лише визначає своє становище у зовнішньому середовищі, а й оцінює свій вплив на нього, тобто є активним елементом.

Сутність принципу диверсифікації полягає в тому, що він припускає, з одного боку, одночасне спрямування капіталовкладень у різні види засобів виробництва, а з другого – їхню концентрацію. Його сутність полягає у поєднанні об'єктів різноманітних галузей і видів матеріального виробництва в одному інвестиційному портфелі [3, с.73].

Інакше кажучи, диверсифікація сприяє, по-перше, розв'язанню проблеми раціонального використання інвестиційних ресурсів, а по-друге, пов'язана з найефективнішим їхнім розподілом між альтернативними проектами, тобто варіантами використання.

На нашу думку, в даний час немає обґрунтованих організаційних принципів, задач і функцій органів управління інвестиціями в регіоні з врахуванням нових економічних відносин.

Організаційна структура управління регіоном базується на складній системі зв'язків, у першу чергу на взаємозв'язках лінійних і штабних функцій. Вона може бути змодельованою шляхом відтворення процесу управління як результату поділу праці і розподілу функцій. Аналіз літературних джерел дозволяє виділити два методологічних принципи формування організаційних структур управління: функціональний і цільовий.

Реалізація функціонального принципу вимагає, щоб структура управління в якомога більшій мірі сприяла реалізації функцій, закріплених за відповідними підрозділами і зафіксованих у положеннях та посадових інструкціях.

Згідно із цільовим принципом визначення цілей системи і її місця в системі більш високого порядку та встановлення сукупностей функцій, повноважень і відповідальності здійснюється по вертикалі управління. У результаті формується раціональна організаційна структура управління регіону: кількість і склад підрозділів, число шаблів в управлінській ієрархії, зв'язки між ними і всередині них. Тим самим забезпечуються передумови ефективного функціонування регіональних органів управління. При функціонуванні ці органи управління дотримуються певних внутрішніх принципів. До них, як правило, належать [4, с.34]:

- принцип поділу завдань відповідно до поділу праці між співробітниками. Але доведений до абсолюту поділ праці і завдань, за якими кожний виконував би лише власне завдання, ігноруючи інші, поставив би під сумнів життєздатність такої організації;
- принцип синтезу завдань, реалізується він шляхом координації завдань як на окремому робочому місці, так і між ними, в чому і полягає головне завдання управління. Саме завдяки цьому компенсуються ймовірні проблеми, що могли б виникнути внаслідок реалізації принципу поділу завдань;
- принцип інстанцій, його актуальність зумовлена залежністю загальної ефективності організації від ефективності комунікацій між працівниками, що досягається завдяки її структуризації. Згідно з принципом інстанцій комунікації повинні відбуватися вздовж лінії ієрархічного підпорядкування, тобто забезпечувати єдність зусиль співробітників організації в досягненні спільної мети. Сукупність наведених принципів являє собою систему зі своїми синергійними властивостями, яка є складовою змістовної інтерпретації теоретичних основ стратегічного управління інвестуванням суб'єктів підприємництва. Спираючись на такий методологічний базис, можливо синтезувати методи, моделі й інструменти стратегічного

управління процесами залучення і використання капіталу в умовах регіону.

Отже, передумовою виникнення організацій є прийняття особами, що утворюють її, певної сукупності правил, якими повинні керуватися всі і дотримання яких свідчить про наявність організації та забезпечує її ефективність.

Реалізація регіонального управління, що проходила протягом останнього десятиліття, не призвела до значного росту конкурентоспроможності українських підприємств і національної економіки в цілому.

Вивчення взаємозв'язків між компонентними, територіальними елементами інвестиційної інфраструктури та регіональними інвесторами, споживачами інвестицій є основою для формування інвестиційної політики оптимального і ефективного поєднання та узгодження їх можливостей [5, с.38].

Саме інвестиційна політика визначає реальні джерела, напрями, структуру інвестицій, здійснення раціональних і ефективних заходів для виконання загальнодержавних, регіональних й місцевих соціально-економічних та технологічних програм з метою зміцнення інвестиційного потенціалу регіону, збільшення обсягів інвестицій у реальний сектор економіки, забезпечення відтворювальних процесів.

Інвестиційна політика припускає вивчення регіональної інвестиційної інфраструктури, її компонентної та територіальної структур, а також інституційної підтримки інвестиційної діяльності в регіоні [6, с.83].

Взаємозв'язки між органами регіонального управління та учасниками й іншими елементами інвестиційної діяльності в сукупності можуть утворювати системи регіонального управління інвестиціями у вигляді суб'єктно-об'єктних ланцюгових залежностей. Наприклад, суб'єкта управління (органи регіонального та опосередкованого управління інвестиційною діяльністю, функціональні державні органи інвестиційної структури) – взаємодія (прямі і зворотні зв'язки) – елементи інвестиційної системи (учасники інвестиційної діяльності, регіональні програми, майно та засоби регіонального бюджету).

Висновки і перспективи подальших розробок. Відповідно до схеми функціонування систем суб'єкт управління інвестиціями ініціює управлінські впливи через систему прямих і непрямих регуляторів та учасників інвестиційної діяльності та інші її елементи, які, сприймаючи управлінські впливи, змінюють свій стан і діяльність відповідно до отриманої установки.

Залежно від отриманої інформації з каналу зворотного зв'язку про реакцію інвесторів, органи регіональної влади розробляють зміни умов і цілей інвестиційної політики та розробляють на учасників інвестиційної діяльності нові управлінські впливи.

Література

1. Дубініна М. В. Сучасний розвиток виробничої сфери в регіонах України / М. В. Дубініна // Економіка промисловості. – 2005. – № 1 (27). – С. 124–131.
2. Ковальчук О. В. Економіко-правові основи інвестування / О. В. Ковальчук // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 2. – С. 42–48.
3. Зав'ялова О. В. Державне регулювання прямих іноземних інвестицій / О. В. Зав'ялова // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 72–81.
4. Симоненко В. Інвестиційна політика: регіональний аспект / В. Симоненко // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 33–38.
5. Оболенський А. Державне регулювання інвестиційної діяльності / А. Оболенський // Вісник НБУ. – 2005. – № 3. – С. 37–39.
6. Мельник М. І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження: [монографія] / М. І. Мельник. – Львів: ІРД НАН України, 2005. – 304 с.

ОЦІНКА СТАНУ ОРГАНІЗАЦІЇ НЕДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ (НА ПРИКЛАДІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК ТА НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ)

У статті досліджено організацію незалежного аудиту, внутрішнього та громадського контролю у системі кредит-них спілок та недержавних пенсійних фондів. Розглянуто повноваження суб'єктів господарювання, які здійснюють такий фінансовий контроль. Виявлено недоліки організації фінансового контролю за діяльністю неприбуткових фінансових установ, запропоновано шляхи їх усунення.

The article investigates the organization of the external audit, internal and public control in the system of credit unions and pension funds. Consider the credentials of business entities who engage in such financial control. There are disadvantages of financial control over the activities of nonprofit financial institutions and suggested ways to eliminate them.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З переходом до ринкової економіки на зміну всеохоплюючому державному фінансовому контролю приходять новий вид фінансового контролю – контроль суб'єктами господарювання, а саме: зовнішній (незалежний) аудиторський контроль, внутрішній контроль (внутрішньогосподарський) та громадський контроль.

Поява аудиторського (внутрішнього і зовнішнього) та громадського контролю пов'язана в першу чергу з неспроможністю державного фінансового контролю охопити всю діяльність суб'єктів господарювання різних форм власності і організаційно-правових форм господарювання, тим більше на регулярній основі. Ці види контролю заміщають, а іноді перебирають на себе частину функцій власників та державних контролерів. Тому важливим є дослідження та вдосконалення організації контролю суб'єктами господарювання взагалі та фінансових послуг, які надають небанківські неприбуткові фінансові установи зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій останніх років, які стосуються обраної проблеми, свідчить про значний інтерес вітчизняних вчених до організації зовнішнього аудиту та внутрішнього контролю на відміну від громадського контролю. Так, С.М. Бичкова, Б.Ф. Усач, М.Т. Білуха, Н.І. Дорош – розглядали аудит та аудиторську діяльність взагалі. Розвиток внутрішнього аудиту досліджували: В.В. Бурцев, А.М. Богомолів, В.В. Немченко. Аналізувала роль внутрішнього аудиту в системі фінансового контролю Л. Сухарева. Аудит в окремих сферах вивчали: Ю.А. Данилевський – аудит бірж, позабюджетних фондів та інвестиційних інститутів та С. Семенченко – внутрішній аудит у корпоративних формуваннях.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ефективність здійснення фінансового контролю суб'єктами господарювання у сфері фінансових послуг, які надають небанківські неприбуткові фінансові установи залежить від його організації, яка на сьогодні має багато недоліків та потребує реформування.

Постановка завдання. Мета статті – визначити шляхи реформування організації фінансового контролю суб'єктами господарювання у сфері фінансових послуг, які надають кредитні спілки та недержавні пенсійні фонди.

Виклад основного матеріалу дослідження. Контроль суб'єктами господарювання набуває особливої актуальності коли стає зрозумілим, що державний фінансовий контроль, який здійснюється на нерегулярній основі, не забезпечує належних результатів. За часів фінансової кризи така теза підтверджується – виникають десятки фінансових установ, які

неспроможні виконати свої зобов'язання. Кредитні спілки та недержавні пенсійні фонди не стали виключенням. Так, станом на 1 квітня 2009 року тільки за офіційними даними проблемними були 14% кредитних спілок України, що об'єднують 32% вкладників з загальною сумою внесків близько 800 млн.грн. [1]. Така негативна ситуація на ринку склалась, на наш погляд, через відсутність ефективної організації фінансового контролю.

Контроль суб'єктами господарювання, який представлений незалежним аудиторським, внутрішньогосподарським та громадським контролем, покликаний здійснювати нагляд за поточною діяльністю неприбуткових фінансових установ на регулярній основі. Розглянемо, як організований такий контроль в Україні.

Зовнішній аудиторський контроль – це контроль, який здійснюють незалежні аудитори та аудиторські фірми на договірній основі з суб'єктами господарювання. Незалежний аудит проводиться у зв'язку з необхідністю підтвердження неприбутковими фінансовими установами своєї фінансової звітності, яка підлягає оприлюдненню відповідно до вимог чинного законодавства [2; 3; 4]. Слід зауважити, що обов'язкового підтвердження незалежним аудитом вимагає річна фінансова звітність, яка перевіряється по закінченню року. Тобто, такий фінансовий контроль носить періодичний ретроспективний характер.

Фізичні особи особливо зацікавлені в отриманні зазначених відомостей про суб'єкт господарювання у випадку, коли вони виступають у ролі приватних інвесторів (фактичних чи потенційних). У такому амплуа вони перебувають, коли вкладають свої кошти у фінансову установу, в тому числі і небанківську неприбуткову.

Державні інститути (зокрема Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України), які вимагають проведення незалежного аудиту у фінансових установах з одного боку – перекладають таким чином частину відповідальності на третіх осіб, а з іншого – мають можливість отримати необхідні відомості (з гарантією їх достовірності) про суб'єкт господарювання не здійснивши при цьому самостійно ніяких заходів.

Порядок здійснення незалежного аудиту, вимоги до аудиторів та аудиторської діяльності, їх відповідальність в Україні нормативно регламентовані Господарським кодексом, Законом України «Про аудиторську діяльність», стандартами аудиту та інше. Зокрема, статтею 15 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» встановлені вимоги до зовнішніх аудиторів, які проводять перевірки фінансових установ [5].

Незалежні аудитори відповідно норми Закону повинні зберігати у таємниці отриману під час аудиту інформацію, а про виявлені порушення повідомляти безпосередньо замовника або уповноважених осіб. Крім того, забороняється проводити аудит зацікавленим особам (ті, які мають родинні зв'язки, майнові інтереси та інше) [3]. Зрозумілим є останнє положення щодо зацікавленості аудиторів, а от теза про конфіденційність отриманої інформації (яка в принципі підлягає оприлюдненню), на нашу думку, є недоречною.

Як вже зазначалось, незалежний аудит повинен обов'язково проводитись не рідше ніж один раз на рік для підтвердження річної фінансової звітності. Таке підтвердження відбувається шляхом співставлення даних, зазначених у фінансовій звітності з даними первинних бухгалтерських документів та головної книги, наданими фінансовою установою, уповноважені особи якої і несуть відповідальність за їх достовірність. Отже, зовнішні аудитори здійснюють документальний контроль, у позитивних результатах якого зацікавлений як суб'єкт господарювання, так і сам аудитор (не втрата клієнту). Саме тому, такий обов'язковий контроль не є на сто відсотків об'єктивним та незалежним.

Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» передбачена можливість проведення аудиторської перевірки учасників, які діють у сфері недержавного пенсійного забезпечення, ініційованої Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України (далі – Держфінпослуг), Національним банком України і Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку [4]. У даному випадку перед зовнішнім аудитором будуть поставлені інші завдання. Крім того, таким чином можна відійти від стосунків, які склались за роки роботи конкретного аудитора з конкретною установою.

Суб'єкт господарювання може користуватись послугами незалежного аудиту на добровільних засадах, однак і в цьому випадку такий контроль не буде носити системний та поточний характер. Завдання щодо здійснення контролю за поточною діяльністю неприбуткової фінансової установи на регулярній основі покладаються на служби внутрішнього контролю – внутрішній аудит, створення яких нормативно не є обов'язковим. Вони, як правило, утворюються за бажанням власників та засновників, які зацікавлені в існуванні таких служб [6, с.102-120]. Служби внутрішнього аудиту підлеглі безпосередньо власнику або уповноваженій ним особі, яким і звітують про:

- поточний фінансовий стан суб'єкта господарювання;
- стан організації інформаційних систем та процесів;
- стан системи управління ризиками та інше.

Крім того, внутрішній аудит, на відміну від зовнішнього (обов'язкового), надає рекомендації щодо поліпшення та вдосконалення зазначених систем та процесів.

Внутрішній аудит - важливий елемент управлінського контролю. Саме цей контроль має дуже важливе значення, адже він може та повинен попереджати фінансові негаразди.

Розпорядженням Держфінпослуг «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ» [7] передбачено створення у фінансових установах служб внутрішнього аудиту. Однак слід зауважити, що розпорядження носить рекомендаційний характер, тобто фінансова установа на свій розсуд вирішує ступінь необхідності наявності у структурі служби внутрішнього аудиту [6, с.115-125].

Нормативним актом регламентовано: повноваження служби внутрішнього аудиту, права та обов'язки внутрішніх аудиторів, вимоги до їх компетенції, порядок проведення перевірок та інше. Проте відсутні вимоги щодо періодичності здійснення такого аудиту - єдине згадування щодо якихось термінів стосується звітування, яке повинно відбуватись не рідше одного разу на рік.

Встановлено, що внутрішній аудит може здійснюватись у плановому порядку, «за рішенням наглядового органу фінансової установи про аудит певних напрямків діяльності» та «на запит на проведення аудиту, направлений зовнішніми регулюючими чи контролюючими органами» [7]. Отже, розпорядженням не передбачено поточного характеру внутрішнього аудиту. Це, на нашу думку, суперечить суті внутрішнього аудиту, який, як вже зазначалось, повинен здійснюватись за поточною діяльністю фінансової установи та на регулярній основі.

Відповідно до Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ», служба внутрішнього аудиту фінансової установи підконтрольна наглядовому органу [7]. Так, у кредитних спілках служба внутрішнього аудиту фактично працює під керівництвом Наглядової ради.

Служба внутрішнього аудиту у кредитній спілці може і не існувати, а от існування ревізійної комісії є обов'язковим. Ревізійна комісія у кредитних спілках виконує роль внутрішніх контролерів. Законом України «Про кредитні спілки» [3] передбачено створення у кредитній спілці ревізійної комісії. Однак, як правило, такі комісії у кредитних спілках України створюються та функціонують формально. Крім того, Ревізійні комісії здійснюють періодичні перевірки. Тому впровадження постійно чинної служби внутрішнього контролю у кредитних спілках, на наш погляд, є обов'язковим.

Внутрішній контроль за поточною діяльністю недержавного пенсійного фонду, відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» здійснює Рада фонду.

Так, до повноважень ради віднесено – здійснення контролю «за цільовим використанням активів пенсійного фонду» [4], а отже, за спеціально створеною юридичною особою, яка займається управлінням активами. Недержавний пенсійний фонд самостійно не здійснює ніяких фінансових операцій, а отже, внутрішній контроль пов'язаний з слідкуванням за належним виконанням договірних зобов'язань адміністратором фонду,

зберігачем та особою, яка здійснює управління активами фонду.

Таким чином, на нашу думку, існування внутрішнього аудиту у недержавному пенсійному фонді не є доцільним. Раціональніше було б законодавчо закріпити обов'язок за недержавним пенсійним фондом щокварталу залучати зовнішніх аудиторів, які б проводили оцінку ефективності системи управління фонду та обраних фондом адміністраторів, зберігачів, управителів.

Внутрішній фінансовий контроль у неприбуткових фінансових установах здійснюється не тільки у формі аудиту, а й у формі – моніторингу. Законодавство України покладає на фінансові установи обов'язок проведення первинного фінансового моніторингу. Розпорядженням Держфінпослуг «Про затвердження Положення про здійснення фінансового моніторингу фінансовими установами» встановлено порядок здійснення внутрішнього фінансового моніторингу у небанківських фінансових установах [8].

Розпорядженням передбачено необхідність з'ясування приналежності фінансової операції до таких, які підлягають фінансовому моніторингу перед її здійсненням або «не пізніше наступного робочого дня після її здійснення». Однак, така теза, на нашу думку, суперечить головній меті фінансового моніторингу – попередження та недопущення «відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом». Тобто фінансовий моніторинг повинен проводитись до здійснення фінансової операції.

Ще одним видом контролю з боку суб'єктів господарювання за діяльністю небанківських неприбуткових фінансових установ, який в умовах сьогодення набуває вагомого значення, є громадський контроль. Ефективність громадського фінансового контролю залежить від правильної його організації та розподілу ролей, компетенції суб'єктів фінансового права. Він є логічним продовженням і завершенням державного управління фінансами.

Незважаючи на таку вагому роль громадського контролю, він, на відміну від аудиторського контролю, який активно впроваджуються в українській економіці, є контролем, результативність здійснення якого ми можемо спостерігати лише у розвинутих країнах світу.

Це пов'язано насамперед з соціальними факторами – в Україні на сьогодні ще не сформоване дієве громадянське суспільство. Однак, і в нашій країні роблять спроби по налагодженню системи громадського контролю за небанківськими неприбутковими фінансовими установами.

Громадський фінансовий контроль здійснює суспільство у особі: громадських організацій (політичні партії, парламентські структури, громадські об'єднання), засобів масової інформації, судових інстанцій різноманітного рівня, незалежних аналітичних центрів й установ та інших неурядових інституцій.

До громадських контролерів неприбуткових фінансових установ можна віднести асоціації – об'єднання окремого виду фінансових установ (наприклад, кредитних спілок та недержавних пенсійних фондів).

Асоціації кредитних спілок в частині фінансового контролю уповноважені: «розробляти разом із кредитними спілками програми їх фінансового оздоровлення та контролювати виконання цих програм», «проводити збір, узагальнення та попередній аналіз фінансової звітності кредитних спілок» [3].

В Україні сьогодні створено та функціонує дві основні асоціації кредитних спілок: Національна асоціація кредитних спілок України (НАКСУ) та Всеукраїнська асоціація кредитних спілок (ВАКС), які об'єднують 163 та 168 кредитних спілок відповідно (станом на 21.07.2009р.) [9; 10].

Як показало дослідження, здійснення контролю за діяльністю кредитних спілок не входить до головних напрямків діяльності вказаних асоціацій. Нині підтверджується той факт, що асоціації фактично не мають важелів впливу на кредитні спілки-члени. Це, на нашу думку, свідчить, що головною метою створення та функціонування таких неприбуткових установ є лобіювання інтересів певних кредитних спілок та їх «реальних» засновників.

Недержавні пенсійні фонди не стали виключенням – частина таких установ (станом на 20.07.2009р. – 24 [11]) об'єдналась у Національну асоціацію недержавних пенсійних фондів України та адміністраторів недержавних пенсійних фондів (НАПФА), напрямками діяльності якої, в частині фінансового контролю, є: «моніторинг у сфері недержавного пенсійного забезпечення та громадський контроль за дотриманням законодавства» [12]. Тобто, чітко вказується на те, що НАПФА здійснює саме фінансовий контроль за недержавними пенсійними фондами. Однак на офіційному веб-сайті асоціації відсутні положення щодо порядку проведення такого контролю.

Цікавим є те, що у структурі асоціації функціонує дисциплінарний комітет, який «створено з метою всебічного, повного і об'єктивного з'ясування обставин, що призвели до порушення норм, правил та принципів поведінки членами Асоціації, а також фактів невиконання ними рішень Асоціації» [13] та сформовано «Кодекс заходів дисциплінарного впливу НАПФА». Це свідчить про те, що асоціацію наділено достатньо широким колом повноважень. Вона має безпосередній вплив на діяльність пенсійних фондів-членів.

Таким чином, ми дійшли висновку, що роль громадських контролерів асоціації кредитних спілок та асоціація недержавних пенсійних фондів виконують не достатньо ефективно, при чому вітчизняне законодавство цьому сприяє.

Другою групою суб'єктів громадського контролю є засоби масової інформації, через які небанківські фінансові установи оприлюднюють результати своєї діяльності. Однак законодавством встановлено, що обов'язковому оприлюдненню підлягає лише річна фінансова звітність таких установ.

Недоліками такого громадського контролю, на нашу думку, є, по-перше, відсутність єдиного для всіх фінансових установ періодичного видання, що призводить до значних складнощів у пошуках відомостей про ту чи іншу фінансову установу; по-друге, – не всі громадяни нашої країни можуть зрозуміти фінансову звітність фінансової установи.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для того, щоб фінансовий контроль суб'єктами господарювання небанківських неприбуткових фінансових установ більш ефективно виконував покладені на нього функції, необхідно:

- законодавчо зобов'язати кредитні спілки створювати служби внутрішнього аудиту, а недержавні пенсійні фонди – на постійній основі залучати зовнішніх аудиторів (у формі аутсорсингу). При цьому слід підпорядкувати службу внутрішнього аудиту кредитної спілки загальним зборам;
- розробити рекомендації та типові програми проведення внутрішнього аудиту і моніторингу у кожному окремому виді фінансової установи;
- законодавчо обмежити термін співпраці кожного окремого аудитора з певною фінансовою установою (до трьох років);
- запровадити систему зацікавленості фінансових установ вступати в асоціації, наприклад шляхом делегування таким асоціаціям частини повноважень, в тому числі і контрольних. Запровадити в практику діяльність (роботу) саморегулювальних організацій, поставити частоту перевірок Держфінпослуг неприбуткових фінансових установ у залежність не тільки від величини ризиків, а й від їх приналежності до таких об'єднань. Так, при членстві установи в асоціації збільшити періодичність проведення перевірок в залежності від величини ризиків на один рік для установ із середнім та незначним ступенем ризику;
- створити при асоціаціях, яким надано статус саморегулювальних організацій, бюро кредитних історій – для кредитних спілок та бюро інвестиційних портфелів – для недержавних пенсійних фондів, що повинно мінімізувати ризики таких установ та їх вкладників. Такий підрозділ саморегулювальних організацій кредитних спілок слід наділити повноваженнями по збору та систематизації кредитних історій позичальників, кредитні справи по яких формує кожна окрема кредитна спілка. При цьому виграють усі: позичальники кредитних спілок з позитивною кредитною історією зможуть швидше отримати кредит та не платити підвищені відсотки за ризик; кредитні спілки – мають змогу спростити процедуру видачі кредиту, завчасно володіючи інформацією щодо

несумлінних позичальників; скоротити певну суму коштів, які витрачаються на збір відомостей про позичальника та диверсифікувати відсоткові ставки, закладаючи певний відсоток за ризик (для позичальників із негативною кредитною історією). За аналогом кредитних спілок, пропонуємо при саморегулювальних організаціях недержавних пенсійних фондів створити бюро інвестиційних портфелів недержавних пенсійних фондів. У цьому випадку вигоду від існування такого бюро отримують лише вкладники таких фінансових установ, які мають змогу здійснювати самостійно аналіз ризиковості й ефективності вкладання коштів та порівнювати отримані відомості з відомостями про інші фонди, що, на нашу думку, позитивно вплине на розвиток такого ринку та конкуренцію на ньому;

- законодавчо зобов'язати фінансові установи оприлюднювати фінансову звітність у певних (обумовлених) періодичних виданнях та додавати до неї пояснення, зокрема з аудиторського висновку.

Література

1. Коваленко В. Кредитні спілки: ризики та можливості в умовах фінансової кризи [Електронний ресурс] / В. Коваленко. – Режим доступу: http://www.business-realty.com.ua/articles_2451.html.
2. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. № 3125-XII із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про кредитні спілки» від 20 грудня 2001 р. № 2908-III із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 9 липня 2003 р. № 1057-IV із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 р. № 2664-III із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
6. Немченко В. В. Практичний курс внутрішнього аудиту: [підруч.] / В. В. Немченко, В. П. Хомутенко, А. В. Хомутенко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
7. Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ» від 27 вересня 2005 р. № 4660 із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
8. Розпорядження Державно комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про затвердження Положення про здійснення фінансового моніторингу фінансовими установами» від 05 серпня 2003 р. № 25 із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
9. Офіційний веб-сайт ВАКС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vaks.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=20&Itemid=41.
10. Офіційний веб-сайт НАКСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrcu.kiev.ua>.
11. Офіційний веб-сайт НАПФА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.napfa.ukrnet.biz/ua/association/members.html>.
12. Офіційний веб-сайт НАПФА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.napfa.ukrnet.biz/ua>.
13. Офіційний веб-сайт НАПФА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://napfa.ukrnet.biz/ua/Disciplinary/html?_c2=preview&id=401.

ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті досліджується взаємопов'язаний вплив макроекономічних процесів та фінансової кризи на інфляцію в Україні, що дозволило систематизувати її причини та фактори. Надано рекомендації щодо обґрунтування можливості запровадження нового монетарного режиму для подолання фінансових та структурних проблем в національній економіці.

In this paper the interrelated effect of macroeconomic processes and the financial crisis on inflation in Ukraine is examined, allowing codifying its causes and factors. Recommendations concerning the grounding of introduction the new monetary model possibility for overcoming the financial and structural problems in a national economy are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогодні в Україні розвинута широка наукова дискусія щодо запровадження таргетування інфляції. Особливого значення цей монетарний режим набуває у відкритій економіці, в умовах нестабільності, коли постає завдання відстежувати зміни макроекономічної ситуації в державі та її взаємовпливу зі світовою економікою. Аналітична модель таргетування інфляції ґрунтується описі механізму функціонування економіки. У зв'язку з цим актуалізується дослідження причинно-наслідкових зв'язків інфляції в Україні.

Науковий інтерес до осмислення даної проблематики посилюється і тим, що, по-перше, сучасна економіка України, інтегрована у світове господарство, розвивається під впливом складних неоднозначних міжнародних процесів, пов'язаних зі створенням нової глобальної фінансової архітектури. По-друге, ринкові відносини в сучасній Україні мають ознаки крайньої нестабільності, поглиблення яких може спричинити руйнівні наслідки вже у короткостроковій перспективі.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. За висловлюванням Ч. Кіндлбергера «фінансова криза нагадує красиву дівчину – їй так само важко дати визначення, але одразу впізнаєш коли побачиш» [1, с.10]. Особлива небезпека фінансової кризи проявляється у швидкому поширенні по території декількох держав, чим закладаються основи глобальної економічної кризи, незмінним атрибутом якої є інфляція. Про початок загальноекономічної кризи саме з її фінансової складової вперше у світі ще у 1894 р. написав М.І. Туган-Барановський [2, с.13]. Так сталося і в 2008 р., коли масове неповернення сек'юритизованих іпотечних кредитів в США «покотило снігову кулю» фінансових проблем по всьому світу. Одним із макроекономічних наслідків світової фінансової кризи стало уповільнення темпів приросту світової економіки із 5,2% у 2007 р. до 3,4% у 2008 р. та зменшення ВВП окремих промислово розвинених країн світу у 2008-2009 р. [3, с. 28-29; 4, с.5; 5].

Слід відмітити, що динаміка світового ВВП у XXI тисячолітті свідчить про початок п'ятої кондратьївської хвилі, яка синхронізує із соціально-політичними катаклізмами (війнами, революціями), негативні наслідки яких супроводжуються погіршенням екологічної ситуації у світі, в тому числі через збільшення техногенних та природних катастроф. Геніальність К-циклів М. Кондратьєва підтверджена впродовж 80 років, що минули з часу їх відкриття [6, с.8; 2, с.14]. Глобалізація світогосподарських зв'язків характеризується взаємозалежністю економік країн світу. Це означає, що тенденції у світовій економіці мають безпосередній вплив на національні економіки і навпаки. Українська економіка не є виключенням.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Донині не існує систематизованого переліку причин та факторів інфляції, які, крім того, нерідко

ототожнюються між собою. Запропонована дослідниками їх класифікація є неповною та потребує удосконалення на основі застосування комплексного та системного підходів до аналізу взаємозв'язків між причинами, факторами та наслідками інфляційного процесу.

Постановка завдання. Інфляція в Україні ніколи не зникала і сигналізувала про наявність серйозних проблем і в монетарній сфері, і в реальному секторі економіки. Природа теперішньої інфляції має власну історію розвитку, в якій криються її причини. В даній статті ми спробуємо узагальнити систему причинно-наслідкових зв'язків інфляційного процесу в Україні, що проходить під впливом сучасної фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Системний аналіз основних макроекономічних показників у їх взаємозв'язку дозволяє класифікувати причини та фактори інфляції в Україні (таблиця 1, розраховано за даними офіційного сайту Національного банку України [5]).

Таблиця 1

Динаміка макроекономічних показників в Україні 2006-2008 рр. та перше півріччя 2009 р.

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	Перше півріччя 2009 р.	Темп росту (%) за 2006-2008 рр.	Коефіцієнт кореляції з індексом інфляції
Індекс споживчих цін, %	111,6	116,6	122,3	108,6	109,6	-
Валовий внутрішній продукт, млн. грн.	544153	720731	949864	390313	174,6	-0,29600
Емісія готівки у відсотках до попереднього року	126	149	*	*	x	0,99047
Обсяг продукції сільського господарства, млн. грн.	94300	109850	150845	32910	160,0	-0,39273
Обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.	551729	717077	779127	297342	141,2	-0,25243
Інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення), млн. грн.	125254	188486	233081	54082	186,1	-0,24955
Дефіцит (-), профіцит (+) державного бюджету, млн. грн.	-3777	-9843	-12501	-10605	331,0	0,24589
Експорт, млн. дол. США	50239	64001	85612	23739	170,4	-0,32525
Зовнішній борг держави, млн. дол. США	54512	79955	101654	100576	186,5	0,37708

* - офіційні дані відсутні

За природою походження, на нашу думку, доцільно виділити, шість причин, під впливом яких «розвивається» інфляційна економіка України.

1. Загальноекономічна об'єктивна причина інфляції є теоретично обґрунтованою та практично доведеною і розкривається у циклічному розвитку світової та національної економіки, які перебувають на спадаючій хвилі п'ятого К-циклу, в процесі якого має сформуватися новий технологічний уклад, що базується на біо- та генній інженерії, науці про людину, космічній хімії. Відповідно, це потребуватиме значних інвестицій для технічного і технологічного переоснащення виробництва, що провокуватиме подорожчання грошових ресурсів, а отже, стимулюватиме інфляцію.

2. Монетарна причина полягає у готівковій та кредитній емісії грошей, які породжують, відповідно, фіскальну та банківську інфляцію, а їх межі визначаються ефективністю розширення пропозиції грошей.

3. Внутрішньоекономічна причина пов'язана із диспропорціями у структурі національної економіки, що виражається у спрацьованості основного капіталу та відсутності процесу його відтворення, порушенні розподілу інвестицій внаслідок спрямування їх на розширення сфери споживання, а не виробництва. В свою чергу, підвищений платоспроможний за рахунок банківських кредитів товарний попит підтримує високі ціни, а задовольняється через розширення каналу імпортованих товарів та послуг. Вивезення капіталу з країни додатково посилює попит на іноземну валюту, сприяючи девальвації національних грошей.

4. Зовнішньоекономічна причина криється у значній залежності від імпорту товарів та капіталу, що робить Україну вразливою для імпортованої інфляції, яка крім підвищення цін несе загрозу руйнування власного виробництва та перетворення нашої держави на ринок збуту для світових експортерів.

5. Соціальна причина інфляції полягає у дуже низькій частці середнього класу за високого рівня монополізації економіки поляризує суспільство на багатих-монополістів, яким вигідно тримати високі ціни з метою отримання надприбутків та бідних, які змушені оплачувати монополістичні ціни, або виїжджати за кордон у пошуках кращого життя.

6. Політична причина – це політична нестабільність обумовлена небажанням владних еліт узгоджувати власні інтереси, підпорядковуючи їх загальнодержавним цілям України, протистояння владних структур через прагнення встановлення монархічної влади «під вуаллю» демократії. Результатом діяльності владних структур є не управління, а маніпулювання економічними процесами у пошуках особистої вигоди, яка лежить у площині збагачення за рахунок перерозподілу доходів через інструмент інфляції.

Фактори, виникнення яких провокує процес інфляції в Україні, за сферою походження можна поділити на зовнішні та внутрішні. До першої групи відноситься світова фінансова криза та від'ємне сальдо експортно-імпортних операцій, негативний вплив яких виявився у відпливі іноземного капіталу з української економіки. Це, в свою чергу, підвищило попит на іноземну валюту і, як наслідок, посилило девальвацію української гривні.

Серед внутрішніх факторів, що обумовили підвищений попит на іноземну валюту, слід назвати високий рівень доларизації національної економіки, який формувався роками, а останнім часом розширився за рахунок банківського кредитування в іноземній валюті, збільшення імпорту ресурсів та готової продукції, зростання валового зовнішнього боргу та внутрішнього державного боргу у частині іноземної валюти, збільшення частки заощаджень населення в іноземній валюті внаслідок недовіри населення щодо збереження власною національною грошовою одиницею стабільної купівельної спроможності у довгостроковій перспективі.

Взаємопов'язаною тенденцією з вище перерахованими факторами стало «танення» валютних резервів держави внаслідок їх використання для валютних інтервенцій НБУ, міжнародних розрахунків за спожиті імпортовані паливно-енергетичні ресурси в умовах незабезпеченості джерел поповнення резервів в іноземній валюті.

Банківська криза в Україні розвинулася під впливом світової фінансової кризи та власних внутрішніх прорахунків в управлінні ліквідністю, основою яких виявились розриви ліквідності, породженні неефективним менеджментом активів і пасивів банків; низька якість їх активів, обумовлена високим кредитним ризиком; збитковість через понесення втрат від банківських ризиків; скорочення банківського капіталу в результаті вилучення вкладниками коштів; непрофесіоналізм в різних сферах банківської діяльності, в тому числі і ризик-менеджменті.

В свою чергу, розвинутий, у попередні роки, банківським кредитуванням споживчий попит вплинув на прискорення швидкості обігу грошей, яка і без того підтримується на високому рівні низькими доходами сімейних господарств за умов коштовного споживчого

кошику.

Прояви банківської кризи у формі призупинення кредитування спровокували кризу неплатежів серед суб'єктів господарювання, а введення процедури тимчасової адміністрації до ряду банків негативно позначилося на довірі населення до банківського сектору економіки в цілому, а отже, і на стабільності національної грошової одиниці.

Підрив купівельної спроможності української гривні об'єктивно пов'язаний зі зростанням дефіциту бюджету та уповільненням темпів приросту реального ВВП протягом 2006-2008 р. Більше того, за прогнозними оцінками вчених Інституту економіки та прогнозування НАН України у 2009 р. слід очікувати його скорочення в межах від 3% до 10% [7, с.15].

Таким чином глибина взаємопроникнення окреслених причин та факторів вказує на системний характер інфляції в Україні, який вимагає продовження дослідження причин порушення рівноваги у масштабах усієї інфраструктури національної економіки. Це дозволить виробити концепцію щодо шляхів усунення диспропорцій в економіці України, яка є однією із фундаментальних засад стабільності купівельної спроможності української гривні у довгостроковій перспективі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, дослідження причинно-наслідкових зв'язків інфляційного процесу в Україні свідчить про наростання «снігової кулі» фінансових та структурних проблем в національній економіці.

Дезінфляція, що спостерігалась у липні-серпні 2009 р., в своїй основі не має позитивних зрушень в економічному житті України. Це підтверджується результатами аналізу причин та факторів інфляційного процесу в Україні, взаємопов'язаний вплив яких з часу введення гривні посилювався та ускладнювався новими причинно-наслідковими зв'язками. Як результат цього, перед Україною сьогодні постає загроза виходу інфляції з-під контролю.

Активний пошук шляхів вирішення цієї проблеми призвів до обґрунтування можливості запровадження нового монетарного режиму – таргетування інфляції. На нашу думку, її впровадження слід реалізовувати помірковано і комплексно разом із режимом таргетування валютного курсу та монетарного таргетування. Слід здійснити низку кількісних та якісних досліджень впливу розширеного таргетування стабільності грошової одиниці на національну економіку з метою реалізації якомога більшої кількості її переваг та уникнення небажаних негативних наслідків.

Література

1. Руденко Ю. Шляхи поширення світових фінансових криз та сучасні механізми їх запобігання / Ю. Руденко, С. Янікін // Ринок цінних паперів. – 2006. – №5–6. – С. 3–10.
2. Кузьменко В. П. О мировом валовом продукте, ВВП стран мира и судьбах Европы в 2005 году / В. П. Кузьменко, И. П. Макаренко // Финансовая консультация. – 2005. – № 13–14. – С. 9–15.
3. Глухов Ю. Все про кризу в світі / Ю. Глухов, О. Медведєв // Економіст. – 2009. – № 1. – С. 28–29.
4. Данилишин Б. Ланцюгова реакція / Б. Данилишин // День. – 2008. – № 192. – С. 5.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
6. Згуровський М. Болісне одужання через кризу / М. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2008. – № 47. – С. 8.
7. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5–23.

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ

У статті проаналізовано можливості використання кластерного підходу в українській регіональній промисловій політиці. Здійснено оцінку ефективності проведення промислової політики в регіонах України. Розроблено рекомендації щодо впровадження регіональних кластерних ініціатив в машинобудування Одеської області.

In clause opportunities of use the cluster approach in the Ukrainian regional industrial policy are analyzed. The estimation of efficiency of carrying out of industrial policy in regions of Ukraine is carried out. Recommendations on introduction regional cluster initiatives in mechanical engineering of the Odessa area are developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Промисловий розвиток в епоху глобалізації є суперечливим явищем. У глобальній економіці з її розвинутою системою транспорту, телекомунікацій і доступних ринків можна було б очікувати зниження ролі локальних, місцевих факторів розміщення промислового виробництва. Однак на практиці ця роль зростає. Стійкі конкурентні переваги в глобальній економіці часто носять локальний характер, пов'язані з просторовою концентрацією промислового виробництва, високоспеціалізованої професійної робочої сили, знань, інститутів, конкурентів, супутніх виробництв та ефективних споживачів. Географічна, культурна та інституціональна близькість веде до більш тісного співробітництва, кращої інформованості, доступу до специфічних факторів виробництва та інших переваг, що знаходять відбиття у зростанні продуктивності та конкурентоспроможності. З цієї причини першочергового значення набуває аналіз процесу трансформації економічних стратегій та розвитку нових інституціональних моделей регіональної промислової політики, які в концентрованій та ефективній формі пов'язують інтереси органів влади різних рівнів, компаній, інвесторів, населення конкретних регіонів і суспільства в цілому.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Чимало дослідників в своїх публікаціях розглядає формування промислових кластерів у якості необхідної передумови глобальної конкурентоспроможності України і її регіонів, – подібно тому, як економічна спеціалізація розглядається як важливий шлях подолання глобалізаційної пастки, пов'язаної з впливом зовнішньої конкуренції. Як зазначає О.М. Лисюк, «інтерес до кластерної моделі промислового виробництва у всіх регіонах України сьогодні стабільно зростає» [1, с.9]. Важливе практичне значення для розбудови регіональної промислової політики України на основі кластерного підходу, має наступний висновок монографії С.І. Соколенка: «Необхідно забезпечити тісну взаємодію держави, бізнесу та різноманітних інституціональних структур як трьох найважливіших суб'єктів регіональної промислової політики, а також сітьову взаємодію різних підприємств між собою в реалізації ефективних регіональних програм і проектів, в тому числі наукоємних. Така ефективна взаємодія досягається в рамках регіональних промислових кластерів, що є територіальною концентрацією в окремому місці сукупності взаємопов'язаних між собою підприємств, а також державних і суспільних інститутів, необхідних для конкурентоспроможності кластера і регіону в цілому» [2, с.447]. Аналізуючи використання кластерного аналізу при дослідженні економічної діяльності регіонів України, В.І. Захарченко та Д.Є. Чабаненко доводять, що «на регіональному рівні необхідно забезпечити реалізацію кластерних проектів для підвищення конкурентоспроможності регіонів та розвитку «точок зростання» [3, с.62]. Важливе значення

для методики кластерних досліджень має висновок, що міститься у науковій статті О. Сухарева: «Хоча міжгалузеві потоки іноді й можна простежити за допомогою балансів «витрати – випуск», однак такі баланси не дають можливості визначити характер взаємовідносин між підприємствами або ефекти кластерної організації. Поточна робота виробничої системи кластера ще важче піддається традиційним методам аналізу, оскільки протікає часто у формі діяльності професійних, підприємницьких і суспільних асоціацій і неформальних об'єднань» [4, с.31].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наявна економічна література з проблем промислових кластерів має низку недоліків, здатних вплинути на вироблення регіональної промислової політики. До таких недоліків слід віднести, наприклад, відсутність як точного визначення кластерів, так й географічно точно визначених кордонів кластерів. При дослідженні промислових кластерів та виробленні регіональної промислової політики використовуються різні дефініції. Часто різні типи промислових агломерацій групуються під однією і тією ж назвою, що може призводити до переоцінки ролі тих чи інших регіональних кластерів в економіці. Недостатньо чітка концепція кластерів може ускладнювати міжкраїновий та внутрішньосистемний порівняльний аналіз конкретних кластерних утворень між собою. Кластерний підхід перетворився в останні роки у ключовий інструмент регіональної промислової політики провідних індустріальних країн. Однак його практичне застосування для формування ефективного локального підприємницького середовища, створення соціальної і виробничої інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності територій ще недостатньо вивчені та оцінені вітчизняною практикою. Недостатні дослідження даної проблеми в умовах трансформації економіки України, необхідність наукового обґрунтування основних напрямків вітчизняної кластерної регіональної промислової політики, обумовили вибір теми дослідження, поданого у статті.

Постановка завдання. Метою дослідження, викладеного у статті, є аналіз перспектив і можливостей використання кластерного підходу в українській регіональній промисловій політиці та розробка рекомендацій щодо впровадження регіональних кластерних ініціатив в Одеській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує досить багато визначень поняття кластера, що пояснюється різними підходами та характером організацій, що займаються цією проблемою. Так, держава і державні органи схильні до максимально розширювального трактування кластера, наближаючи його до адміністративних кордонів тих або інших територій. Вони використовують звичайно дуже широкі, загальні визначення, засновані, наприклад, на масштабах зайнятості, потенціалі економічного росту, політичній вазі регіону, тощо. Такий підхід приводить до того, що кластерами називаються досить широкі категорії і сфери бізнесу, такі як металургія, професійні послуги, туризм, тощо, хоча вони не мають нічого, що б зв'язувало їх у єдину виробничу систему.

Другий підхід є характерним для академічних і дослідницьких кіл. Для нього є характерним пошук кількісних показників і параметрів, необхідних для проведення статистичного економічного аналізу, таких як: стандартні промислові класифікації галузей, показники економічної агломерації і транснаціональні потоки. Це призводить до використання трансакційних методів аналізу економічного розвитку і регіональних досліджень, – серед яких, наприклад: дослідження географічної концентрації зайнятості та виробництва, коефіцієнтів локалізації (для порівняння рівня спеціалізації досліджуваного регіону із середнім по країні), міжгалузевий аналіз (для оцінки локальних потоків виробництва та споживання). Прикладом такого підходу може служити дослідження Відділення міського та регіонального планування університету штату Північна Кароліна, в якому на основі коефіцієнтів локалізації і міжгалузевих потоків продукції виділяються в рамках економіки штату 23 промислових кластера [5, с.17].

Нарешті, третій підхід, характерний для різних бізнес-шкіл, розвиває регіональні кластерні моделі, засновані на порівняльних конкурентних перевагах на глобальних ринках, які пов'язані з такими факторами, як: рівень конкурентоспроможності, характер

підприємницьких угод, спеціалізована інфраструктура, розвинутий локальний споживчий попит. Найбільш широко застосовуваною моделлю із цього ряду є модель М. Портера [5, с.9]. М. Портер стверджує, що територіальна близькість компаній, і, отже, рівень регіону або навіть міста в багатьох випадках є важливішим у якості відправної точки конкурентоспроможності, ніж рівень країни в цілому. Багато країн і регіонів (наприклад, канадська провінція Квебек, штати Массачусетс, Вісконсін, Північна Кароліна, а також Австралія, Нова Зеландія, багато західноєвропейських країн) використовують модель Портера у своїй регіональній політиці для виявлення кластерів, визначення сильних і слабких сторін взаємозв'язків компаній, що формуються, або які є вже сформованими на певній території або в певному географічному районі.

На основі синтезу проаналізованих нами трьох підходів, ми сформулювали наступне авторське (комплексне) визначення поняття «кластер». З огляду на те, що кластери – це виробничі та соціальні системи, а також інструмент стратегії регіонального промислового розвитку, промисловий регіональний кластер можна визначити, як географічно окреслену концентрацію взаємозалежного бізнесу з активними каналами для підприємницьких угод, діалогу та взаємодії, в рамках якої бізнес розділяє спільні можливості та ризики. Це визначення підкреслює, що «активні канали» є такими ж важливими характеристиками кластера, як й концентрація бізнесу, і що без них навіть наявність критичної маси споріднених компаній у регіоні не означає формування кластера та функціонування його у якості виробничої і соціальної системи. Саме динаміка кластера, а не розміри та індивідуальні характеристики підприємств, є ключовим чинником синергії кластера і його конкурентоспроможності.

Включення в аналіз кластерів динамічних характеристик дозволяє нам виділити такі типи кластерів:

- функціонуючі («працюючі») кластери, які є спроможними реалізувати повністю свій потенціал і мати у сукупності більший економічний ефект, ніж окремі групи підприємств;
- латентні («недозрілі») кластери, у яких існують потенційні, але ще нереалізовані можливості розвитку, і де синергетичний ефект ще не досягнуто;
- потенційні кластери, у яких існують деякі умови для подальшого розвитку, але відсутні найважливіші фактори і їхня критична маса.

Працюючий кластер, як показує приклад Силіконової долини в штаті Каліфорнія (США), виробництво керамічної плитки в Сассуло (Італія), або квітів у Голландії, є агломерацією взаємозалежних між собою компаній, які усвідомлюють наявність такої взаємозалежності, правильно її оцінюють та використовують, виступаючи колективно як єдина виробнича і соціальна система, утворюючи більший сукупний ефект у порівнянні з її окремими частинами. Така група підприємств має соціальну інфраструктуру, що підтримує постійний потік інформації, генерує нові ідеї, формує мережеві елементи взаємодії і стимулює появу та формування нових підприємств.

У латентних («недорозвинених») кластерах існує концентрація бізнесу, однак потенціал не є реалізованим повністю, оскільки соціальне середовище, що стимулює взаємодію між підприємствами, виявляється слабким, а бізнес не має спільних поглядів на майбутній економічний розвиток, і не розглядає себе у якості кластера.

Потенційні кластери звичайно мають деякі елементи робочих кластерів (потенційний масштаб виробництва, політичний вплив на місцеві органи влади, технологічна база), однак принципові характеристики працюючих кластерів у них відсутні. Пошуком і відбором таких кластерів, як об'єктів регіонального планування, звичайно, займаються адміністрації штатів і місцевих органів влади, для того, щоб за допомогою державних ресурсів перетворити їх у справжні працюючі кластери. Кластер технологій з захисту навколишнього середовища в штаті Північна Кароліна, кластер з виробництва програмного забезпечення в штаті Орегон, аерокосмічний кластер у штаті Аризона (США) – приклади відібраних місцевими органами влади ключових кластерів, які мають потенційний характер для наступного розвитку.

Кластерний підхід нами застосовано для визначення перспективних напрямків регіонального промислового розвитку в Україні – на прикладі Одеської області. Соціально-економічний розвиток області відбувається в досить складних умовах розбудови ринкової економіки України, що проявляються в недосконалій структурній політиці держави, невизначеності форм та методів її регулюючого впливу, порушенні господарських зв'язків, спаду виробництва, загостренні соціальних протиріч, тощо. Економічні процеси не супроводжуються відчутними якісними перетвореннями, позитивними структурними змінами, подоланням нагромаджених за останні роки відтворювальних деформацій та змін у соціальній сфері. У багатьох випадках відбувається поглиблення цих диспропорцій, які потребують негайного усунення. Однією з ключових проблем є структурна деформація промислового виробництва. Незважаючи на зростання випуску продукції переважно кінцевого споживання, загальна тенденція погіршення структури промислового виробництва не змінилася. На дуже низькому рівні залишається коефіцієнт оновлення і введення в дію основних фондів. У розвитку інвестиційного комплексу регіону необхідно здійснювати заходи щодо вдосконалення структури капітальних вкладень відповідно до змін у структурі господарства, спрямовувати швидкими темпами капіталовкладення у виробничу сферу, стимулювати інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання. У цьому контексті першочергове значення має підвищення конкурентоспроможності економіки області та реалізація інноваційної стратегії її розвитку, зниження енергоємності і матеріаломісткості промислового виробництва, закріплення позитивних наслідків реформування АПК, забезпечення загального приросту продукції, остаточне подолання збитковості та зміцнення фінансового стану сільськогосподарських підприємств. Особливої уваги потребують проблеми, пов'язані з соціальною сферою, рівнем життя, проблеми зайнятості, підвищення добробуту широких верств населення. Важливим є забезпечення більш ефективного використання і розвитку трудового потенціалу населення регіону. Головними у розвитку народногосподарського комплексу області в подальшому мають стати дії з нейтралізації негативних наслідків диспропорцій в розвитку та розміщенні продуктивних сил, поліпшення екологічної ситуації в місті Одесі та області, покращення життєвого рівня населення. Тому подальший економічний і соціальний розвиток регіону пов'язаний з поліпшенням стану довкілля, ефективним застосуванням економічних інструментів їх раціонального використання, здійсненням на регіональному та місцевому рівнях невідкладних заходів, спрямованих на забезпечення надійної екологічної безпеки. У стратегії розвитку Одеської області пріоритет належить розвитку морегосподарського комплексу – суднобудуванню та судноремонту, рибному і портовому господарству, машинобудуванню для АПК, освоєнню нафтогазових родовищ шельфової зони Чорного моря. Важливим напрямком є створення сучасної інфраструктури туризму та оздоровлення. Необхідною передумовою поліпшення соціально-економічного стану в регіоні має стати структурна перебудова народногосподарського комплексу на принципах взаємоузгодження регіональних і загальнодержавних інтересів, а також спрямування значної частини інвестицій на розвиток перспективних галузей економіки та окремих підприємств, що випускають конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію. Одеська область має можливості для розвитку, в тому числі на шляху зміцнення економічних зв'язків з країнами Середземномор'я, Близького Сходу, басейну Індійського океану, Далекого Сходу, Латинської Америки. Через Дунайську транспортну систему регіон має вихід до Східної та Центральної Європи, що також сприятиме розвитку міждержавних і міжрегіональних зв'язків. Здійснена нами за допомогою багатомірного статистичного аналізу оцінка ефективності проведення промислової політики в регіонах України, базувалася на таких методологічних засадах. Однією з особливостей сучасної економіки в інформаційному плані є її складність і багатомірність, тобто незвідність явищ і процесів соціально-економічного життя до одного єдиного аспекту, неможливість повного опису різних об'єктів за допомогою лише однієї ознаки. Статистична проблема, вирішення якої суттєво ускладнюється на базі традиційного (одномірного) методу, успішно вирішується за допомогою алгоритмів

багатомірного аналізу. Об'єднання об'єктів в однорідні групи (кластери) проходить за принципом їхньої близькості в багатомірному просторі ознак. Розрахунок відстаней між точками ознакового простору дозволяє виділяти їхні природні скупчення і тим самим ефективно вирішувати завдання багатомірного групування об'єктів незалежно від їхньої кількості. Характеристика ситуації в економічному об'єкті або групі об'єктів, як правило, здійснюється або шляхом спостереження за динамікою окремих показників, або шляхом розрахунків системи показників в одному періоді. Показники підбираються відповідно до цілей дослідження.

Для загальної характеристики проведення промислової політики в регіонах України нами, на основі статистичного збірника «Регіони України – 2008», використано такі показники для двадцяти чотирьох областей України і Автономної республіки Крим: валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу [6, с.14], прямі іноземні інвестиції в регіоні України на одну особу [6, с.809], кількість малих підприємств на 10 000 осіб наявного населення [6, с.99], обсяг реалізованої продукції [6, с.134-136], продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах [6, с.178], виробництво електроенергії на 1 тис. активного населення [6, с.168; 7, с.122]. Завдання цього дослідження вирішувалося за допомогою методів багатомірного аналізу, у межах якого проводилося перегрупування вихідної статистичної інформації, що переслідувало такі основні цілі: виділення груп об'єктів з подібною комбінацією значень ознак; виділення груп ознак, які найбільшою мірою відбивають образ досліджуваного латентного показника; скорочення вихідного ознакового простору без істотної втрати інформації; вимір тісноти кореляційного зв'язку між групами ознак; багатомірне шкалювання. Описане дослідження нами здійснювалося за допомогою версій пакетів програм фірми Stat Soft (США) – STATISTICA (V5.5A). У результаті проведеного нами багатомірного групування об'єктів на основі ієрархічного агломераційного алгоритму кластерного і латентного аналізів можна зробити висновок про те, що сукупність регіонів, яка досліджується, слід розділити на дві групи: успішні та відсталі. «Успішними» у 2008 році виявилися такі регіони: Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Донецька, Полтавська області (перші чотири місця), а «відсталими» - Волинська, Чернігівська, Сумська, Житомирська, Кіровоградська, Херсонська, Чернівецька області (останні сім місць). Одеська область зайняла серединне (дев'яте) місце. Серед причорноморських регіонів, за успішністю проведення промислової політики, слід виділити Миколаївську область, а як найбільш відсталу – Херсонську. Перебування (в національному вимірі) у «сильній» групі Київської області свідчить про те, що відбувається перенесення різних видів виробництва із столиці країни до пригородів, тобто до навколишніх районів. Перебування у цій групі Полтавської області пояснюється, з одного боку, розміщенням на її території низки великих промислових підприємств (НПЗ, КРАЗ, тощо) при відносно невеликій чисельності населення області, а з іншого боку – досить розвинутим АПК. Запорізька, Дніпропетровська і Донецька області завжди були у «відриві» від інших регіонів країни за їхнім існуючим потенціалом. Наші розрахунки (хоча ми оцінювали тільки ефективність промислової політики), достатньо сильно співпадають з результатами, отриманими П. Матвієнко [8, с.34], який застосував узагальнену оцінку (на основі валового регіонального продукту) стану розвитку регіонів: Одеська область – дев'яте місце, Миколаївська – тринадцяте, Херсонська – двадцять шосте (ці місця, на відмінність від нашого дослідження, присвоювалися в рейтингу регіонів, що додатково включає міста Київ і Севастополь).

Базуючись на вищевикладеній методології, нами були розроблені рекомендації щодо впровадження регіональних кластерних ініціатив в машинобудування Одеської області.

Ситуація, яка склалася на сьогодні в машинобудуванні Одеської області, потребує створення машинобудівного кластера та вистроювання розвинутої стратегії його розвитку, що охоплює усі рівні регулювання: підприємства, регіональні органи управління, асоціації, державні органи управління (центральні та галузеві). Провідна роль у розробці та реалізації кластерної стратегії має відводитися органам виконавчої влади державного та регіонального рівнів. Проведений нами аналіз стану та тенденцій розвитку галузі дозволив сформулювати

низку можливих стратегій створення та розвитку машинобудівного кластера Одеської області, що проектується. Вони є загальновідомими та використовуються у тому або іншому співвідношенні для розвитку національної економіки. Стратегії, що пропонуються, розглядаються нами з точки зору їхнього застосування, оптимальності для розвитку машинобудування Одеської області, підвищення його конкурентоспроможності. З цих позицій були визначені цілі стратегій, причини їхнього формування, конкретні кроки, критерії та результати реалізації стратегій.

У цілому нами були проаналізовані дев'ять варіантів стратегії створення та розвитку машинобудівного кластера Одеської області. Для подальшого аналізу з них доцільними визначені такі: стратегія диверсифікації, стратегія зростання та підтримки малих підприємств, стратегія виділення пріоритетних галузей та напрямків. Стратегія диверсифікації полягає у розширенні номенклатури товарів, що виробляються підприємствами кластера, вона спрямована на отримання економічного зиску від комбінованого виробництва, одночасного розвитку багатьох, не пов'язаних між собою технологічних видів виробництва, та іншої підприємницької діяльності, збільшення асортименту товарів та послуг, що виробляються. Така стратегія є актуальною для машинобудування, у якому значну питому вагу займають малі підприємства, тому що дозволяє ухилитися від цінової конкуренції з імпортом, та дає можливість боротися за специфічні групи споживачів. Стратегія зростання та підтримки малих підприємств у машинобудівному кластері Одеської області дозволить чітко визначити основні напрямки розвитку та форми підтримки малого підприємництва у машинобудуванні на сучасному етапі становлення ринкової економіки в Україні. Без державної підтримки розвитку МП, без удосконалення її форм та механізму регулювання, неможливо забезпечити конкурентоспроможність малого бізнесу у цілому. Стратегія виділення пріоритетних галузей та напрямків у разі її реалізації докорінно переорієнтує політику розвитку машинобудування: будуть проведені великомасштабні перерозподіли ресурсів, організовано безперервний моніторинг пріоритетів, враховуючи їхню обмеженість у часі, потребу у постійній адаптації до зовнішніх умов, що змінюються. Усе це дозволить на першому етапі стабілізувати стан справ в машинобудівному кластері та створити більш сприятливі умови для подальшого розвитку машинобудування Одеської області. Таким чином, на нашу думку, всі розглянуті стратегії кластерного розвитку виявляються важливими для забезпечення подальшого зростання машинобудування Одеської області.

Остаточний вибір пріоритетної стратегії кластерного розвитку є складним багатокритеріальним завданням. Для його вирішення ми застосували метод аналізу ієрархій (МАІ), розроблений Т.Л. Сааті [9, с.286], ґрунтований на положенні про те, що будь-яка проблема може бути структурована у вигляді ієрархії елементів, що складають її сутність. Вершиною ієрархії є мета, досягнення якої є бажаною. Проміжні рівні - це критерії, від яких залежать наступні рівні. Критерії є сукупністю об'єктивних та суб'єктивних факторів різного типу і ступеня важливості. Нижній рівень ієрархії складають альтернативи, які необхідно оцінити. У нашому випадку – стратегії кластерного розвитку. Після ієрархічного відтворення проблеми, ми визначили пріоритети критеріїв, та оцінили кожен з альтернатив. У МАІ елементи завдання порівнюються попарно щодо їхнього відношення до загальної для них характеристики. Система парних порівнянь приводить до результату, який може бути поданим у вигляді зворотно-симетричної матриці. Кількість матриць на кожному рівні дорівнює кількості критеріїв на більш високому рівні. Нами було застосоване ієрархічне синтезування, починаючи з другого рівня донизу, для отримання глобального пріоритету – кожної з альтернатив на нижчому рівні. Глобальні пріоритети альтернатив дозволили судити про ступінь відповідності кожної з них меті – вищому рівню ієрархії. Таким чином, ми визначили фактори конкурентоспроможності машинобудівного кластеру Одеської області, встановили різні рівні регулювання розвитку кластеру (державні, недержавні), визначили коло завдань, що вирішуються на кожному рівні, сформулювали можливі стратегії розвитку кластеру. Усе це слугувало основою для ієрархічного представлення проблеми підвищення

конкурентоспроможності машинобудівного кластеру області. Проведені нами розрахунки дозволили зробити висновок, що найбільш ефективною для підвищення конкурентоспроможності машинобудівного кластера Одеської області є стратегія виділення пріоритетних галузей і напрямків. Реалізація стратегії виділення пріоритетних галузей та напрямків в умовах обмежених ресурсів розвитку дозволить сконцентрувати ці ресурси на пріоритетних напрямках і, як наслідок, суттєво підвищити конкурентоспроможність машинобудівного кластера Одеської області.

Висновки і перспективи подальших розробок. У процесі дослідження нами обґрунтовано та сформульовано авторське визначення промислового регіонального кластера як географічно окресленої концентрації взаємозалежного бізнесу з активними каналами для підприємницьких угод, діалогу та взаємодії, в рамках якої бізнес розділяє як загальні можливості, так і ризики. Внесення до аналізу кластерів динамічних характеристик дозволило нам теоретично описати такі типи кластерів: працюючі, латентні, потенційні. У результаті дослідження, проведеного за допомогою багатомірного статистичного аналізу, нами здійснена оцінка ефективності проведення промислової політики в регіонах України. Як виявилось, за ступенем ефективності проведення такої політики у 2008 році Одеська область зайняла середнє (дев'яте) місце, суттєво поступившись Дніпропетровській, Запорізькій, Київській, Донецькій, Полтавській областям. Нами доведено, що, з метою більш ефективного регіонального розвитку, промислової політики в Одеській області необхідно будувати на кластерному підході. Практичним кроком в цьому напрямку можуть слугувати розроблені нами рекомендації щодо впровадження регіональних кластерних ініціатив в машинобудування Одеської області. Базуючись на методі аналізу ієрархій, ми встановили, що найбільш ефективною для підвищення конкурентоспроможності машинобудівного кластера Одеської області є стратегія виділення пріоритетних галузей і напрямків. До перспектив подальших розробок у даному напрямі, на нашу думку, можна віднести: проведення в Україні емпіричних досліджень процесу виявлення структури, етапів формування і тенденцій розвитку промислових кластерів, як перспективних форм регіональної промислової політики та взаємодії держави і бізнесу на регіональному рівні; виявлення основних елементів і послідовності кроків держави в галузі стимулювання, формування та розвитку промислових кластерів.

Література

1. Лисюк О. М. Моделювання регіонального розвитку економіки перехідного періоду: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О. М. Лисюк. – Хмельницький: Хмельницький національний університет, 2009. – 20 с.
2. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский контекст / С. И. Соколенко. – К.: Логос, 2009. – 645 с.
3. Захарченко В. И. Использование кластерного анализа при исследовании экономической деятельности регионов Украины / В. И. Захарченко, Д. Е. Чабаненко // Прометей. – Донецьк, 2008. – [Вип. 2 (26)]. – С. 60–63.
4. Сухарев О. Стратегия формирования конкурентоспособности типа воспроизводства (качество экономического роста) / О. Сухарев // Инвестиции в России. – 2008. – № 10. – С. 28 – 33.
5. Сонько С. Сучасна модифікація теорії економічного районування / С. Сонько // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 7–18.
6. Статистичний збірник «Регіони України – 2008». – Ч. II. – К.: Держкомстат України, 2009. – 823 с.
7. Статистичний збірник «Регіони України – 2008». – Ч. I. – К.: Держкомстат України, 2009. – 347 с.
8. Матвієнко П. Методологічні аспекти досягнення соціально-економічної самодостатності регіону / П. Матвієнко. – Луганськ: СЛУ ім. В. Даля, 2009. – 156 с.
9. Саати Т. Л. Принятие решений: метод анализа иерархий / Т. Л. Саати. – М.: Радио и связь, 1993. – 314 с.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ

На основі дослідження досвіду оподаткування нерухомості в зарубіжних країнах визначено загальні принципи оподаткування нерухомості, що притаманні для більшості зарубіжних країн, а також виявлено його особливості в різних країнах. Розроблено пропозиції щодо запровадження податку на нерухомість в Україні, враховуючи світовий досвід.

The foreign experience of property taxation is analyzed in this article. The general principles of property taxation in foreign countries are determined. Its peculiarities in different countries are discussed. The proposals for introduction of property tax in Ukraine are given. The foreign experience on this question is discussed in the article. The possibility of its adaptation in Ukraine is given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток міжнародних господарських зв'язків, тенденції до економічного об'єднання, прагнення уникнути подвійного оподаткування створюють певні стимули для застосування єдиних загальноприйнятих та підтверджених практикою підходів у формуванні податкових систем різних країн світу. Беручи до уваги специфічні особливості економіки та традиції населення, європейські, азійські, американські та інші країни встановлюють загальні риси системи податків. Діють практично однакові види прямих та непрямих податків, широко розповсюджені ПДВ, податки на доходи, майнові податки, збори за користування природними ресурсами тощо. У той же час у кожній країні є особливості, вивчивши які можна внести певні позитивні зміни в тому чи іншому напрямку оподаткування, а іноді їх корисно знати для уникнення помилок, що були виявлені в інших країнах.

Оскільки податок на нерухомість є потенційним джерелом збільшення надходжень до бюджетів різних рівнів України, вважаємо раціональним для запровадження та розвитку теорії та практики оподаткування нерухомості в нашій країні звернути увагу на практичний досвід функціонування податку на нерухомість, що склався в зарубіжних країнах.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми розробки політики оподаткування нерухомості приваблювало увагу вчених та практиків різних країн світу протягом декількох століть. Так, певні аспекти даного питання знайшли відображення в працях таких зарубіжних учених, як В. Петті, А. Сміт, Дж.К. Еккерт, Г. Харрісон, Т. Коллер, Т. Коупленд тощо. У дослідженнях вітчизняних та зарубіжних авторів (І. Балабанов, М. Березин, В. Волков, Р. Габбасов, В. Гусев, М. Заяц, Н. Карзаєва, С. Коростелев, Н. Маліс, М. Назаренко, В. Нарежний, Л. Павлова, Ю. Попов, Л. Проніна, Д. Смірнов, О. Сорокін, Д. Черник та інші) розроблені як концептуальні питання підвищення економічної ефективності оподаткування нерухомості, так і обґрунтовано особливості практичної реалізації даних методик.

Результати проведених досліджень із питань ефективності сучасної системи оподаткування нерухомості дозволило обґрунтувати ряд теоретичних та практичних положень, що сприяють побудові більш прогресивної моделі даного податку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим запровадження даного податку в національному масштабі потребує більш детального вивчення питань формування ефективної форми оподаткування нерухомості.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення загальних принципів та особливостей оподаткування нерухомості в зарубіжних країнах, а також розробка рекомендацій щодо запровадження податку на нерухомість в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податок на нерухомість є найстарішою

формою оподаткування, багато його особливостей пояснюється традицією та специфікою історичного розвитку. У даний час закордоном накопичено досить багатий досвід оподаткування нерухомості, що дозволяє виявити основні принципи, які характеризують зарубіжні системи оподаткування нерухомості. До цих принципів можна віднести такі:

1. Об'єктом оподаткування, як правило, виступає земля, будівлі та споруди, оскільки їх легко виявити та ідентифікувати на відміну від рухомого майна. Здебільшого податок сплачується власниками нерухомості, а також платником може бути орендатор.

2. При визначенні бази оподаткування використовується ринкова вартість об'єктів, які підлягають оподаткуванню, що стимулює найбільш раціональне їх використання. В одних країнах за основу береться орендна вартість, в інших країнах – капітальна, тобто акумульована вартість об'єкта на зазначену базову дату. Сама методика визначення оціночної вартості базується на порівняння продаж, тобто вивчення цін ринкових угод з об'єктами нерухомості, або капіталізації доходу від потенційно найкращого та найвигоднішого використання нерухомості, або витратному методі, тобто розрахунку витрат, які були б необхідними для повного відновлення даного об'єкту нерухомості, або на поєднанні усіх трьох перерахованих методів. Сам податок може бути основою для різноманітних вирахувань.

3. При визначенні вартості нерухомості використовується не індивідуальна оцінка кожного окремого об'єкта, а масова оцінка на основі використання стандартних процедур розрахунку вартості об'єктів для цілей оподаткування. Це дозволяє оцінити велику кількість об'єктів при відносно невеликих витратах. У більшості країн є ті чи інші системи кадастрів, що є засобом обліку інформації про нерухомість. Принципи побудови та реалізації таких систем можуть бути різними та варіюватись від ведення декількох реєстрів, що, як правило, здійснюється на різних рівнях державної влади, до ведення єдиного реєстру в державному масштабі. У більшості країн для зберігання та обробки інформації використовується комп'ютерні технології.

У якості одного з елементів оціночного процесу, як правило, передбачено обмін інформацією між різними зацікавленими рівнями державної влади, а від платників податків може вимагатись надання додаткової інформації у разі необхідності. Права платників податків на отримання доступу до інформації, яка зберігається на централізованій основі, значно різняться в різних країнах, при цьому в одних державах такі права у платників відсутні, а інших їм можуть надаватись витяги з реєстру у тому випадку, якщо проведено коригування або внесено зміни. Крім того, за вимогою платника податків може надаватись інформація про оцінку та аналогічні дані.

4. Пільги надаються або по категоріях платників податків (соціально незахищеним платника податків, як правило, пенсіонерам та інвалідам, крім того, в деяких країнах при наданні пільг враховується сімейний стан платника, рівень його доходів), або з врахуванням характеру власності (по нерухомості, що забезпечує здійснення суспільно-корисних видів діяльності, або по об'єктах, що знаходяться в державній/муніципальній власності, щоб уникнути «перекладання грошей з однієї кишені в іншу»). Також до видів нерухомості, що повністю або частково звільняються від сплати податків, у більшості країн відноситься об'єкти культури, освіти, що використовуються для суспільних потреб, державного управління, релігійних цілей. Звільнення від сплати податків може надаватись і на певний фіксований строк з метою стимулювання певних видів діяльності. Перевага надається опільгуванню об'єктів (типів нерухомості), а не платників податків, згідно з принципом: податком обкладається сама нерухомість, а не її власник. У деяких країнах має місце поєднання того та другого, але все одно, як правило, пільги розповсюджуються на об'єкти.

5. Податок на нерухоме майно є, як правило, місцевим податком, надходить до місцевих бюджетів. Він також може бути федеральним податком, але розподіляється між бюджетами всіх рівнів.

Щодо ставок податку, то тут все залежить від конкретної законодавчої та економічної практики в тій чи іншій країні. Залежно від встановленого державою засобу визначення

ставок податку розрізняють фіксовані та змінні ставки. Фіксовані ставки встановлюються центральними органами влади тієї чи іншої країни і є відсотком від вартості, що оподатковується. При цьому розмір податкових надходжень не визначається заздалегідь, оскільки величина бази, що оподатковується, є змінною величиною. В інших країнах місцева влада планує ставку податку на нерухомість виходячи з запланованих бюджетних видатків та величини бази оподаткування, що існує. Ставка податку таким чином є зміною величиною. При цьому в одному випадку місцева влада має широкі повноваження щодо вибору розмірів ставок, а в інших же випадках діють загальнодержавні та регіональні нормативні акти, що обмежують мінімальну та максимальну величину ставки. Конкретний же розмір ставки може варіюватись по країнах до 7-10% при різних коефіцієнтах оподаткування [1, с.26].

Не зважаючи на загальні риси, що притаманні системі оподаткування нерухомості в зарубіжних країнах, існують і специфічні особливості в кожній країні.

Так, у Канаді єдиний податок на нерухоме майно (real estate tax) існує у всіх провінціях, як правило на місцевому рівні, і в цілому ґрунтується на щорічно оцінюваній вартості нерухомості (ринковій вартості землі з усіма спорудженнями, які на ній знаходяться). Ставки різняться залежно від виду майна та у різних адміністративно-територіальних одиницях. Місцеві органи влади планують ставку податку на нерухомість виходячи з передбачуваних бюджетних витрат і величини наявної оподаткованої бази. Таким чином ставка податку є змінною величиною.

За загальним правилом, місцеві податки на нерухомість можуть бути основою відрахувань для цілей прибуткового податку. Однак податки на майно, що сплачується на незабудовані землі, можуть бути основою відрахувань тільки в розмірі валового доходу із цієї землі. Виключення із цього обмеження існує для компаній, чий основний бізнес полягає в наданні в оренду, наймі, продажі або забудові нерухомого майна. Обмеження також застосовуються до можливості відрахувань на основі місцевих податків на майно, що з'явилися в результаті будівництва, реставрації або перебудови будинку.

У Великобританії стягується єдиний податок на майно, що використовується для ведення підприємницької діяльності (national non-domestic rate – NNDR). Органи місцевого самоврядування стягують податок на нерухомість (universal business rate – UBR). База оподаткування в даному випадку – передбачувана сума річної орендної плати. Податок на нерухомість, що займається для цілей торгівлі, бізнесу, професійної діяльності, може слугити підставою відрахування для податку на доходи компаній.

У Франції існує три різних податки: податок на майно, податок на забудовані і незабудовані ділянки та податок житло. Податок на майно (taxe foncière) та податок на житло (taxe d'habitation) – це різні види податків і вони можуть стягуватись одночасно. Таким чином, з власника житла можуть стягуватись обидва податки.

Податок на забудовані ділянки застосовується до будівель, розташованих у Франції, і обчислюється шляхом застосування певних коефіцієнтів, що встановлюються щорічно органами місцевого самоврядування до половини вартості умовної орендної плати в порядку, що визначається місцевим земельним реєстром (cadastre). Від сплати цього податку звільняються: державна власність; будівлі, що перебувають за межами міст і призначені для сільськогосподарського використання; фізичні особи старші 75 років, що одержують допомогу із суспільних фондів і допомогу по інвалідності.

Податок на незабудовані ділянки (головним чином лісові ділянки, що знаходяться у приватній власності земельні й лісові ділянки) обчислюється шляхом множення 80 % вартості умовної орендної плати на коефіцієнти, що встановлюються органами місцевого самоврядування. Від його сплати звільняються ділянки, що знаходяться в державній власності й можуть тимчасово звільнитися ділянки, що призначені для розвитку сільськогосподарського виробництва.

Податок на житло (taxe d'habitation) – це місцевий податок, що сплачується щорічно будь-якою особою, що проживає у житловому приміщенні 1 січня кожного року. Податок обчислюється шляхом множення вартості умовної орендної плати житла, що визначається

місцевим земельним реєстром (cadastre) на коефіцієнти, що встановлюються органами місцевого самоврядування. Різні пільги надаються залежно від сімейного стану платника податків, від податку на житло можуть бути звільнені повністю або частково малозабезпечені особи в частині їх основного місця проживання.

У всіх випадках, місцеві органи влади планують ставку податку виходячи з передбачуваних бюджетних витрат і величини наявної бази оподаткування [2, с.1].

У Німеччині податок на нерухомість (Grundsteuer) накладається щорічно органами місцевого самоврядування на нерухоме майно, незалежно від його призначення (комерційне користування чи ні). Він накладається на податкову вартість майна за загальною федеральною ставкою 0,35%. Результат множиться на місцевий коефіцієнт, який може становити від 280 до 600%, у силу чого кінцева ставка становить від 0,98% до 2,1% податкової вартості майна. Середня ставка становить близько 1,5%. Для юридичних осіб податок може бути основою відрахувань для цілей податку на прибуток компаній і податку на підприємців, для фізичних - податок може бути основою відрахувань тільки для цілей прибуткового податку, якщо власність використовується в комерційних цілях або є джерелом доходу, наприклад, надається в оренду.

Від сплати податку звільнені державні підприємства, релігійні установи. Забудовані території в п'яти нових землях (Länder) можуть мати меншу вартість, у випадках, якщо вони орендуються як житло або використовуються для проживання. Не нараховується податок на нерухомість на житло, що побудоване після 31 грудня 1981 і до 1 січня 1992 протягом 10 календарних років після дати будівництва.

Нерухоме майно, що перебуває в Данії може обкладатися трьома видами податку на нерухомість:

- 1) місцевий податок на нерухомість (kommunal grundskyld);
- 2) окружний податок на нерухомість (amtskommunal grundskyld);
- 3) місцевий податок на нерухомість, що використовується як офіси, готелі, заводи, майстерні й інші подібні комерційні цілі (dækningsafgift).

Податки на нерухомість можуть бути основою відрахувань для цілей прибуткового податку (для фізичних осіб вони можуть бути основою відрахувань тільки у випадках, коли власність використовується в комерційних цілях). Власник нерухомості, як правило, є платником податків. Для цілей місцевих і окружних податків на нерухомість база оподаткування – це вартість лише землі, будівлі, а інша нерухомість до неї не включається. Для місцевого податку на нерухомість, що використовується в комерційних цілях, база оподаткування – це вартість будівлі, а не землі.

Ставка муніципального податку на нерухомість може в середньому становити від 0,6% до 2,4%. Ставка окружного податку на нерухомість становить 1%. Ставка місцевого податку на нерухомість на будівлі, що використовуються в певних цілях не може перевищувати 1%. Податкові пільги відносяться лише до об'єктів нерухомості.

У Голландії податок на нерухомість (onroerende zaakbelasting) щорічно накладається місцевими органами влади. Податок складається з частини, що накладається на власників нерухомості та частини, що накладається на користувачів нерухомості. Коли власник і користувач є однією особою, то на цю особу накладають обидві частини податку. База оподаткування визначається державною оцінкою. Місцеві органи влади планують ставку податку на нерухомість виходячи з передбачуваних бюджетних витрат і величини наявної бази оподаткування. Місцеві органи влади наділені дуже широкими повноваженнями при виборі розмірів ставок (податкова ставка різниться для кожного органа місцевого самоврядування, у цілому приблизно від 0,1% до 0,9% вартості. Різні ставки можуть застосовуватися для власності, що використовується в комерційних цілях, і приватної власності. Податок на нерухомість може бути основою відрахувань для цілей податку на прибуток компаній (для фізичних осіб, податок на нерухомість може бути основою відрахувань якщо власність використовується в комерційних цілях).

Звільнення від сплати податку здійснюється для новобудов на період будівництва

будинку.

В Іспанії податок стягується щорічно органами місцевого самоврядування. База – кадастрова вартість. Вона переоцінюється кожні 8 років Кадастровим керуванням (державною структурою, яка займається переписом, оцінкою й переоцінкою майна) з посиленням на ринкову вартість майна, включаючи вартість землі й споруджень. Цей податок може бути основою відрахування для цілей податку на доходи компаній (для фізичних осіб він може бути основою відрахування з доходу від оренди для цілей прибуткового податку з фізичних осіб).

У середньому податкові ставки становлять 0,4% для майна, що знаходиться в місті й 0,3% – у сільській місцевості, але можуть застосовуватися й більш високі ставки.

У Швеції державний податок на нерухомість (statlig fastighetsskatt) накладається на всі види нерухомості, яка може бути використана для проживання, у комерційних і виробничих цілях. База оподаткування – оцінена вартість майна на два роки раніше, чим відповідний податковий рік (у випадку приватного житлового приміщення за кордоном – 75% його ринкової вартості). У даному випадку забезпечується перевага, яка пов'язана з тим, що органи, які проводять оцінку, можуть проаналізувати всю інформацію, необхідну для оцінки [3, с.1].

Податкова ставка становить 1,3% на будинки, розділені на орендовані квартири й блоки квартир (hyreshus), 1,0% на приміщення, що використовуються в комерційних цілях і 0,5% на промислову власність. Нові житлові приміщення звільняються від податку протягом перших 5 років, протягом наступних 5 років ставка знижена на 50%. Узагалі, всі пільги надаються об'єктам нерухомості. Податок може бути основою відрахувань для цілей податку на доходи компаній.

У США й Швейцарії не існує єдиного податку на федеральному рівні. Податки на нерухомість накладають у деяких штатах (США), або кантонах (Швейцарія), або на рівні кантонів – штатів, або на місцевому рівні. Місцеві органи влади планують ставку податку на нерухомість виходячи з передбачуваних бюджетних витрат і величини наявної бази оподаткування. Вони наділені дуже широкими повноваженнями при виборі розмірів ставок.

У швейцарському кантоні Базельштадт ставка податку на нерухомість становить 0,4% ринкової вартості, знижена ставка 0,2% застосовується до деяких компаній. У місті Уинтон (штат Іллінойс, США) – база оподаткування становить 1/3 ринкової вартості, власник одержує раз на 4 роки лист із уточненою оцінкою його власності. Ставка податку на майно становить 6,75%. У середньому податок на майно в США становить 1,4%. Податок надходить у бюджети графства, міста, шкільних і паркових округів. У двох штатах США звільнення від сплати податку надається по новобудовах протягом декількох років.

В Японії податок сплачується юридичними й фізичними особами за єдиною фіксованою ставкою – 1,4% вартості майна. Переоцінка його проводиться один раз на три роки, до бази оподаткування входить як земля, так і все нерухоме майно на ній. Звільнення від сплати податків надається по новобудовах протягом декількох років. Надавані в Японії пільги ставляться до винятково об'єктів нерухомості [4, с.434].

На сучасному етапі податок на нерухоме майно існує приблизно в 130 країнах, але значимість його різна. У більшості країн надходження від цього податку становлять від 1 до 3% від загальних податкових надходжень на всіх рівнях структур влади. Оскільки в переважній більшості зарубіжних країн даний податок є місцевим, надходження від нього становлять основну статтю доходів місцевих бюджетів. Наприклад, у деяких штатах Австралії надходження від цього податку становлять більш 90% місцевого бюджету, у США – до 75% (в місті Нью-Йорк – 40% власних доходів бюджету), Канаді – до 80% [5, с.106].

Висновки та перспективи подальших розробок. Насамперед, враховуючи світовий досвід, при визначенні бази оподаткування найбільш доцільним є включення до неї лише будівлі, спорудження й земельної ділянки й виходити при цьому з їхньої оціночної вартості, розрахованої за допомогою застосування методів масової оцінки на основі ринкової вартості. На цей час у більшості міст України існує ринок житлових і комерційних будівель та приміщень. Тому в процесі масової оцінки нерухомості може бути застосований метод

порівняння продажів, де спосіб розрахунку оціночної вартості визначається виходячи з даних реальних угод. У той же час ринок нерухомості промислового призначення розвинений слабше, тому можлива її оцінка й по повній відбудовній вартості, тобто витратним методом. У якості бази податку в кожному разі буде братися капітальна, а не орендна вартість. Це дозволить одноманітно оцінювати нерухомість різного призначення, у той час, як ринок оренди в регіонах України поки охоплює лише окремі категорії об'єктів.

За своїм характером податок на нерухомість повинен бути місцевим податком, що сприятиме більш раціональному використанню майна й економічному розвитку регіонів. Ураховуючи завдання розвитку органів місцевого самоврядування, логічним представляється, що серед усіх інших прийнятих у законодавстві України податків, таких, як податки на прибуток, на додану вартість тощо, саме податок на нерухомість найбільше підходить для того, щоб передати його адміністрування місцевим органам влади, а надходження від нього в більшій своїй частині або повністю направляти до місцевого бюджету. Відповідно до завдання розвитку місцевого самоврядування, ставка податку повинна бути не фіксованою, а змінною, тобто затверджуватися органами законодавчої влади виходячи з потреб місцевих бюджетів. Крім того, небажано, щоб орендарі землі й муніципальної нежитлової нерухомості, а також наймачі квартир платили менше, чим їх власники. Це могло б загальмувати розвиток ринку нерухомості в містах України, тому що бути власниками стало б не вигідним. Тому необхідним представляються координація величини ефективних ставок податку на нерухомість із розмірами орендної плати юридичних осіб за державні (муніципальні) будинки, спорудження, приміщення й землю, а також виділення в складі платежів фізичних осіб за житло плати за найм. Остання повинна визначатися таким чином, щоб перевищувати потенційну суму податку на нерухомість за дану квартиру або індивідуальний будинок, і, крім цього, покривати видатки міста на капітальний і поточний ремонт будинків, технічне обслуговування житлових приміщень і прибирання прибудинкової території.

Окремою проблемою є встановлення податкових пільг. Справа в тому, що, як правило, пільги відносно майнових платежів мають тенденцію до охоплення більш широкої бази оподаткування, чим це необхідно в дійсності. Тому було б бажаним надавати пільговий режим оподаткування головним чином не по категоріях платників, а по типах нерухомості. Так, наприклад, можна пільгувати об'єкти соціально-культурного призначення, але саме саму нерухомість, а не ті юридичні особи взагалі, які володіють цією нерухомістю. Це може бути зроблене як шляхом повного звільнення певного виду нерухомості від сплати податку, так і через використання спеціальних коефіцієнтів оподаткування. Щодо платників податків, то можливо надання пільг для найменш соціально захищених категорій громадян - пенсіонерів і інвалідів.

Таким чином, врахування зарубіжного досвіду оподаткування нерухомого майна та адаптація його до умов України дозволить підвищити якість використання нерухомості, збільшить дохідну спроможність бюджету відповідного рівня, а завдяки фіскальному зонуванню допоможе здійснювати вплив на характер використання земельних ресурсів територіального утворення.

Література

1. Данілов О. Д. Оподаткування місцевими, ресурсними, рентними податками та зборами. Неподаткові платежі:[навч. посіб.] / О. Д. Данілов, Ю. В. Лапшин, В. А.Онищенко. – Ірпінь: Академія ДПС України. – 2002. – 292 с.
2. Мировой опыт налогообложения недвижимости [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nalog.ru>.
3. Денисенко Н. О. Деякі аспекти оподаткування нерухомості / Н. О. Денисенко, Т. В. Мироненко // Містобудування та територіальне планування. – 2008. – № 31. – С.1–9.
4. Алмаев М. Х. Международный опыт налогообложения недвижимости / М. Х. Алмаев, А. М. Трофимов // Научные труды ИЭПП. – № 67Р. – 2003. – С.434–438.
5. Revenue Statistics 1965 – 2007. – OECD, 2008. – 363 p.

ДВОСЕКТОРНА МОДЕЛЬ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ З ТІНЬОВИМ СЕКТОРОМ

Розглядаються проблеми моделювання тіньової економіки як соціально-економічного явища. Запропоновано модель відкритої економіки країни, що включає сектор тіньової економіки. Проаналізовано вплив чинників, що визначають частку тіньового сектору у відкритій економіці.

The problems of the shadow economy modeling as the socio-economic phenomenon are examined. The model of the open economy with the shadow sector is developed. The influence of the factors, which are determining the rate of the shadow sector in the open economy, is analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Особливістю сучасної трансформаційної економіки України є значний сектор неформальної економіки. За оцінками деяких вчених, випуск тіньової економіки України досягає 50% офіційного ВВП. Значна частка тіньового сектору перешкоджає формуванню ефективної, конкурентоздатної економіки, що є причиною значного інтересу до дослідження перспектив легалізації економічної діяльності [1, с.78-161].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Шляхи легалізації досліджені у роботах вітчизняних вчених – економістів: А.С. Гальчинського, А.В. Базілюка, Я. Жаліло, В.А. Бордюка, С.О. Коваленко, О.В. Турчинова, О.В. Мандібурі, О.С. Пасхавера, Т.Г. Ковальчука, А.В. Пріходько, В.І. Антіпова та інших.

Важливим при дослідженні тіньової економіки є використання досвіду зарубіжних вчених, що працюють в даній сфері: Фейга, Блейдса, Ханнемана, Вейсрода, Гершуні, Баделта, Нормана, Ділкота і Моріса, Хиггинса, Гутмана, Даллага, Де Сото та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженню умов при яких можливе зниження частки тіньового сектору в економіці на основі розв'язання динамічних рівнянь моделі, що описують економічну динаміку обох секторів, не приділено достатньої уваги у працях економістів.

Постановка задачі. Мета даної статті – знаходження та дослідження чинників, що істотно впливають на масштаби тіньової діяльності в умовах відкритої економіки. При постановці задачі ми виходили з того, що єдиним ефективним шляхом зниження частки тіньового сектору економічної діяльності є створення умов, в яких функціонування у легальному секторі виявиться вигіднішим, ніж у тіньовому секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нами запропоновано просту (базову) модель, що враховує роль надходження зарубіжних інвестицій у легальний сектор та взаємодію двох секторів економіки – легального і тіньового. Тіньовий сектор економіки розглядається як підсистема економіки країни, що розвивається у взаємодії з світовою економікою [2].

На основі розв'язання динамічних рівнянь моделі, що описують економічну динаміку обох секторів, ми досліджуємо умови, при яких можливе зниження частки тіньового сектору в економіці.

Опис моделі

До легальної ми відносимо економічну діяльність, що враховується офіційною статистикою і що дає податкові надходження до бюджету, а до тіньової – дозволену законом економічну діяльність, яка не врахована офіційною статистикою. У тіньовому секторі виготовляються звичайні товари та послуги (як і в легальному секторі), але виробники

ухиляються від офіційного обліку та оподаткування шляхом здійснення корупційних операцій з державними чиновниками [3, с.15-48].

У запропонованій моделі використовуються такі припущення:

- 1) поведінка внутрішніх інвесторів передбачається раціональною, тобто інвестиції спрямовуються в той сектор економіки, де величина прибутку більше;
- 2) фінансовий баланс в моделі не враховується, тому умова максимуму прибутку ототожнюється з максимумом випуску продукції;
- 3) зарубіжні інвестиції спрямовуються тільки у легальний сектор економіки;
- 4) інвестиції сприяють додатковому фондоозброєнню, проте у моделі явно не враховується процес дифузії капіталу з легального сектору у тіньовий, тобто передбачається, що надходження нових технологій у тіньовий сектор супроводжується надходженням ще більш довершених технологій у легальний сектор економіки;
- 5) вважається, що підприємці тіньового сектору прагнуть до розширення своєї діяльності, не слідуючи стратегії “швидкого зняття вершків” внаслідок неможливості виходу з тіні, що, в свою чергу, дозволяє припустити, що норма амортизаційних відрахувань в обох секторах економіки однакова;
- 6) вважається, що випуск кожного сектору може бути описаний моделлю Солоу [4, с.310-320] в дискретному часі t , тобто економіка випускає один агрегований продукт Y :

$$Y(t) = Y_w(t) + Y_b(t)$$

де Y_w – випуск легального сектору економіки (white sector);

Y_b – випуск тіньового сектору економіки (black sector).

- 7) задана технологія виробництва, що описується виробничою функцією Коба–Дугласа, для якої виконуються всі умови неокласичної виробничої функції:

$$Y_w(t) = K_w^\alpha(t) \cdot L_w^\beta(t);$$

$$Y_b(t) = K_b^\varphi(t) \cdot L_b^\gamma(t).$$

K_w (K_b) – основні фонди, задіяні в легальному (тіньовому) секторах;

L_w (L_b) – чисельність зайнятих в легальному (тіньовому) секторах;

α, β – коефіцієнти еластичностей випуску по капіталу і праці відповідно у легальному секторі економіки;

φ, γ – коефіцієнти еластичностей випуску по капіталу і праці відповідно у тіньовому секторі економіки

$$0 < \alpha, \beta, \varphi, \gamma < 1; \alpha, \beta, \varphi, \gamma = \text{const.}$$

Ми також припускаємо, що в легальному секторі економіки еластичність випуску по капіталу вища, ніж у тіньовому секторі (капіталомістке виробництво), а у тіньовому секторі, навпаки, – вища еластичність випуску по праці (трудомістке виробництво).

Продукт, вироблений у легальному секторі економіки, розподіляється між споживанням, накопиченням та податками:

$$Y_w(t) = T(t) + C_w(t) + S_w(t).$$

Податки в моделі вважаються пропорційними випуску в легальному секторі економіки:

$$T(t) = \tau \cdot Y_w(t),$$

де T – сума податків та зборів, що поступають до бюджету, τ – ставка податкових відрахувань, $0 < \tau < 1$; $\tau = \text{const.}$ Валовий фонд накопичення є фіксованою частиною випуску легального сектору:

$$S_w(t) = (s - \tau) \cdot Y_w(t)$$

де s – норма накопичення; $0 < s < 1$; $s = \text{const.}$

Фонд невиробничого споживання цього сектора складає:

$$C_w(t) = (1 - s) \cdot Y_w(t).$$

Продукт, вироблений у тіньовому секторі економіки, розподіляється між споживанням, накопиченням і витратами, пов'язаними з веденням тіньової діяльності (сплатою хабарів за можливість приховування тіньової діяльності):

$$Y_b(t) = B(t) + C_b(t) + S_b(t)$$

Вважаємо, що величина хабарів пропорційна випуску тіньового сектору:

$$B = b \cdot Y_b(t),$$

b – параметр, що характеризує частку випуску, що витрачається на виплату хабарів чиновникам; $0 < b < 1$; $b = \text{const}$.

Фонд валового накопичення та невиробничого споживання визначається по аналогії з легальним сектором економіки:

$$S_b(t) = (s - b) \cdot Y_b(t),$$

$$C_b(t) = (1 - s) \cdot Y_b(t).$$

Динаміка трудових ресурсів в дискретному часі має вигляд:

$$L(t) = (1 + g)L(t - 1),$$

де g – темп росту населення; $0 < g < 1$; $g = \text{const}$;

$$L_w(t) = \delta \cdot L(t),$$

$$L_b(t) = (1 - \delta) \cdot L(t).$$

L_w – чисельність працівників в легальному секторі економіки, L_b – чисельність працівників в тіньовому секторі економіки, δ – коефіцієнт розподілу працівників між секторами економіки; $0 < \delta < 1$; $\delta = \text{const}$.

Динаміка виробничих фондів в моделі з дискретним часом має вигляд:

$$K_w(t) = (1 - \mu_w) \cdot K_w(t - 1) + S_w(t - 1) + I_{ext}(t - 1) + Q_w(t - 1),$$

$$K_b(t) = (1 - \mu_b) K_b(t - 1) + S_b(t - 1) + Q_b(t - 1),$$

де K_w – основні фонди легального сектору економіки, K_b – основні фонди тіньового сектора економіки; μ_w – норма зносу фондів в легальному секторі економіки; μ_b – норма зносу фондів в тіньовому секторі;

I_{ext} – зарубіжні інвестиції в економіку країни.

В рамках даної моделі ми вважаємо, що зарубіжні інвестиції спрямовуються тільки в легальний сектор економіки, що забезпечує додаткове фондоозброєння. При цьому ефективність використання капіталу в легальному секторі вважається вищою, ніж в тіньовому секторі, що обумовлене використанням якісно нових технологій.

Зарубіжні інвестиції вважаються пропорційними приросту випуску продукції:

$$I_{ext}(t) = i \cdot \Delta Y_w(t) = i \cdot (Y_w(t) - Y_w(t - 1))$$

i – коефіцієнт, що характеризує інвестиційну привабливість країни, $0 < i < 1$; $i = \text{const}$, він розглядається в моделі як екзогенний параметр.

Вважається, що внутрішні інвестиції поступають в обидва сектори економіки, але розподіляються відповідно до приросту випуску в кожному з секторів:

$$Q_w(t) = j(t) \cdot S(t - 1),$$

$$j(t) = \frac{Y_w(t) - Y_w(t - 1)}{Y(t) - Y(t - 1)}.$$

Q_w – інвестиції в легальний сектор економіки, відповідно Q_b – інвестиції в тіньовий сектор економіки:

$$Q_b(t) = h(t) \cdot S(t - 1),$$

$$h(t) = \frac{Y_b(t) - Y_b(t - 1)}{Y(t) - Y(t - 1)}.$$

Частка кожного з секторів в загальній структурі визначається відношенням випуску в одному з секторів до загального випуску в двох секторах:

$$\lambda(t) = Y_w(t) / Y(t)$$

– доля легального сектору економіки в загальному випуску;

$$\eta(t) = Y_b(t) / Y(t)$$

– доля тіньового сектору економіки в загальному випуску ($\lambda + \eta = 1$).

Динаміка фондоозброєності описується рівняннями:

$$k_w(t+1) - k_w(t) = (s - \tau + i)f(k_w) + j \cdot (S \cdot Y / L_w) - (\mu_w + (\delta \cdot g))k_w,$$

$$k_b(t+1) - k_b(t) = (s - b)f(k_b) + h \cdot (S \cdot Y / L_b) - (\mu_b + ((1 - \delta) \cdot g))k_b,$$

де k_w – фондоозброєність легального сектору економіки,

k_b – фондоозброєність тіньового сектору економіки.

Таблиця 1

Значення параметрів моделі в рамках базового сценарію

Параметр	Значення
Еластичність випуску по капіталу в тіньовому секторі (φ)	0.6
Еластичність випуску по праці в тіньовому секторі (γ)	0.4
Еластичність випуску по капіталу в легальному секторі (α)	0.4
Еластичність випуску по праці в легальному секторі (β)	0.6
Коефіцієнт розподілу робітників між секторами (δ)	0.2
Норма зносу (m)	0.05
Норма накопичення (s)	0.5
Ставка податку (τ)	0.25
Розмір хабара (b)	0.15
Інвестиційна привабливість (i)	0.10

За допомогою описаної вище моделі нами було досліджено умови, що визначають ступінь тінізації економічної діяльності, зокрема:

- 1) ефективність податкової ставки як важеля легалізації економічної діяльності;
- 2) роль рівня корумпованості (що визначається як співвідношення розміру хабара до ставки податку);
- 3) залежність співвідношення часток тіньового і легального секторів від рівня зарубіжних інвестицій.

Комп'ютерний експеримент

Запропоновану модель було реалізовано в середовищі електронної таблиці Excel. Було проведено ряд розрахунків з різними наборами параметрів. Досліджено зміну

співвідношення випусків легального і тіншового секторів при зміні параметрів моделі в порівнянні з деяким базовим сценарієм. Значення параметрів моделі, що задають цей базовий сценарій, приведено в таблиці 1.

Розглядалися три альтернативні сценарії розвитку економіки:

Сценарій А: зменшення ставки податку з 25% до 20%;

Сценарій Б: зростання розміру хабара з 15% до 20%;

Сценарій В: підвищення інвестиційної привабливості в 2,5 рази.

В рамках всіх сценаріїв було досліджено зміну частки тіншового сектору економіки та фондоозброєності обох секторів в порівнянні з базовим сценарієм. Результати проведених оцінок приведені на рис.1 – рис.3.

Таблиця 2

Варіація параметрів моделі в різних сценаріях

Параметр	Сценарій			
	Базовий	А	Б	В
Ставка податку(τ)	0.25	0.20	0.25	0.25
Розмір хабара (b)	0.15	0.15	0.20	0.15
Інвестиційна привабливість (i)	0.10	0.10	0.10	0.50

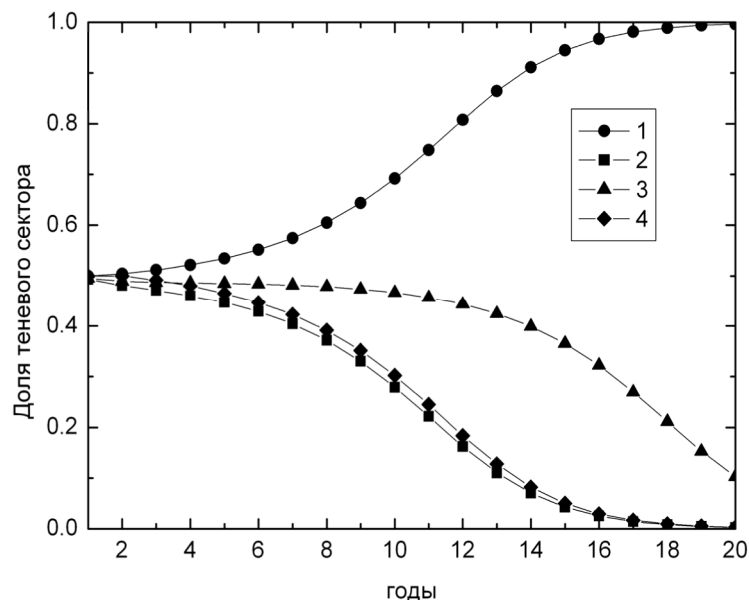


Рис.1. Частка випуску тіншового сектору

Частка випуску тіншового сектору: 1 – базовий сценарій; 2 – сценарій А; 3 – сценарій Б; 4 – сценарій В.

Обговорення результатів

Зазвичай вважається, що збільшення податкового тягаря приводить до ще більшого устремління бізнесу в тіншовий сектор, а для легалізації економічної діяльності необхідне зниження податкової ставки. Ця залежність істотно нелінійна, оскільки підвищення частки тіншового сектору економіки знижує прибуткову частину державного бюджету, необхідність покриття якого спричинює ще більше зростання ставок податкових відрахувань.

Проведені розрахунки підтверджують це положення. Фондоозброєність легального сектору: 1 – базовий сценарій; 2 – сценарій А; 3 – сценарій Б; 4 – сценарій В.

Привабливість тіншового сектору продовжує залишатися на достатньо високому рівні, доки ставка податку помітно перевищує розмір хабарів, що сплачуються тіншовим сектором економіки. Відносно невелике збільшення розміру хабарів (сценарій Б) робить тіншову економіку значно менш привабливою.

Аналіз сценарію В підтверджує те, що підвищення інвестиційної привабливості є могутнім чинником легалізації економічної діяльності. Проте разом з різким зниженням частки тіньового сектору тут спостерігається і падіння фондоозброєності в легальному секторі.

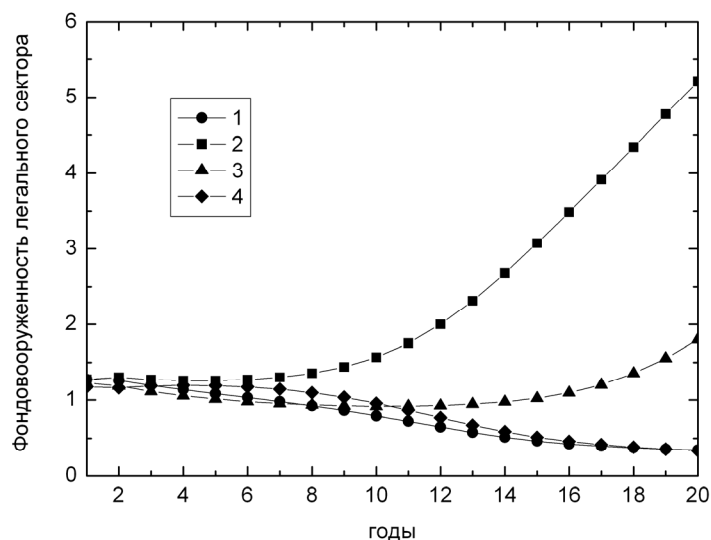


Рис.2. Фондоозброєність легального сектору

Якщо сценарії А і В приводять приблизно до одного і того ж ефекту зниження частки тіньового сектору в економіці, то відносно фондоозброєності легального сектору ці ефекти абсолютно протилежні.

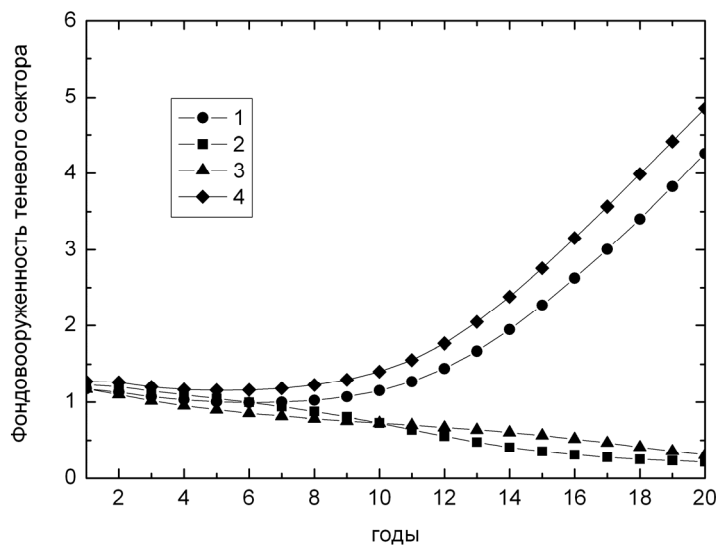


Рис.3. Фондоозброєність тіньового сектору

Фондоозброєність тіньового сектору:

- 1 – базовий сценарій;
- 2 – сценарій А;
- 3 – сценарій Б;
- 4 – сценарій В.

Безумовно, для реалізації цього чинника необхідне виконання цілого ряду позаекономічних умов, дослідження яких виходить за рамки даної статті.

Висновки і перспективи подальших розробок. Нами запропоновано просту (базову)

модель, що враховує взаємодію двох секторів економіки – легального і тіньового в умовах відкритості економіки, що визначається наявністю зовнішніх інвестицій, спрямованих до легального сектору.

Проведено аналіз поведінки моделі в рамках декількох сценаріїв взаємодії двох секторів економіки.

Визначено найважливіші чинники, що визначають комплекс умов, що забезпечують перехід до легальних форм здійснення господарської діяльності.

Для дослідження впливу цих чинників був проведений порівняльний аналіз різних сценаріїв, що відповідають різним комбінаціям параметрів моделі.

Зокрема, на основі моделювання було:

1) підтверджено, що підвищення рівня зовнішньої інвестиційної привабливості є потужним важелем, що стимулює не тільки легалізацію економічного життя, але і збільшення фондоозброєності;

2) знайдено, що поведінка моделі чутливо реагує на зміну розміру зовнішніх інвестицій і відношення податкової ставки до частки випуску, що витрачається на виплату хабарів.

Приведені результати є, безумовно, тільки якісними, але представляються важливими для постановки завдання визначення оптимального комплексу умов, що забезпечують легалізацію економічної діяльності, дослідження якої передбачається надалі.

Вибір моделі і її параметрів залежить від конкретних умов країни, для економіки якої проводиться дослідження. Наприклад, якщо ставиться завдання підвищення зовнішньої інвестиційної привабливості, то в процесі вирішення цієї задачі повинно бути враховано неминучу затримку в її реалізації.

Прогноз реакції економіки на зміну тих або інших чинників може бути приведено тільки з урахуванням особливостей її функціонування, що склалися в тіньовому секторі економіки, оскільки ефективність функціонування в тіньовому секторі значною мірою залежить від ступеня корумпованості держави.

Запропонована і досліджена в даній роботі модель є простою (базовою) моделлю, що не враховує ряду аспектів, які можуть виявитися істотними при детальнішому аналізі проблеми.

Зокрема, вона використовує допущення про повну зайнятість та завантаження виробничих потужностей в обох секторах економіки, не відображає фінансових механізмів функціонування тіньової економіки, припускає постійність певних екзогенних параметрів і використовує спрощений опис структури економіки.

Література

1. Варналій З. С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: [монографія] / З. С. Варналій. – М.: Тріумф, 2006. – 346 с.
2. Красиков А. Ф. Теневая экономика и экономическая преступность: электронный учебник [Електронний ресурс] / А. Ф. Красиков. – Режим доступу: <http://newasp.omskreg.ru/bekryash/contents.htm>.
3. Латов Ю. В. Экономика вне закона. (Очерки по теории и истории теневой экономики) / Ю. В. Латов. – М.: Московский общественный научный фонд, 2001. – 214 с.
4. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: [навч. посіб.] / В. В. Вітлінський. – Київ, 2003. – 404 с.
5. Турчинов О. В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О. В. Турчинов. – К: Артек, 1995. – 285 с.
6. Мандибур В. О. “Тіньова” економіка України та напрями законодавчої стратегії її обмеження / В. О. Мандибур. – К: Парламентське видавництво, 1998. – 129 с.
7. Dreher A. Corruption and the shadow economy: an empirical analysis / A. Dreher, F. Schneider // Public Finance. – January, 2006. – P. 86–97.

***ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА
РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ
ІНФРАСТРУКТУРИ***

ІДЕНТИФІКАЦІЯ І ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ – ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ, МОЖЛИВОСТІ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

У статті ідентифіковано нематеріальні активи. Досліджено методи оцінки нематеріальних активів, визначено переваги і недоліки кожного з них. Зроблено висновок, що не може бути єдиного методу, який необхідно однозначно застосовувати до всього розмаїття об'єктів.

The author identifies the intangible assets in the article. The methods of the assessment of intangible assets were studied; the advantages and disadvantages of all the methods were described. The author made a conclusion that the only one method we can apply to any object doesn't exist.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Серед невирішених проблем обліку нематеріальних активів можна виділити: недостатнє дослідження економічної сутності нематеріальних активів та їх відособлення від юридичного трактування, недосконалість розробленого порядку визнання та зарахування на баланс підприємства об'єктів нематеріальних активів, відсутність чіткої методики оцінки та обліку майнових прав, невирішеність питань організації забалансового обліку, амортизаційної політики, практично відсутні методики інвентаризації нематеріальних активів, що негативно позначається на організації та ефективності внутрішнього контролю.

Не знайшли належного трактування питання визнання та вартісної оцінки нематеріальних активів для обліку та звітності, управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій останніх років показав, що більшість авторів (90%) у навчально-практичній літературі розглядають дане питання, що становить 9,8% із загальної сукупності розкритих питань. Проаналізувавши періодичні видання, зазначимо, що питанню ідентифікації та оцінки нематеріальних активів присвячено 14 статей у періодичних видання, що становить 15 % від загальної сукупності досліджуваних питань. Це свідчить про актуальність та складність даного питання.

Проблеми визнання, оцінки та облікового відображення нематеріальних активів досліджували Ф.Ф. Бутинець, І.А. Бігдан, С.Ф. Голов, Т. Вовченко, І. Павлюк, О.Д. Святоцький, В.В. Сопко, Н.В. Чабанова та інші. Однак через ряд об'єктивних причин багато проблемних питань залишається невирішеними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ураховуючи внесок оприлюднених досліджень в Україні, невирішеними залишаються питання, пов'язані з розвитком бухгалтерського обліку і контролю нематеріальних активів, які забезпечують здійснення ефективної інноваційної діяльності підприємств. Необхідність розробки науково обґрунтованих рекомендацій з удосконалення теорії й методики бухгалтерського обліку і контролю нематеріальних активів та розвиток ринкових відносин в Україні визначили актуальність теми статті.

Постановка завдання полягає у формулюванні загального підходу до визначення економічної сутності нематеріальних активів та їх відособлення від юридичного трактування, удосконалити ідентифікацію нематеріальних активів. Складність оцінки нематеріальних активів обумовлена тим, що принципово неможливо розробити єдину універсальну методику для кожного з об'єктів нематеріальних активів, які є, по своїй суті, досить оригінальними, тому необхідно вирішити питання їх оцінки.

Це має вирішальне значення для наукового пізнання економічної сутності

нематеріальних активів та реалізації управлінських функцій, поглиблення інтеграції обліку в систему управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні практика оцінки активів стикається з рядом проблем. Не дивлячись на ускладнені методи оцінки бізнесу, прогнози фінансових аналітиків стають все менш і менш надійними. Основними причинами цього, на наш погляд, є відсутність:

- чіткого визначення дійсної природи нематеріальних активів;
- повного розуміння характеристик нематеріальних активів, а саме високих рівнів інвестиційного ризику і невизначеності;
- чітко закріпленої системи майнових прав для більшості нематеріальних активів, зокрема, через їх «розмиту» природу.

Таким чином, одним із найважчих моментів в обліку нематеріальних активів є їх оцінка.

Порядок оцінки нематеріальних активів визначається Наказом Фонду державного майна України, Державного комітету з питань науки і технологій "Про затвердження Порядку експертної оцінки нематеріальних активів" [1, п.12-19]. Згідно цього наказу наведемо способи експертної оцінки вартості нематеріальних активів.

Експертна оцінка вартості нематеріальних активів може здійснюватися трьома способами (рис. 1, власна розробка автора).

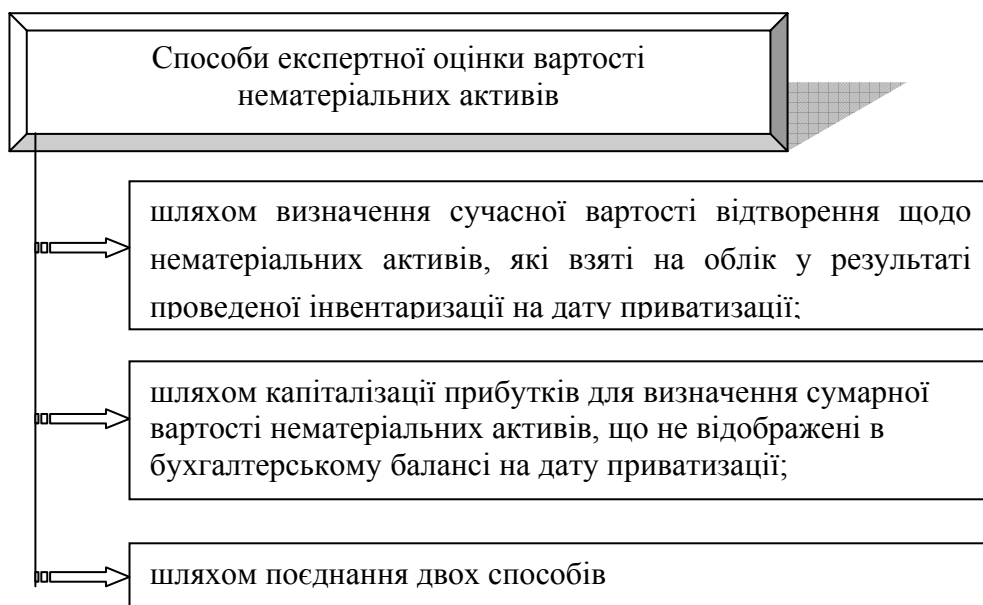


Рис. 1. Способи експертної оцінки вартості нематеріальних активів

Експертна оцінка виявлених при інвентаризації нематеріальних активів при прийнятті їх на облік на підставі п.17 Положення про інвентаризацію майна державних підприємств, що приватизуються, а також майна державних підприємств та організацій, яке передається в оренду, здійснюється комісією з інвентаризації об'єкта приватизації відповідно до їх сучасної вартості відтворення [2, с.3].

У випадку прийняття рішення про експертну оцінку нематеріальних активів, дооцінка статутного фонду створюваного акціонерного товариства на суму, що враховує потенційну прибутковість, не проводиться. П(С)БО 8 передбачена можливість проведення переоцінки залишкової вартості нематеріальних активів за справедливою вартістю на дату складання балансу. Проведення переоцінок ніколи не було легкою справою, а з переходом бухгалтерського обліку на нові стандарти трудомісткість їх зростає.

У відповідності з пунктами 19, 20 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [3, с.11], кожне підприємство має право здійснення переоцінки нематеріальних активів за справедливою вартістю, однак це стосується тільки тих активів, щодо яких існує активний ринок. Знайти

такий навряд чи реально, оскільки активним ринок стане тільки тоді, коли в будь-який момент часу буде можливо відшукати зацікавлених продавців і покупців і інформація по цінах стане в повній мірі загальною доступною.

Але, навіть, тоді проблеми не закінчаться, оскільки при переоцінці одного нематеріального активу слід переоцінити всі інші активи даної групи (крім тих, на які не існує активний ринок).

Нами здійснено аналіз інформації Державного реєстру суб'єктів оціночної діяльності (табл. 1, власна розробка автора), що надається Фондом державного майна України у формі довідки з Державного реєстру суб'єктів оціночної діяльності [4].

Таблиця 1

Аналіз видів оцінки, що проводять оцінювачі України

Пункт державного реєстру	Вид оцінки	Кількість оцінювачів	Питома вага, %
2	Оцінка цілісних майнових комплексів, паїв, цінних паперів, майнових прав та нематеріальних активів, у тому числі оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності, крім того:	1573	93,13
2.1	Оцінка цілісних майнових комплексів, паїв, цінних паперів, майнових прав та нематеріальних активів (крім оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності)	96	5,68
2.2	Оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності	20	1,19
Разом:		1689	100

За результатами дослідження встановлено, що оцінкою цілісних майнових комплексів, паїв, цінних паперів, майнових прав та нематеріальних активів, у тому числі оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності займається 1573 оцінювача, що становить 93,13 % із загальної кількості оцінювачів. Оцінку цілісних майнових комплексів, паїв, цінних паперів, майнових прав та нематеріальних активів (крім оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності) проводять 96 оцінювачів, що становить 5,68 % із загальної кількості.

Слід відмітити, що лише 20 оцінювачів займаються оцінкою прав на об'єкти інтелектуальної власності, що становить 1,19 % із загальної кількості оцінювачів, це пояснюється складністю оцінки нематеріальних активів та інтелектуальної власності.

Важливою проблемою оцінки нематеріальних активів є також невизначеність майбутніх економічних вигод, які очікується отримати від них та періоди їх отримання. Щодо авторських прав, то ймовірність отримання від них майбутньої економічної вигоди в тривалому довгостроковому періоді є більш невизначеною.

Важливою характеристикою об'єкта нематеріальних активів є можливість його ідентифікації, тобто можливість відокремлення від інших активів, що практично не завжди вдається. Найбільша проблема, що виникає при ідентифікації нематеріального активу – визначення його відмінностей від гудвілу.

Нематеріальний актив можна відрізнити від гудвілу лише якщо підприємство може його продавати, орендувати чи обміняти.

Професор Р. Чемберс доводить, що нематеріальні активи існують і оцінюються тільки в сполученні з матеріальними, і їх необхідно розглядати як залишкову вигоду, яка залишається після вирахування всіх нематеріальних активів. Вони не можуть бути відокремлені від фірми і оцінені в поточному грошовому еквіваленті, тому їх слід списувати відразу після придбання [5, с.19].

Вважаємо, що таке твердження є не зовсім правильним, оскільки: по-перше, окремі види нематеріальних активів хоча і не завжди можуть бути точно оцінені, але часто виступають об'єктом купівлі-продажу; по-друге, деякі матеріальні активи принесуть майбутню вигоду якщо підприємство придбало нематеріальний актив.

За вимогами П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» не визнаються активом, а підлягають визнанню у складі витрат звітного періоду: 1) витрати на дослідження; 2) витрати на підготовку і перепідготовку кадрів; 3) витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини; 4) витрати на рекламу і просування продукції на ринку; 5) витрати на підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торгових марок (торгових знаків).

Проте визнавати їх у складі витрат є не зовсім обґрунтовано. Наприклад, витрати на дослідження в окремих випадках можуть бути настільки ефективними, що дадуть можливість випередити конкурентів і отримати реальні економічні переваги.

Таким чином, названі витрати можна розглядати як активи, якщо вони були придбані підприємством, проте вимоги П(С)БО 8 не у всіх випадках дають змогу їх визнати, наприклад, ділова репутація, яка купується разом із діючим підприємством та включає високу кваліфікацію працівників, торгові марки і торгові знаки [6, с.122-123].

Собівартість внутрішньо створеного нематеріального активу включає всі витрати (табл. 2, власна розробка автора).

Таблиця 2

Собівартість внутрішньо створеного нематеріального активу

Витрати	
які входять у собівартість	які не входять у собівартість
- витрати на матеріали і послуги, використані чи спожиті при створенні нематеріального активу	- торгові, адміністративні та інші загальні накладні витрати, крім тих, які можуть бути безпосередньо віднесені на підготовку активу до використання;
- заробітна плата та інші витрати пов'язані з працівниками, які безпосередньо зайняті при створенні активу;	- чітко встановлена неефективність і первісні операційні збитки, понесені до досягнення планових показників активу;
- будь-які витрати, що безпосередньо відносяться на створений актив, такі як мито за реєстрацію юридичного права та амортизація патентів і ліцензій, використаних для створення активу;	- витрати на підготовку персоналу до експлуатації активу.
- накладні витрати, що необхідні для створення активу.	

Узагальнивши вищенаведені підходи до оцінки нематеріальних активів, зазначимо, що підприємства оцінюють нематеріальні активи за понесеними затратами. Відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, яка визначається залежно від способу отримання об'єкта.

Розглядаючи правила оцінки нематеріальних активів, в МСФЗ 38 «Нематеріальні активи» зазначено, що такі активи враховуються за собівартістю [7, с.122-123]. Собівартість включає витрати на придбання і витрати, необхідні для підготовки нематеріального активу до його використання. Якщо нематеріальні активи купуються в обмін на акції або інші активи, собівартість нематеріального активу визначається як справедлива ринкова вартість виплачуваної винагороди або як ринкова вартість отриманого нематеріально активу. При купівлі декількох нематеріальних активів або комбінації нематеріальних і матеріальних активів собівартість має бути розподілена на основі справедливих ринкових вартостей або на основі відносин вартостей продажу.

Згідно з МСФЗ 36 «Зменшення корисності активів» слід періодично оцінювати спроможність нематеріальних активів, забезпечувати майбутні економічні вигоди, достатні для відшкодування балансової вартості цього активу. При цьому підприємству необхідно оцінювати їх наприкінці кожного звітного року, навіть якщо немає жодних ознак зменшення корисності. Сума відшкодування нематеріальних активів є вища з двох оцінок: чиста ціна реалізації та теперішня

(дисконтована) вартість очікуваних грошових надходжень від використання активу [8, с.72-75].

Існують визначені методики оцінки нематеріальних активів. Оцінку роблять спеціально навчені фахівці, що мають досвід як у патентно-правовій сфері, так і в сфері бухгалтерії нематеріальних активів. Оцінку можуть робити тільки організації, що мають ліцензію на проведення оцінної діяльності.

Оцінка нематеріальних активів проводиться по-різному, що залежить від мети призначення. По-перше, оцінка нематеріальних активів необхідна при визначенні розміру винагороди авторам розробки і при визначенні економічного ефекту від використання даного об'єкта, виходячи з яких роблять платежі авторам. По-друге, при укладанні нематеріального активу на баланс підприємства роблять оцінку цього об'єкта для включення його до складу статутного капіталу підприємства. По-третє, при укладенні ліцензійних договорів необхідно визначити ціну ліцензії, для чого роблять оцінку. По-четверте, оцінка проводиться при проведенні заставних операцій, а також при страхуванні майна. По-п'яте, у випадку порушення виключних прав також необхідно зробити оцінку для визначення збитку від порушення.

Можливості, що відкриваються у власника підприємства у випадку використання такого інструмента, як оцінка інтелектуальної власності, у даний час ще не до кінця правильно зрозумілі багатьма керівниками.

Якщо підприємство правильно відобразить в обліку нематеріальні активи, то воно матиме значну кількість переваг (рис. 2, власна розробка автора).

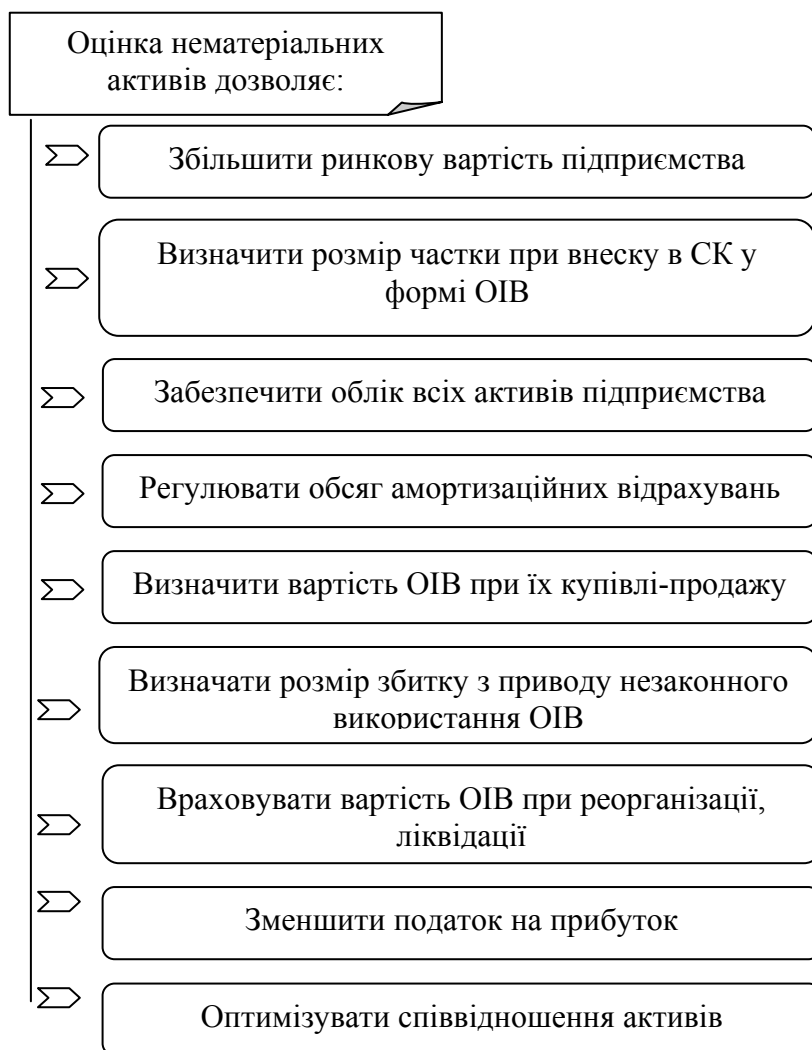


Рис.2. Оцінка нематеріальних активів

Традиційні системи фінансової звітності, розроблені для промислових

компаній, роблять усі ці проблеми ще заплутанішими. Наприклад, оцінка вартості матеріальних активів (таких як запаси і устаткування), зазвичай, не створює оцінювачам концептуальних труднощів, оскільки в таких випадках передбачати майбутні рівні грошових потоків відносно просто. У таких ситуаціях ринкові вартості майже завжди існують. У випадках нематеріальних активів, навпаки, особливо складною виявляється їх точна оцінка. Так, слова Артура Льовіта, колишнього голови американської Комісії з цінних паперів (SEC), сказані ним в 1999 р.: «У міру того як нематеріальні активи продовжують збільшуватися як за розміром, так і за їх поширеністю, все більша і більша кількість людей починає ставити під сумнів, чи відбивається їх дійсна вартість – так само як і чинники створення цієї вартості – в публічно доступній звітності в доречні для цього терміни» [9, с.3-25].

Проте недолік інформації про нематеріальні активи характерний не тільки для інвесторів і кредиторів. Самі компанії можуть володіти слабкими інформаційними системами управління, завдяки яким вони не здатні відстежувати і контролювати свої нематеріальні активи.

У міру того, як на ринок виходить все більша кількість фірм, пов'язаних з інтенсивним використанням знань в таких сферах, як біотехнологія і програмування, при спробі визначити нематеріальні активи, виникають нові питання в декількох укорінених концепціях. Характеристики, що мають на увазі, впливають не тільки на вартість нематеріального активу, але і на те, як їх слід оцінювати. Змінюється саме уявлення про «компанію», її межі стають все більш ширшими. Наприклад, традиційні уявлення про організації вартісних ланцюжків, що створюються в жорстко структурованих вертикально-інтегрованих холдингах, зараз стають менш доречними. Усе більше число операцій здійснюється на відкритих ринках за допомогою гнучкіших механізмів, таких як кластери, альянси і мережеві організації.

Майнові права відносно нематеріальних активів, як правило, слабкі. Таким чином, традиційні уявлення про юридично встановлювані майнові права можуть бути більше неактуальними. Юридичні «межі» активів можуть тепер виявитися недостатніми для цілей оцінки або для захисту прав «володіння». Наприклад, майнові права відносно об'єкта устаткування є чіткими. Але визначення патентного продукту або технології може бути не таким однозначним навіть для фахівців у відповідній сфері. Наприклад, розглянувши патенти, які є однією з найбільш юридично чітких категорій нематеріальних активів, як показало дослідження, бачимо повсюдні численні судові розгляди, які ілюструють, наскільки слабкими виявляються насправді ці права.

Інша проблема «розмитих меж» полягає в ступені, в якій компанії виявляються в змозі закріпити вигоди від своїх інвестицій, і в їх (не) здатності запобігти використанню іншими компаніями можливостей отримати вигоду без супутньої участі в частці витрат (наприклад, коли співробітник звільняється з компанії, але має детальні знання потреб клієнтів цієї компанії). Для того, щоб сприяти розвитку творчості, сучасні суспільства встановлюють майнові права відносно знання, наприклад, за допомогою патентів і авторських прав. Проте, як добре відомо фахівцям, ці майнові права не герметичні, особливо для таких невідчутних товарів, як «інформація». Дана проблема, пов'язана із ступенем «належного» захисту, має дві основні практичні дії:

- існування ефектів «перетікання» (наприклад, через розвиток кваліфікацій робочого персоналу або через імітацію продуктів);
- відсутність ефективного контролю над майбутнім потоком вигод у компанію, яка приймає ризик розвитку або придбання дорогих нематеріальних активів.

Складно оцінювати те, чого не можна побачити. Нематеріальні активи не можна спостерігати безпосередньо, тоді як можна побачити устаткування, процес виробництва і його результат.

Економічна вартість нематеріальних активів залежить від існування і від вартості інших активів. Хоча дана залежність варіюється в значних межах між різними галузями, вартість більшості компанії виникає за рахунок сукупності матеріальних, фінансових і нематеріальних активів. Навіть «найлегшим» компаніям (наприклад, компаніям у сфері біотехнології або у сфері програмування) потрібні деякі матеріальні активи. Концепція «віртуальних компаній», що нехтує малою частиною матеріальних активів, ще не досить поширена. Якість цих матеріальних активів, звичайно, позначається на вартості нематеріальних активів. У свою чергу, нематеріальні активи, які ізолюють компанію-володаря від прямої конкуренції, можуть підвищити вартість її матеріальних активів, так само як і всіх інших нематеріальних активів цієї компанії, які пов'язані з її економічною діяльністю.

Нематеріальні активи самі по собі не завжди мають вартість. Вона залежить від продовження діяльності економічного суб'єкта в якості «діючого підприємства». Залежність між вартістю нематеріальних активів, відчутними активами і діяльністю, що продовжується, є особливо тісною. Істотні інвестиції в нематеріальні активи можуть привести як до високого рівня майбутніх доходів, якщо інновація виявиться успішною, так і до нульового результату, якщо вона провалиться. Прикладом є суми, сплачувані компаніями, зв'язки за ліцензії на впровадження стільникових телефонів «третього покоління». Деякі компанії нині намагаються наново погоджувати умови таких ліцензій, оскільки тепер вони усвідомили, що переоцінили невизначений (у початковий момент) попит на дану нову послугу.

Інвестиції в нематеріальні активи часто є необоротними і втрачаються. Інвестиції, що вже входять до вартості нематеріальних активів не можуть бути списаними, а потім відображеними заново без понесення при цьому якої-небудь втрати. Одномоментні компанії в цьому відношенні менш ефективні, чим регулярна реклама. Безповоротність таких інвестицій робить їх особливо чутливими до різних форм ризику, таким як невизначеності, пов'язані з майбутніми процентними ставками, майбутніми цінами і продукту і витратами по основній діяльності.

Вкладення в нематеріальні активи є невідшкодованими витратами, оскільки у випадку, якщо ці вкладення невдалі, витрачені засоби вилучити неможливо. Наприклад, витрати на розвиток нового бренду виявляться невідшкодованими, якщо новий продукт не почне добре продаватися, оскільки ці витрати (вкладення) не мають альтернативного використання.

Багато нематеріальних активів є специфічними для конкретної компанії, оскільки використовуються тільки в середині компанії, яка створила їх, і для її цілей. Проблемою у такому випадку є відсутність ринку збуту для даних необоротних активів. Тому, якщо та або інша компанія хоче придбати більш досконалий тип організаційних навиків (наприклад, через особливий кваліфікований робочий персонал), єдиним доступним для неї у такому разі рішенням може виявитися купівля всієї організації в цілому.

Особливості нематеріальних активів мають два найбільш важливих наслідки. По-перше, оцінка нематеріальних активів виявляється нестандартною і комплексною роботою і, по-друге, оцінювачам доводиться робити пущення про найбільш значущі параметри, що відповідно впливає на чутливість оцінок нематеріальних активів.

Проаналізувавши методи оцінки нематеріальних активів, визначивши переваги і недоліки кожного з них, встановлено, що немає єдиного методу, який необхідно однозначно застосовувати.

Вважаємо, що до кожного окремого виду нематеріального активу повинен застосовуватись свій метод, в залежності від походження, сфери застосування та умов використання об'єкта.

Висновки і перспективи подальших розробок. Результати проведеного аналізу нормативної та спеціальної літератури з питань ідентифікації та оцінки нематеріальних

активів дають підстави для таких висновків:

1. Важливою характеристикою об'єкта нематеріальних активів є можливість його ідентифікації, тобто можливість відокремлення від інших активів, але на практиці не завжди це вдається. Найбільша проблема, що виникає при ідентифікації нематеріального активу – визначення його відмінностей від гудвілу. Нематеріальний актив можна відрізнити від гудвілу лише якщо підприємство може його продавати, орендувати чи обміняти.

2. Встановлено, що оцінка нематеріальних активів виявляється нестандартною і комплексною роботою, в результаті якої оцінювачам доводиться робити припущення про найбільш значущі параметри, що впливають на чутливість оцінок нематеріальних активів до суб'єктивних і складно обґрунтованих виборів в процесі такої роботи. Тому, запропоновано послідовні етапи для оцінки нематеріальних активів, визначено інформаційну базу для оцінки нематеріальних активів.

3. Досліджено методи оцінки нематеріальних активів, визначено переваги і недоліки кожного з них. Автор дійшла висновку, що не може бути єдиного методу, який необхідно однозначно застосовувати до всіх об'єктів. Встановлено, що до кожного окремого виду застосовується свій метод оцінки, що залежить від походження, сфери застосування та умов використання об'єкта нематеріальних активів.

Література

1. Про затвердження Порядку експертної оцінки нематеріальних активів: наказ Фонду державного майна України, Державного комітету з питань науки і технологій N 969/97 від 27.07.95, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 10 серпня 1995 р. за N 292/828.
2. Жиглей І. В. Поняття нематеріальних активів та їх оцінка.: Бізнес та бухгалтерський облік в Україні: програма Всеукраїнської студентської конференції / І. В. Жиглей. - Житомир: ЖІТІ. – 29-30.05.1998.
3. Нематеріальні активи: правові та облікові аспекти: збірник систематизованого законодавства. – К.: Бліц-Інформ, 2009. – Вип. 6. – 192 с.
4. Оцінка майна. Фонд державного майна України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua>.
5. Манухіна М. Ю. Удосконалення методів оцінки й обліку матеріальних і нематеріальних активів підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / М. Ю. Манухіна. – Луганськ, 1997. – 19 с.
6. Ідентифікація і визнання нематеріальних активів.: Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть: тези доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених. / Відп. ред. З.В. Гуцайлюк, Т. Кирилюк, В. Новодворська. – Тернопіль, 2007. – С. 122–123.
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 38 “Нематеріальні активи”. – [Затверджений радою КМСБО у липні 1998 р. та чинний з 1 липня 1999 р.].
8. Сухораб В. П. Концепція обліку нематеріальних активів в системі прийняття управлінських рішень / В. П. Сухораб // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2005. – № 6. – С. 72–75.
9. Анализ и оценка нематериальных активов: рекомендации по наилучшей международной практике. Вопросы оценки // Профессиональный научно-практический журнал. – Москва: российское общество оценщиков. – 2006. – № 4. – С. 3–25.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто тенденції, присутні на ринку страхування життя в Україні та на світовому ринку страхування. Схарактеризовано існуючі проблеми вітчизняного страхування та підкреслена необхідність розробки науково-обґрунтованої регуляторної політики в Україні з урахуванням визначених тенденцій.

The problems of the need of developing the complex systems approach with the conducting are examined by the author agricultural insurance. Are proposed directions for developing the complex insurance in the agriculture, which will render assistance to increase of the agricultural production.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сьогоденних трансформаційних умовах набувають великої гостроти проблеми державного регулювання страховою діяльністю. Діючі концепції розвитку страхового ринку не відповідають вимогам захищеності страхувальника та виконанню основної функції страхування – покриття збитків при настанні страхового випадку. Для становлення в Україні цивілізованої системи страхування необхідна розробка єдиної системи страхування і встановленні чітких процедур, якими б керувалися всі страхові компанії, що працюють на страховому ринку, а також забезпечення державного нагляду за страховою діяльністю.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам страхування життя в Україні присвячено багато публікацій як вітчизняних, так і закордонних авторів. Адже договори страхування життя не лише задовольняють потреби страхувальників у страховому захисті, а й здатні забезпечити їхні інвестиційні інтереси, тобто уможливають нагромадження й капіталізацію страхових внесків. Сьогодні є ряд важливих аспектів, які повинні бути враховані з метою успішного розвитку й функціонування як ринку страхування, так і сектора страхування життя, які досліджуються упрацях вітчизняних і закордонних економістів, серед яких В.Д. Базилевич, К.В. Шелехов, Т.Е. Гварліані, М.М. Александрова, В.В. Шахов, В.І. Фурман, А. Манес, У. Нелмен, та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як показує світовий досвід, страхування життя завжди розглядалось як вигідне вкладання грошей. Страхування життя відноситься до накопичувального страхування, при цьому тимчасово вільні кошти акумулюються у страховому фонді та стають важливим джерелом інвестицій в економіку держави. Довгострокове страхування на 10, 20, 30 років надає можливість накопичувати досить великі страхові фонди, тимчасово вільна частина яких може використовуватись як джерело інвестицій у народне господарство, що сприяє стабілізації фінансового стану країни. Але сьогодні премії з цього виду страхування займають дуже малу частку в загальних обсягах премій по ринку – 4,6%, а частка інвестицій в економіку України не досягає й 1%. Тому, перед науковими робітниками встає питання побудови моделі системи страхування життя прийнятної для підприємців і населення України, яка здатна забезпечити прибуткову діяльність страхових компаній.

Постановка завдання. Метою представленого дослідження є розгляд тенденцій розвитку страхування життя в Україні. На базі аналізу стану цього виду страхування, досліджень і публікацій у даній галузі, міжнародного досвіду – визначити існуючі проблеми та сформулювати завдання, щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхування життя це підгалузь особистого страхування, яка є формою захисту від ризиків, що загрожують життю, здоров'ю,

працездатності людини.

Страховання життя відноситься до накопичувального страхування, при цьому тимчасово вільні кошти акумулюються у страховому фонді та стають важливим джерелом інвестицій в економіку держави.

Договори страхування життя не лише задовольняють потреби страхувальників у страховому захисті, а й здатні забезпечити їхні інвестиційні інтереси, тобто уможливають нагромадження й капіталізацію страхових внесків.

Світовий страховий ринок чітко поділений на ринок страхування життя і ринок загального страхування. Відповідним чином будується і статистика. Так, за даними статистичного щорічника "European Insurance in Figures", CEA Publications, структура страхового ринку країн-членів ЄС має такий вигляд (табл. 1). Якщо звернути увагу на співвідношення великих галузей страхування на світовому страховому ринку то, страхування життя займає більше половини ринку.

Таблиця 1

Динаміка та структура страхового ринку країн-членів ЄС
зі збору страхових премій, у % [1]

Страхові премії	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.
1.Життя (Life)	48,0	50,0	53,5	56,1
2.Загальне (General)	52,0	50,0	46,5	43,9

За підсумками 2007 року за обсягами страхових премій по всіх континентах світу, окрім Америки, превалювало страхування життя (рис.1). У Америці за підсумками 2007 року частка страхування життя складала 46,5%, у Азії – 74,2%, в Африці – 71,5%, в Європі – 61,6% і в країнах Океанії – 52%.



Рис.1. Долі галузей страхування у світі та по континентах станом на 2007 р., % [2]

Крім того, слід зазначити, що частка континентів на світовому страховому ринку по галузях страхування абсолютно розрізняються. Наприклад, в загальних преміях по страхуванню життя найбільшу частку має Європа. Якщо в 2004 році частка Європи в страхуванні життя складала 37,8%, то в 2007 році вона досягла 43,3%. Частки Азії та Америки мали тенденцію до скорочення. Частка Азії в страхуванні життя за останніх 4 році з 29,9% знизилася до 26,1%, а Америки – з 29,5% до 27,6%. Частка Африки і Океанії в страхуванні життя в 2007 році не змінилася відносно попереднього року і залишилася на рівні 3,1%. Отже, до 2007 року частка страхування життя на світовому страховому ринку збільшувалася стабільно, і середньорічний темп збільшення складав 0,3 процентних пункти [2].

У 2008 році страхові премії у світі досягли показника 4270 млрд. долл., у т.ч. частка страхування життя складала 2490 млрд. долл., а частка non-life страхування – 1779 млрд. долл. Вперше, починаючи з 1980 року, спостерігалось реальне скорочення премій; так, зменшення премій по non-life страхуванню склало 0,8%, у той час як премії по страхуванню життя

зменшувалися більше швидкими темпами – на 3,5% (табл.2).

Таблиця 2

Темпи приросту премій в 2008 році у порівнянні до 2007р.[1]

	Страхування життя	Non-life страхування	Усього
Індустріальні країни	-5,3%	-1,9%	-3,4%
Країни, що розвиваються	14,6%	7,1%	11,1%
У світі	-3,5%	-0,8%	-2,0%

Доходи від операцій по страхуванню ризиків залишилися стабільними, у той час як доходи від інвестиційної діяльності й відсотки від акціонерного капіталу скоротилися як в non-life страхуванні, так і в страхуванні життя. Акціонерний капітал компаній по non-life страхуванню зменшився на 15-20%, а компаній по страхуванню життя на 30-40%.

У 2008р. найбільшого впливу зазнало інвестиційне страхування. На скорочення глобальних премій по страхуванню життя на 3,5% вплинув економічний спад у промислово розвинених країнах (-5,3%), що був деякою мірою збалансований за рахунок росту на ринках, що розвиваються (+15%). Скорочення обсягу премій в індустріальних країнах стало наслідком негативних результатів операцій по страхуванню з одноразовою премією й продуктами, прив'язаними до ринків акцій. Хоча значне скорочення спостерігалось в другій половині 2008 року в результаті фінансової кризи. У другій половині 2008р. на багатьох ринках, що розвиваються відбувся спад в інвестиційному страхуванні життя (unit-linked) [1]. Розглядаючи кількість страхових компаній, діючих на страховому ринку України (табл.2), можна зробити висновок: станом на 1.01.2009р. діяло 469 страхових компаній. З них кількість страховиків, що здійснювали страхування життя становила 73, а кількість страховиків, що здійснювали види страхування інші, ніж страхування життя – 396 компаній [3].

З наведених у табл.3 даних свідчить, що співвідношення між страховими компаніями з ризикових видів страхування і страхування життя має тенденцію до збільшення компаній по страхуванню життя. У 2007 році їх вага дорівнювала 14,5%, а в 2008р. – 15,6%. Тобто, протягом 2001-2008рр. спостерігається тенденція до збільшення страхових компаній зі страхування життя у загальній кількості страхових компаній України.

Таблиця 3

Динаміка кількості страхових компаній Non- life і Life

Роки	Non- life	%	Life	%	Всього
2001	309	95,00	19	5,00	328
2002	322	94,00	22	6,00	344
2003	310	92,00	28	8,00	338
2004	338	89,00	45	11,00	383
2005	348	87,43	50	12,57	398
2006	356	86,67	55	13,38	411
2007	382	85,5	65	14,5	447
2008	396	84,4	73	15,6	469

Кількість страхових компаній за I півріччя 2009 року (січень – червень) зросла на 2 компанії та станом на 30.06.09р. становила вже 471, з них на 3 компанії (до 75) зросла кількість компаній зі страхування життя [3]. Але, аналізуючи концентрацію ринку страхування (табл.4), можна зробити такі висновки.

Як бачимо 3 страхові компанії по страхуванню життя забезпечують надходження 560,5 млн. грн. чи 51,2%, а 10 страхових компаній – майже 80% премій. Тобто концентрація страхового ринку життя дуже висока. На ринку ризикових видів страхування також значна концентрація (50 компаній забезпечують 72,7% надходжень страхових премій по ринку).

Таблиця 4

Аналіз рівня концентрації страхового ринку України у 2008р. [3]

	Страховання життя		Страховання ризикове	
	Премії (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Премії (млн. грн.)	Частка на ринку, %
Тор 3	560,5	51,2	2 754,6	12,0
Тор 10	874,4	79,8	6 708,6	29,3
Тор 20	1 030,0	94,0	10 268,7	44,8
Тор 50	1 095,48	99,99	16 666,6	72,7
Усього по ринку	1 095,5	100,0	22 913,0	100

У 2009р. ситуація не змінилася. Так, незважаючи на велику кількість компаній, реально на ринку основну частку валових премій акумулюють 50 страхових компаній "non-Life" (77,3% премій) та 10 компаній "Life" (81,7% премій). Тобто має місце значна монополізація страхового ринку як в ризикових видах страхування, так і в страхуванні життя.

У 2008 році українські компанії зі страхування життя зібрали понад 1,1 млрд. грн. валових страхових платежів, подолавши тим самим позначку в 1 млрд. грн. (у 2007 році зібрано 783,9 млн. грн. валових страхових премій). Але частка премій зі страхування життя у загальному обсязі премій по ринку дуже мала і дорівнює у 2008р. 4,6%.

Звіт голови Держфінпослуг пана Суслова свідчить, що сумарні надходження 216 компаній із 469, які на кінець 2008 року діяли на ринку, становили 97,8% (або 23,5 млрд. грн.) від загальних по ринку. Решта компаній (253) отримували порівняно незначні надходження – сумарно 0,5 млрд. грн., або 2,2% від загальних премій по ринку. За бездіяльність на ринку Держфінпослуг анулювала ліцензій в 2008 році 7 компаній (19 ліцензій), в 2009 у 2. У 278 компаній "non-life" (або 70,2%) рівень виплат станом на 31.12.2008р. був меншим за 15%. З них 43 компанії отримували значні премії за рік – від 50–550 млн. грн. (сумарно 7,2 млрд. грн., або 31,4 % від ринку "non-life") [4].

Оцінюючи загальні активи страховиків станом на 30.06.09р., можна дійти висновку, що їх обсяги, за визначеними законом категоріями, становили 22947,1 млн. грн., з них 9619,6 млн. грн. використано страховиками з метою представлення коштів страхових резервів.

Аналіз динаміки та структури резервів страховиків у 1-му півріччі 2008-2009рр. свідчить, що загальні страхові резерви збільшилися з 9,1 млрд. грн. до 9,6 млрд. грн. на 30.07.2009р. У тому числі резерви зі страхування життя збільшилися з 1166 млн. грн. до 1603,6 млн. грн. у 1-му півріччі 2009р. Тобто, має місце збільшення резервів зі страхування життя (математичні резерви) на 437,6 млн. грн. чи на 37,5%.

У загальних резервах математичні резерви складають більш, ніж 12%. Але у розміщенні математичних резервів відбулися зміни. Так у 1-му півріччі 2008р. 44,5% їх було розміщено на банківських вкладах, а у 1-му півріччі 2009р. тільки 35,3%. Таким чином, на банківських вкладах знаходиться 566,6 млн. грн. математичних резервів. Решта розміщена в: акціях – 128,8 млн. грн., облігаціях – 169,6 млн. грн., цінних паперах – 374,7 млн. грн. [3]. Тобто, можемо зробити висновок, що українські страховики зі страхування життя також розміщують свої кошти, як і всі інші, на банківських вкладах, в акція, облігаціях та цінних паперах.

В останній час багато компаній відчули дефіцит пропозиції ліквідних активів, що призвело до зниження їх інвестиційної активності. Крім того, додатковою причиною погіршення інвестиційного клімату стало не прогнозоване стрімке зростання курсів іноземних валют по відношенню до гривні і виникнення позитивної курсової різниці, яка згідно з чинним законодавством підлягає оподаткуванню за ставкою 25%, тим самим зменшуючи загальну суму інвестицій, номінованих в іноземній валюті. При цьому, оподаткуванню підлягає дохід, що виник через позитивну курсову різницю, хоча при цьому

не відбувається реалізація послуг і товарів інвесторами та дочірніми структурами як інвестиційними об'єктами. Це призводить до того, що акціонери вимушені розглядати проблемне питання оподаткування інвестиційних коштів як чинник об'єктивного високого інвестиційного ризику, що може призвести до суттєвого ускладнення інвестиційної діяльності в Україні, у тому числі й у сфері страхування.

Істотний вплив на ринок роблять і інші фактори. Так, запроваджений Постановою Національного банку України у жовтні 2008 року мораторій на дострокове зняття депозитів, створив проблеми для страховиків щодо виконання своїх зобов'язань перед клієнтами, особливо в банках, у яких була введена тимчасова адміністрація НБУ.

Підводячи підсумок оцінки діяльності ринку страхування життя в Україні можна зазначити:

- ринок страхування життя врятувало від сильного падіння «недострахування»;
- за останній рік змінилося керівництво майже всіх великих лайфових компаній;
- на українському ринку страхування життя позитивну динаміку росту показали страховики, що мають власні мережі продажів (не MLM) і, що мають у портфелі значну частину корпоративного страхування;
- корпоративний сегмент страхування є ключовим і пріоритетним у роботі страхових компаній;
- фактором, що вплинув на збереження договорів, стала лояльна політика страховиків, а саме: дозвіл вносити платежі частинами, припиняти сплату платежів і міняти валюту договорів, корпоративним клієнтам можливість перекласти обов'язок по сплаті внесків на самих співробітників;
- ситуація з комісійною винагородою агентів та брокерів привела до необхідності реформування MLM-Каналу продажу. Необхідно ввести ліцензування агентів, причому цим повинні займатися самі компанії, а не регулятор, адже вони в першу чергу зацікавлені в роботі агента;
- підвищити капіталізацію зможуть не всі компанії. Інвестиції в Україну не ставляться до швидкоокупних, тому треба розраховувати на наявність українських інвесторів;
- змінилися мотивації для клієнтів. Частіше клієнти зацікавлені не в нагромадженні, а у фінансовому захисті своєї родини у випадку смерті годувальника або одержання інвалідності;
- у найближчі кілька років основними джерелами росту ринку страхування життя будуть нові канали продажів.

Також, аналіз ринку страхування життя виявив, що основними негативними факторами, що впливають на діяльність страховиків є: розміщення коштів у ризикові активи; зміни курсу валюти; ситуація в банківському секторі; низька капіталізація страхових компаній; низька платоспроможність населення; відсутність політичної стабільності та підтримки держави.

Як відомо, стан справ на страховому ринку, як правило, відображає загальну ситуацію в економіці країни. Досвід функціонування страхового ринку України показав, що швидке зростання кількості страхових компаній не означає настільки якісних змін в страховій сфері і наявності конкуренції страхових послуг.

Визначальними в умовах ринкової економіки для більшості страховиків стали проблеми адаптації до ринкової кон'юнктури і конкурентного середовища та можливості забезпечення фінансової стабільності як самих страхових компаній, так і страхових операцій, які вони проводять. При цьому є й інші об'єктивні і суб'єктивні причини, особливо загальна економічна і фінансова криза, і пов'язані з нею проблеми збитковості галузей народного господарства, втрата довіри населення до економічних і ринкових перетворень, в тому числі і до розвитку страхування як однієї з найбільш дієвих форм соціального захисту населення.

Зараз Комісія Держфінпослуг розробляє разом з Мінфіном порядок визначення справедливої ціни на різні види активів. Страховикам, які за підсумками 2009 року не зможуть виконати вимоги по резервах або нетто-активах прийдеться або зменшувати

статутні фонди, або припиняти страхову діяльність. За оцінками експертів, більше десятка лайфових страховиків будуть змушені частково перемінити структуру активів.

Крім того страховикам з нового року доведеться надавати розширену звітність. Необхідно буде показувати кількість акцій того або іншого емітента в активах і їхню вартість; розшифрувати дебіторську заборгованість (скільки в компанії сумнівної заборгованості й чи формує вона під неї резерви) та кредиторську заборгованість (адже деякі страховики роблять випуски облігацій на мільйони гривень і залучають більші кредити, ціль яким не завжди ясна); показувати всі угоди за звітний період, сума яких перевищує 10% валюти балансу [5].

На сучасному етапі економічного розвитку України потенційна роль і необхідність всебічного піднесення страхування є особливо важливим напрямком державної політики, оскільки для усунення наслідків прямих та опосередкованих збитків у народному господарстві країни саме відшкодування останніх через систему страхування має позитивні макроекономічні наслідки. Створення дієвої системи захисту інтересів громадян, підприємців, підтримка соціальної стабільності суспільства неможлива без ефективного функціонування ринку страхових послуг із широким спектром усіх його галузей.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене нами аналітичне дослідження страхування життя в Україні виявило існування цілого ряду проблем, а саме:

- страхування життя в Україні займає на страховому ринку 4,6%, тоді як на світовому страховому ринку воно займає більше 50%;
- має місце значна монополізація страхового ринку як в ризикових видах страхування, так і в страхуванні життя (10 компаній "Life" акумулюють 81,7% премій);
- корпоративний сегмент страхування є ключовим і пріоритетним у роботі страхових компаній;
- низька платоспроможність населення не сприяє розвитку страхування життя;
- капіталізація страхових компаній є дуже низькою;
- значна частина коштів розміщена у ризикові активи тощо.

Усе вище перераховане, а також відсутність політичної стабільності та підтримки держави, зміни курсу валюти, ситуація в банківському секторі не сприяють розвитку цього виду страхування в Україні.

На нашу думку, існує нагальна потреба в розробці принципово нового законодавства в галузі страхової системи України та узгодження його з іншими сферами економіки для забезпечення виконання основної функції страхування – покриття збитків при настанні страхового випадку, а також забезпечення державного нагляду за страховою діяльністю.

Одним із пріоритетних завдань розвитку національних систем страхування в Україні є вдосконалювання інвестиційної політики, що передбачає вироблення й реалізацію заходів щодо створення сприятливого інвестиційного клімату, що забезпечує розширення напрямків інвестування коштів страховиків.

Література

1. Кастр А. Рост развивающихся страховых рынков в ближайшие 10 лет станет еще более активным / Анри де Кастр // Insurance Top. – 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forINSURER.com>.
2. Султанов Д. Мировой страховой рынок в 2005-2007 годах: по материалам SIGMA Economic Research and Consulting: Swiss Re / Д. Султанов // Sigma. – 2008. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forINSURER.com>.
3. Страховий ринок: 2008р., 2009р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
4. Звіт про роботу державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2005-2008рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
5. Сосновский О. В условиях кризиса страховщики должны пересмотреть свою политику резервирования [Електронний ресурс] / О. Сосновский. – Режим доступу: <http://www.forINSURER.com>.

ОЦІНКА ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БРЕНДА ЗВ'ЯЗКУ

Розглянуто вартісну оцінку бренда підприємств зв'язку, методи оцінки для визначення вартості бренда, переваги для підприємства при оцінці бренда, підходи по управлінню брендом. Оцінка бренду на сьогоднішній день до кінця не вирішена, а тим паче в галузі зв'язку.

Consider valuation brand enterprises, evaluation methods for determining the value of the brand, the benefits for companies in evaluating brand approach to brand management. Evaluation brand to date has not yet been resolved, and especially in communication.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Бренд – це специфічний нематеріальний актив компанії, що є найціннішим у багатьох видах бізнесу, який має економічний вплив і, відповідно, вимагає відбиття в балансових звітах. Суперечки про те, як привести фінансову звітність у більшу відповідність із реаліями бізнесу швидше за все продовжаться, але загальна тенденція така: в умовах несуперечливої оцінки брендів і відбиття її у звітах цінність брендів як активів корпорації стає усе очевидніше. Розуміння, інтерпретація й вимір показників капіталізації бренду відіграють вирішальну роль при оцінці його фінансової значимості. Оцінка бренду в галузі зв'язку дозволяє визначити його цінність сьогодні і в майбутньому і є необхідною при прийнятті більшості стратегічних рішень у зв'язку з маркетингом і фінансами.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Криза – сприятливий час для купівлі більш слабого конкурента, або нового активу. Це знають усі. Так само усі знають, як зробити оцінку вартості "відчуваючих" активів – корпусів заводів, устаткування й автопарку. Але майже ніхто не знає, як оцінити вартість бренду, що купується, і його частку у вартості бізнесу компанії. Якщо ви збираєтеся купити актив, "разом" з яким вам пропонують бренд, то ця стаття для Вас.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних умовах не існує чіткого визначення оцінки вартості бренду. Це дуже важкий процес, адже це не є рухоме чи нерухоме майно, яке ми можемо оглянути і побачити недоліки або переваги органолептичним шляхом. Тобто ми не маємо можливості відчувати на дотик бренд. Тому всі його наявні характеристики ми можемо лише уявити, тобто припустити яка буде його вартість. І саме від цієї вартості залежить яким буде рішення компанії: втілювати в життя цей бренд, або замінити його на інший.

Проблема оцінки бренду на сьогоднішній день до кінця не вирішена, а тим паче в галузі зв'язку. Тому в цій статті пропонується використовувати найкраще сполучення підходів для визначення вартості бренду саме в галузі телекомунікацій.

Постановка завдання. Насамперед треба оцінити бренд за ступінню популярності. Потім визначити економічну вартість цього бренду, виявити його переваги та недоліки. А також постановка завдання полягає в застосуванні методів оцінки для визначення вартості бренду.

Виклад основного матеріалу досліджень. Бренд – це дорогий і дуже сильний актив. Бренд у галузі зв'язку є сьогодні в руках фахівців потужним інструментом і серйозною зброєю в конкурентній боротьбі. Візьмемо, наприклад, стільникову технологію, що реально працює, – мережу третього покоління. На сьогоднішній день 3G технології діють на територіях багатьох країн і є одним із новітніх брендів у галузі телекомунікацій. Для підтримки бренду в Україні акціонерам і менеджерам компанії необхідно мати чіткі критерії

прийняття рішень і знати чіткі обсяги необхідних інвестицій у рекламу й просування бренда. Вартісна модель бренда, саме і є таким критерієм і дозволяє відповісти в тому числі на питання: Як максимально ефективно використовувати найважливіші ресурси бізнесу для створення сильного бренда?

Так, наприклад, ЗАТ "Телесистеми України", що працює з 1996 року, першим в Україні стало надавати послуги зв'язку, на їх замовлення, стандарту третього покоління 3G під брендом Peoplenet. У якості реалізації філософії 3G мереж був обраний стандарт CDMA2000 версії 1x EV-DO з робочою частотою 800 МГц.

Далі в липні 2007 року – компанія МТС- Україна (ЗАТ "Український мобільний зв'язок") першою в Україні запускає 3G мережу високошвидкісного бездротового Інтернету на базі технології CDMA-450 REV A.

З 1-го листопада 2007 державне підприємство "Укртелеком" запустило мережу мобільного зв'язку 3G під брендом "Utel". Мережа "Utel" працює в стандарті UMTS 2100 з надбудовою HSDPA (7,2Mbit/s). 3G–Покриття оператора охоплює всі обласні центри, великі міста й курорти України. На час будівництва мережі поза зоною покриття 3G–мережі абонентам "Utel" забезпечується національний роумінг у мережі GSM "Українських радіосистем" ("Beeline"). При цьому вартість голосових викликів, sms-повідомлень і послуг передачі даних залишається такою, що й у зоні дії 3 G-мережі.

1-го квітня 2008 року ТОВ "Інтертелеком", оператор Cdma-зв'язку в Україні перевів у режим EVDO Rev. А мережі в Київській області й у містах: Ужгород, Івано-Франківськ, Чернівці, Тернопіль, Рівне, Житомир, Вінниця, Черкаси, Кіровоград, Миколаїв, Херсон, Суми. Надалі мережа розгорталася й в інших регіонах країни.

15-го грудня 2008 року компанія International Telecommunication Company (ITC), яка працює під брендом "CDMA UKRAINE", запускає в Києві й у Київській області в комерційну експлуатацію мережу зв'язку третього покоління. Мережа працює за технологією CDMA2000 1xev-do Rev.A. у діапазоні 800 МГц [1].

Отже, якщо ми говоримо про ВАТ „Укртелеком” та його бренд "Utel" – це нематеріальний актив компанії. І як будь-яким активом ним потрібно управляти. Оскільки будь-який актив має вартісну оцінку, то індикатором ефективного управління буде збільшення вартості цього активу. Тому дуже важливо для бренда й інших нематеріальних активів компанії побудувати адекватну завданням управління вартісну модель і проводити періодичний моніторинг [2].

Модель управління вартістю бренда припускає створення й впровадження інвестиційної моделі бренда для підвищення обґрунтованості процедур управління ним (і тут, на наш погляд, не важливий абсолютний результат – сама вартість бренда – важливо математичний і економічний опис моделі). Як це не дивно, виникає парадоксальна ситуація – оцінювати бренди в галузі зв'язку також важливо як і в будь-якій іншій, важливо й потрібно, але отримуваний результат для цілей управління значення практично не має. Впровадження механізмів підвищення вартості бренда в процесі планування, а також установлення вартості бренда як базового показника його управління [3, с.1341].

Ніхто не створює бренд заради бренду. Очевидно, що мета створення бренда "Utel", "CDMA UKRAINE" аналогічна основній меті цих підприємств зв'язку й полягає в тому, щоб робити гроші для власника бізнесу. Саме вартісна модель або оцінка вартості бренда є важливим елементом його управління для заробляння грошей і створення конкурентних переваг саме у цій галузі.

Вартість будь-якого з цих брендів розраховується як чиста поточна вартість доходів, які бренд може принести в майбутньому. Модель містить у собі чотири основних елементи:

- фінансовий прогноз (включає маркетингові дослідження);
- визначення частки всіх НМА, (бренда зокрема) у створенні вартості фірми;
- визначення коефіцієнта дисконтування (для приведення майбутніх доходів до

теперішнього моменту);

– розрахунок вартості бренда.

Управління брендом – це процес управління торгівельними марками з метою стратегічного збільшення вартості бренду. Крім того, під управлінням брендом в галузі зв'язку також може розумітися персонал, відповідальний за створення індивідуальних рис бренда, зміна їх для досягнення максимальної ефективності, перевірка, що індивідуальні риси не коректуються на догоду тактичній вигоді, а також за складання планів антикризового управління брендом, якщо буде потреба.

При формуванні бренда Укртелеком повинен був визначитися, чи бажає він зробити свій бренд лідируючим або хоче поставити його "у ряді інших". Якщо компанія не має можливості бути першою, то вона завжди повинна враховувати, що не можна вживати лобову атаку на компанії, що вже мають лідируючі позиції на ринку. Якщо в неї є бажання стати першою, то спочатку необхідно закріпитися як лідер в іншій області, а потім вже виходити на бажаний ринок.

Інший варіант завоювання брендом лідируючого положення – створити принципово новий товар (він повинен виглядати принципово новим в очах споживача) і стати лідером завдяки йому. Компанія, яка володіє сильним брендом, може вжити ряд заходів, які дозволять їй збільшити доходи від наявного бренда. Насамперед, бренд може бути застосований до більш широкого цільового сегмента споживачів, географічного ринку або каналу дистрибуції. Ця дія називається в західній практиці розширення бренда.

Додатковий дохід бренд може принести й при його розтягуванні – тобто при застосуванні за межами того товарного ряду, до якого він застосовувався одвічно. Прихильність до бренда – це психологічний фактор, пов'язаний зі сприйняттям бренда споживачем. Сила прихильності до бренда – це вибір даного бренда за наявності інших альтернатив: часто вимірюються за допомогою частоти повторних покупок або чутливості до ціни [4, с.406].

Один із найбільш популярних і доступних методів вивчення бренда стільникових технологій – це ступінь популярності бренда. Звичайно він визначається як відсоток цільової аудиторії, який може згадати даний бренд. Популярність бренда буває двох типів: вимірювана без підказок – коли респондент сам згадує бренд і вимірювана з підказкою – коли бренд упізнається серед інших зі списку.

Визнання економічної вартості бренда підвищило попит на його управління як активом. Компанії частіше стали використовувати допомогу консультантів у встановленні процедур бренд-менеджменту, які узгоджувалися б із процедурами управління іншими активами й компанією в цілому. Оцінки бренду підприємств зв'язку допомагають компаніям установлювати процедури управління, які орієнтовані на вартість.

Вартісне управління будується на використанні таких інструментів і положень, як: розуміння вартості бренда; визначення внеску бренда як активу у вартість бізнесу; порівняння вартості бренда з іншими активами компанії; установлення взаємозв'язку вартості бренда з різними ринковими категоріями (покупець, групи споживачів, канали дистрибуції та ін.).

Крім того, доцільно визначити вплив бренда на споживача порівняно з конкурентами, а також сконцентрувати увагу менеджерів та інвесторів на вартості цього активу й потребах в інвестиціях. За оцінки ринкової вартості бренда рекомендується мінімізувати застосування показників, обумовлених експертним шляхом, і не пов'язаних з аналізом ринкових даних.

Переваги для підприємства зв'язку при оцінці бренду

Визначення вартості бренда дає підприємству зв'язку незаперечні переваги. По-перше, це можливість залучити необхідні фінансові ресурси; по-друге, можливість сформувати оптимальну структуру капіталу підприємства. У середині компанії вартість торговельного знака використовується менеджерами при прийнятті маркетингових

рішень, а також при аналізі результатів діяльності підприємства. Знаючи вартість торговельного знака, керівник може об'єктивно оцінити результати роботи служби маркетингу підприємства, щоб формувати й поліпшувати сприйняття торговельного знака споживачем.

У практиці оцінювачів існують три основні групи методів оцінки. Як правило, оцінювання проводиться всіма методами одночасно. Потім, зіставляючи отримані результати, експерт за своєю індивідуальною методикою виводить загальну оцінку бренда.

Бренд "Utel" може додати вже існуючим послугам компанії додаткову цілком реальну вартість, яка приносить реальний прибуток. Якщо вартість торговельної марки можна звести до витрат на її реєстрацію і юридичний захист, то, на думку багатьох аналітиків з рейтингових агентств, вартість брендів іноді становить мільйони, сотні мільйонів, а в деяких випадках – мільярди доларів. Свої підрахунки вони робили за певними нижче описаними методами [5, с.216].

Грошова оцінка бренда на основі витратного методу може бути обчислена як сукупність маркетингових витрат на бренд, яких зазнав за всю історію його існування власник, з урахуванням дисконтування. Перевага методу в тому, що досить просто підрахувати всі витрати. Недолік у тому, що отримана оцінка може використовуватися тільки усередині компанії, і для ринку ця ціна не має ніякого значення. Оскільки витрати не завжди збігаються з ціною продукту, можна вкласти \$10 млн. у дослідження й розробки, рекламу й просування, а бренда як не було, так і немає.

Вартість торговельної марки при використанні ринкового методу оцінюється на основі інформації про продаж порівняних марок на ринку. Складність даного методу полягає в тому, що для об'єктивного визначення вартості необхідний активно функціонуючий ринок по купівлі-продажу марок. Такі угоди відбуваються не так часто й не завжди інформація про них доступна [6, с.576].

Дохідний метод розрахунків фахівці називають найбільш діючим. У цьому випадку проводиться оцінка того, скільки даний бренд зможе принести доходу в майбутньому. У рамках дохідного методу можна виділити ряд специфічних методик, ключовими параметрами яких є: величина грошового потоку, тривалість і ризики, асоційовані з його отриманням.

Для визначення величини грошового потоку використовуються як прямі методи, пов'язані з розрахунками цінової премії для конкретного бренда порівняно з небрендированими товарами, так і моделі залишкового доходу, засновані на розрахунках доходу, генерованого всіма активами компанії, а потім виділення доходів, що припадають на оцінюваний бренд. Якщо ж розглянута торговельна марка функціонує на швидко зростаючому ринку, більш ефективним стає витратний метод, тому що з визначенням майбутніх доходів від такого бренду банк може прорахуватися не на свою користь.

Метод на основі роялті. В розрахунках оцінки перебувають суми, які необхідно було б заплатити, якби права на використання марки належали іншій компанії. Майбутні суми роялті приводяться до сьогоденної оцінки шляхом дисконтування. Інформація, використовувана в цьому методі, ще більш закрита й суб'єктивна.

Економічний метод

В основі лежить оцінка внеску марки в бізнес за останні кілька років з урахуванням ринкової стійкості підприємства (співвідношення ринкової ціни акцій до прибутку підприємства на акцію). Недолік даного методу – слабкий зв'язок між минулими прибутками й майбутніми.

Метод сумарної дисконтованої доданої вартості

Оскільки бренд додає вартість товару – виходить, цю добавку можна підрахувати. Беремо товар, що має бренд, беремо близький аналог, що продається під маркою, що не є брендом, обчислюємо різницю, віднімаємо витрати по створенню й просуванню цього

бренда, множимо на передбачуваний обсяг збуту протягом усього життєвого циклу даного бренда. Отримуємо вартість бренда.

Метод на основі дисконтування майбутніх грошових потоків

Це найбільш сучасний метод. Дисконтування – це механізм підрахунку суми грошей, яку підприємство зможе отримати протягом звичайного періоду використання бренда (це період, протягом якого бренд буде гарантовано приносити для компанії дохід). Цей метод забезпечує єдність механізмів оцінки вартості підприємства і його основного фактора – вартості бренда. У випадку, якщо підприємство має портфель брендів, розрахунки вимагають виділення грошових потоків під кожний бренд. У розрахунках майбутніх грошових потоків використовується механізм складного відсотка [7].

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, оцінка вартості бренда в галузі зв'язку стає усе більш значущим завданням як для підприємств, що створюються, так і для тих, які діють на ринку вже не один рік.

Хоча у світі існує кілька різноманітних методик підрахунку вартості бренда, вибрати одну універсальну не є можливим. Усі підприємства мають власний набір відомих їм показників їх фінансово-економічної діяльності, власну історію й власні можливості.

Як представляється, жодна з наведених методик не повинна використовуватися самотійно. Тільки підрахована за декількома методиками вартість може дати вірний результат.

Хоча не можна сказати, що є певна вартість бренда. В тому й особливість визначення вартості бренда стільникових технологій, що ніхто не може сказати, що от ця вартість вірна, а ця – ні.

Підсумовуючи підсумок, хочеться відзначити, що сьогоднішні лідери ринку – це компанії, які роблять значні інвестиції в створення й розвиток власного бренда.

Створити сильний бренд, який уміє продавати себе сам – це дуже трудомісткий процес із високим творчим і технологічним потенціалом. Ціна невдалого управлінського рішення може обійтися Вам у мільйони доларів.

Ціна впровадження вартісного підходу по управлінню брендом мала переваги порівняно з тими, які Ви отримаєте.

Література

1. 3 D News Daily Digital Digest [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.3dnews.ru/phone/3g_mts_v_rossii_1.
2. Мабила Медиа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://media.mabila.ua/ru/news/operators/ukrtelecom/2007/10/29/8802.html>.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка и методы оценки любых активов / А. Дамодаран. – [пер. с англ. – 3-е изд.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 1341 с.
4. Гелбрейт Д. Экономические теории и цели общества / Д. Гелбрейт. – [под ред. акад. Н. Н. Иноземцева]. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
5. Редькін О. С. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління / О. С. Редькін, В. Реген, Н. А. Хрущ. – Одеса: Евен, 2004. – 216 с.
6. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин. – [3-е изд. перер. и доп.; пер. с англ.]. – М.: Олимп-Бизнес, 2008 – 576 с.: ил.
7. Патентний повірений України Вашук Ярослав Петрович [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://patent.km.ua/rus/articles/i481>.

КЛАСТЕРНІ МОДЕЛІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Дана стаття розглядає кластерні моделі побудови економіки в Одеському регіоні шляхом застосування нового різновиду кластерної організації господарства для української економіки – морського портового кластеру. Розглянуті багатфакторні трьохрівневі кластерні моделі є універсальними, що визначає їх високу практичну значимість та широкі сфери використання.

This article examines the cluster models of the economy in Odessa region applying a new type of cluster organization for the Ukrainian economy – the sea port maritime. This multifactor three level cluster models are universal, which determines their high practical value and extensive field of use.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне світове господарство функціонує у глобальному середовищі і залежить від численних факторів, що обумовлюють тенденції його розвитку. Процеси, які відбуваються в світі, стосуються не тільки економіки, але й безпосередньо соціальної, науково-технічної, культурної сфер розвитку світового співтовариства. Поряд з цим здійснюється глибока трансформація інституційних основ світового ринку, головними діючими суб'єктами на якому стають вже не цілісні національні економіки, а окремі регіони. На сьогодні вирішення найбільш актуальних проблем сучасності та подолання і пом'якшення наслідків циклічних спадів економіки стає можливим лише в умовах високої конкурентоспроможності регіонів. Економічний потенціал та конкурентні переваги окремих регіонів формують базу для покращення умов життя. Регіональна ефективність, зокрема, ефективність зовнішньоекономічної діяльності напряду залежить від того, завдяки яким інструментам та системам побудована економіка регіону.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Тема кластерів та кластерної політики достатньо широко висвітлена в працях та роботах як західних, так і вітчизняних вчених – українських, російських фахівців.

Зокрема, зазначені питання розкриваються у наукових публікаціях та напрацюваннях провідних західних вчених, серед яких такі видатні автори як Майкл Портер – засновник кластерної концепції, В. Петер де Ланген Дімітріос Лірідіс, Вассіліос Цагкас, Марія Анхель Діас, Марія Соледад Естебан – світові спеціалісти в області морських портових кластерів, Томас Андерсон, Сільвія Швааб-Зергер, а також вітчизняних та російських, серед яких виділимо таких авторів, як А. М. Степанов, А. В. Тітов, Л.О. Рибіна, С.І. Соколенко, Ю.М. Ковальова, С.І. Гриценко, С.Н. Блудова, Л.А. Прищепа тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто відмітити, що тема створення кластерів та кластерної політики і розвитку висвітлена достатньо широко. Проте досі не існувало жодного дослідження, яке б пов'язувало створення та функціонування кластерів (такого специфічного їх виду, як морські портові кластери) з підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності регіону. До того ж, до теми дослідження ще ніколи не застосовувались методи економіко-математичного моделювання, які планується використати надалі у дослідженнях, а було обмеження експертними оцінками.

Постановка завдання. В даній статті головним завданням є розглянути кластерні моделі підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності Одеського регіону. Відповідно до зазначених моделей пропонується формування морського портового кластеру, центральним елементом якого має бути Одеський морський торговельний порт. Також необхідним завданням є розкрити значення самої кластерної моделі галузево-територіальної

організації виробництва для економічного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із шляхів мобілізації ресурсів в регіоні для динамічного соціального і економічного розвитку у середньо- та довгостроковій перспективі, підвищення конкурентоспроможності та диверсифікації регіональної економіки є розвиток та використання кластерів, застосування кластерної політики на ринкових засадах.

В найбільш загальному значенні, кластером називають групу однорідних взаємопов'язаних економічних об'єктів (корпорацій, галузей чи підприємств). Найбільш вживаним визначенням поняття кластера є визначення Майкла Е. Портера: "Кластери – це географічно сконцентровані групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях" [1, с.315].

Значення кластерів та кластерної політики для регіону полягає в їх здатності надати наукомісткий характер розвитку територій, сприяти диверсифікації економіки та динамічному розвитку транспортної, енергетичної, комунікаційної інфраструктури, фірм малого та середнього бізнесу. Сьогодні все більш очевидно, що використання саме кластерного підходу стає ключовим елементом в стратегіях довгострокового розвитку регіонів.

Проблемою залишається впровадження таких кластерних систем в економіку країни та регіонів. Проблематика, яка постає перед Одеським регіоном в контексті формування кластерної політики у найбільш загальному вигляді зазначена наприкінці 2008 року Міністерством економіки України у "Концепції створення кластерів в Україні". Концепція відмітила основні вектори державної політики у сфері кластерної розбудови та передбачає, що реалізація в рамках кластера інвестиційно-інноваційних проектів повинна підсилити конкуренцію із самостійно працюючими компаніями та залучити іноземних інвесторів [2].

Новизна запропонованого у статті підходу до вирішення відмічених проблем та задач полягає у використанні власних кластерних моделей для оцінки та підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Зокрема, для Одеського регіону пропонується використати модель Одеського морського портового кластеру, яка би відображала необхідність існування Одеського морського торговельного порту та виводила б економіку регіону на новий рівень.

Розглянемо ці кластерні моделі детальніше.

Запропонована трьохрівнева багатофакторна кластерна модель ефективності зовнішньоекономічної діяльності регіону має використовувати як основу для виміру загальної ефективності поняття валової доданої вартості – вартості валової виробленої продукції за відрахуванням вартості витрат на сировину та матеріали, а також інших витрат проміжного споживання [3].

Відповідно до суті моделі це має бути середньодушовий показник, співвідносний з кількістю населення регіону.

Згідно зі структурою моделей, які пропонуються, існують три рівні, які визначаються окремими, притаманними кожному рівню, групами факторів та показників.

1. На першому рівні відображається загальна ефективність зовнішньоекономічної діяльності регіону, зокрема Одеського регіону. Спосіб виміру даного показника зазначений вище. Даний рівень залежить від наявності порту в структурі економіки міста та регіону.

Перша модель яка пропонується, показує функціонування економіки регіону в динаміці без кластерної організації господарства, центральну роль в цій моделі відіграє порт (рис. 1).

Пропонується також порівняльна модель без Одеського морського торговельного порту, яка здатна показати втрати та падіння регіональної ефективності внаслідок відсутності порту (рис. 2).

Третя модель пропонує заміну порту на кластер з подальшим ростом ефективності та конкурентоспроможності (рис. 3).

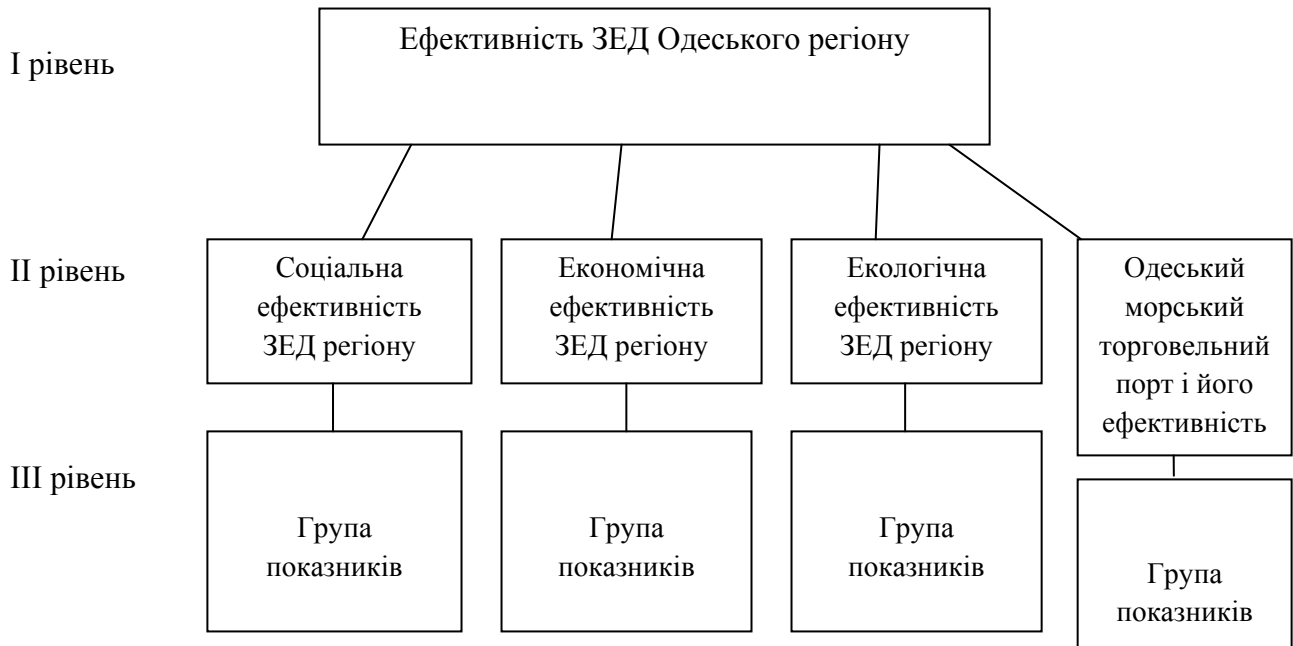


Рис. 1. Кластерна модель – Одеський морський торговельний порт

Рис. 2. Модель без Одеського морського торговельного порту
Визначення падіння загальної ефективностіРис. 3. Кластерна модель підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності
Одеського регіону – Одеський морський портовий кластер

2. На другому рівні розглядаються чотири групи інтегральних показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності регіону, які формують основу для оцінки загальної ефективності першого рівня.

Ці чотири показники – екологічна, економічна та соціальна ефективність відповідно, а також виокремлено групу, яка змінюється в залежності від цілей та моделі.

Так, у першій моделі, яка розглядає ефективність зовнішньоекономічної діяльності Одеського регіону, четверту групу другого рівня формує інтегральний показник ефективності Одеського морського торговельного порту [4; 5].

3. Наступним у моделі ми виділяємо третій рівень, коли кожні з чотирьох зазначених вище інтегральних показників мають свої власні групи ключових (факторних) показників. Так, економічну ефективність формують душеві показники рентабельності, доданої вартості, прибутку, питомих витрат на одиницю продукції у середньоринкових цінах.

Соціальну ефективність формують такі показники як рівень безробіття в регіоні та інші.

Екологічна ефективність розглядається з власною групою показників, що мають екологічний характер, таких як використання ресурсів, енергетика, сільське господарство, атмосферне забруднення тощо.

Висновки і перспективи подальших розробок. Відповідно до зазначених моделей ми пропонуємо формування морського портового кластеру, центральним елементом якого має бути порт.

Значення самої кластерної моделі галузево-територіальної організації виробництва для економічного розвитку регіону на нашу думку полягає у наступному:

1. Існують три основні інститути впливу на кластер – місцева влада, бізнес-підприємства (фірми) та громада (об'єднання, установи)

2. Взаємодія цих інститутів у рамках кластерної моделі галузево-територіальної організації виробництва призводить до:

- раціонального використання місцевих ресурсів розвитку;
- формування сприятливих інституційних умов праці;
- залучення нових внутрішніх та зовнішніх інвестицій;
- підвищення конкурентоздатності громади;
- зростання регіонального продукту;
- підвищення рівня та якості життя.

Зазначені кластерні моделі організації господарства з формуванням морського портового кластеру є універсальними, що визначає їх важливість та широкі можливості практичного застосування.

Література

1. Портер М. Конкуренція: учеб. пособ. [пер. с англ.] / под ред. Я. В. Заболоцкого / М. Портер. – М.: Вильямс, 2001. – 495 с.
2. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=121164&cat_id=32862.
3. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності: ДК 009:2005 (п. 3.1 / NACE, Rev. 1.1-2002). – 26.12.2005. – № 375. – (Державний комітет статистики України).
4. Статистичні дані Одеського морського торговельного порту 1999–2009 рр.
5. Дані диспетчерського звіту порту.

КОНТРОЛІНГОВА СТРУКТУРА ПІДПРИЄМСТВА

У науковій літературі не існує єдиного підходу щодо терміну, який означав би структуру підприємства за центрами (фінансової) відповідальності (фінансову структуру підприємства) та його чіткого універсального визначення. Стаття присвячена уточненню термінологічного апарату доречного до використання на основі узагальнення сучасних підходів до тлумачення поняття та проектування фінансової структури підприємства.

There is neither common approach to the matter, which would mean the structure of the company's (financial) responsible-centers (financial structure of the company), nor a clear universal definition for it in scientific literature. This article is devoted to clarify the terminology relevant to the use of above mentioned definition, based on a generalization of contemporary approaches to interpretation and design of the financial structure of enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку контролінгу в Україні значна кількість підприємств активно застосовує його інструменти. Вже не тільки новатори, але й скептики прийняли на озброєння базові методи управлінського обліку і впровадили різноманітний спектр інструментів оперативного, стратегічного, функціонального та інших видів контролінгу. Але, нажаль, досі ще, як серед теоретиків, так і серед практиків спостерігається термінологічна плутанина, навіть, стосовно фундаментальних понять контролінгу, таких, наприклад, як фінансова структура підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад контролінгу внесли вчені-економісти: К.А. Ананьїна, О.І. Благодарний, Н.В. Васильєва, В.В. Верещагін, М.І. Гладких, С.Ф. Голов, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина, О.О. Дегтярьова, В.Н. Дунаєв, А.А. Жевага, К.А. Зиськель, Н.Ю. Іванова, В.Б. Івашкевич, А.М. Кармінський, Н.В. Кідрякова, В.Д. Ковальова, П.П. Лисак, Л.О. Лігоненко, Е. Майер, Р. Манн, Л.С. Мартюшева, І.О. Мозіль, Л.В. Нападовська, Н.І. Оленєв, Н.Ю. Петрусевич, А.Г. Примаєв, В.В. Прохорова, М.С. Пушкар, В.В. Толкач, С.Г. Фалько, Х.Й. Фольмут, Д. Хан, Х. Хунгенберг, І.І. Циглик, Н.П. Шульга, В.А. Шумов та ін.

Аналіз літератури свідчить про наявність великої кількості термінів, таких як фінансова структура підприємства, структура бізнесу, структура підприємства за центрами фінансової відповідальності, тощо, що переважно означають одне і теж. Така термінологічна плутанина не сприяє подальшим дослідженням і розвитку контролінгу в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В науковій літературі немає єдиного терміну, який визначав би структуру підприємства за центрами (фінансової) відповідальності (фінансову структуру підприємства), а також його чіткого універсального визначення.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення термінологічного апарату доречного до використання, на основі узагальнення сучасних підходів до тлумачення поняття та проектування фінансової структури підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із нових термінів, які набули поширення у вітчизняній та російськомовній спеціалізованій літературі з проблематики контролінгу є фінансова структура підприємства, під якою прийнято розуміти сукупність ієрархічно побудованих центрів фінансової відповідальності та їх підсистем [1, с.34; 2].

Концепцію управління по центрах відповідальності висунув ще у 1952 році

американський економіст Джон А. Хіггінс [3, с.233]. Він визначив центр відповідальності як «структурний підрозділ підприємства, який повністю контролює ті або інші аспекти фінансової діяльності, а її керівник самостійно приймає управлінські рішення та несе повну відповідальність за виконання доведених до нього планових показників» [4, с.32].

В російськомовній літературі одне із перших визначень поняття та класифікації центрів відповідальності знаходимо в колективній праці під керівництвом Н.Г.Данилочкіної [5, с.37-43]. Термін «фінансова структура» ці дослідники ще не використовують, лише зазначають, що «в рамках системи контролінгу інформація акумулюється та аналізується не по підприємству в цілому, а по центрам відповідальності», під якими розуміється «сегмент в середині підприємства, яке очолює відповідальна особа, що приймає рішення». Дослідники виділили та назвали визначення таким типам центрів відповідальності як: центр витрат, центр виручки, центр прибутку, центр інвестицій. Було запропоновано принципи виділення центрів відповідальності: функціональний (обслуговуючі, матеріальні (заготівельні), виробничі, збутові, управлінські); територіальний (за країнами, регіонами, об'єктами). Окрім того, науковці визначили вимоги до центру відповідальності: в кожному центрі фінансової відповідальності (ЦФВ) повинен бути показник для вимірювання обсягу діяльності та база для розподілу витрат; в кожному ЦФВ повинен бути відповідальний (керівник); ступінь деталізація повинна бути достатньою, але не надмірною, щоб ведення обліку не було занадто трудомістким; бажано, щоб існував ЦФВ для якого певні витрати є прямими; на ЦФВ доцільно відносити тільки прямі витрати, які безпосередньо залежать від його діяльності та контролюються ним. Подальший розвиток цих ідей знаходимо в різноманітних виданнях учбової літератури більш пізніх років [6, с.34-69; 7, с.302-345; 8, с.103-142].

У останній роки (2006-2009рр.) в публікаціях фахівців з ERP-систем (Інталев), представників консалтингових структур (ІTeam, CorpSite) та фінансових консультантів знаходимо не тільки визначення та класифікацію поняття «центр відповідальності», а новий термін – «фінансова структура», тобто сукупність центрів відповідальності підприємства [9; 10; 11].

Виокремлення центрів відповідальності та формування фінансової структури підприємства пов'язується з доцільністю впровадження технології Business Unit Management – BUM (управління за допомогою бізнес-одиниць), управлінням грошовими потоками та, зазвичай, з бюджетним управлінням, для якого визнається основним фундаментом.

Визначенням та дослідженням діяльності центрів відповідальності при бюджетуванні займаються такі науковці: Джон А. Хіггінс [12, с.233], В.Є. Хруцький [13, с.109-140], Л.О. Лігоненко, Р.І. Жовновач [14, с.83-90], О. Прімерова, С.В. Білобловський [15, с.7-15], О.О. Кизенко, О.В. Князева, Чижів М. [16, с.20-23], але вони мають дещо різні погляди щодо визначення центрів відповідальності у бюджетування діяльності підприємства. Термін «фінансова структура підприємства», який часто зустрічається у цих працях протиставляється традиційному «організаційна структура підприємства». Основні відмінності між ними полягають у базі формування (економічні та фінансові відношення між ЦФВ, їхній вклад у фінансові результати діяльності підприємства), а не в функціональній спеціалізації (професійні знання та навички); принципах ієрархії (відповідальність за досягнення цільових фінансових показників, а не підпорядкованість) та в ступені врахування психологічних (нефінансових) чинників (низький – при формуванні фінансової структури, високий – при проектуванні організаційної структури).

Поширені рекомендації щодо процесу розробки фінансової структури, як правило, передбачають 4 взаємопов'язані етапи роботи :

- 1) аналіз структури бізнесу (виділення напрямів бізнесу; класифікація продукції (товари, послуги), відокремлення ринків збуту, груп покупців);
- 2) виділення ключових бізнес-процесів (у розрізі кожного виділеного напрямку бізнесу);
- 3) виокремлення операційної та інвестиційної діяльності;
- 4) аналіз та розподіл активів між напрямками бізнесу та видами діяльності.

Крім традиційних різновидів центрів відповідальності практикуючі фахівці виокремлюють і нові типи: центр фінансового обліку, респонсібл-центри, сервіс-центр, профіт-центр, центри бюджетування, центральне казначейство та інше.

Підтримуючи в цілому доцільність формування термінологічної бази контролінгу, слід зауважити, що терміном «фінансова структура» у вітчизняній та іноземній літературі з фінансового менеджменту користуються для опису структури фінансування активів підприємства (financial structure характеризується співвідношенням усіх джерел фінансування, в тому числі короткострокових та кредиторської заборгованості). Тому пропонується замість терміну «фінансова структура» ввести в науковий обіг поняття «контролінгова структура підприємства», визначення якого доцільно обґрунтувати.

Структурування підприємства на окремі складові – необхідний організаційний базис впровадження контролінгу, оскільки визначає структуру облікової та бюджетної системи підприємства, тобто проведення цієї роботи є першочерговим завданням при впровадженні контролінгу. Від правильного проектування структури підприємства для цілей контролінгу залежить якість і ефективність функціонування контролінгової системи та її придатність для практичного використання. На наш погляд, обґрунтування змістовного наповнення поняття структура підприємства для цілей контролінгу (контролінгова структура) потребує попереднього визначення змісту наступних релевантних для даного дослідження понять:

1. Центри відповідальності (ЦВ).
2. Місця виникнення витрат (МВВ).
3. Місця виникнення доходів (МВД).
4. Носії доходів чи витрат.

У класичному управлінському обліку, який є частиною оперативного контролінгу виділяють такі основні фази розрахунків витрат та доходів (рис. 1):

- 1) розрахунок за видами витрат (та видами доходів), який відповідає на питання, які витрати (доходи) виникають;
- 2) розрахунок за МВВ (та місцем виникнення доходів МВД), який відповідає на питання, де виникають витрати (доходи);
- 3) розрахунок за носіями витрат (та носіями доходів), який відповідає на питання, що несе витрати (спричиняє доходи) – НД чи НВ.

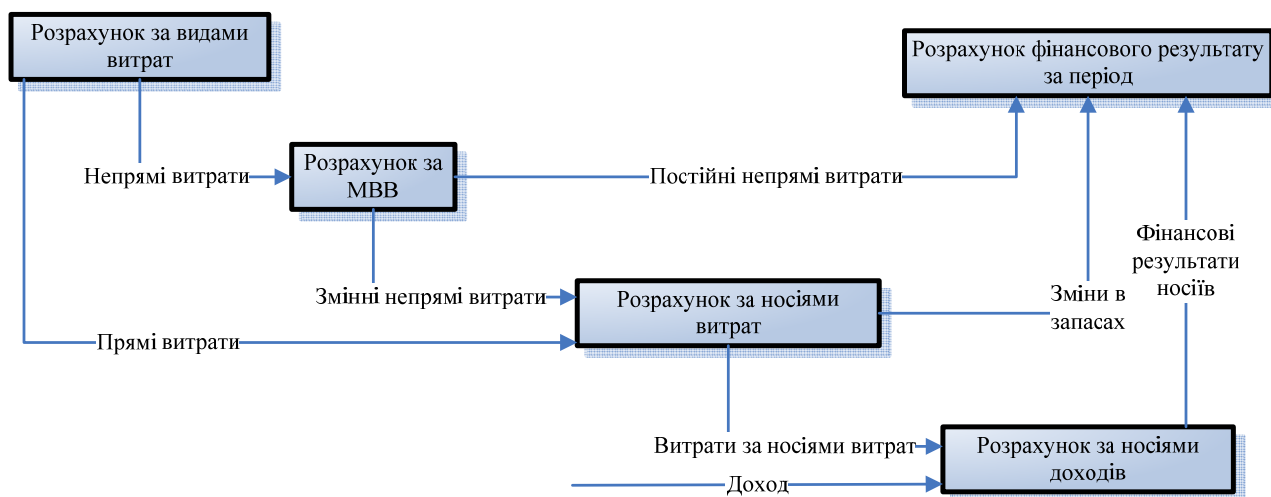


Рис. 1. Фази розрахунків витрат та доходів

Основною метою цих розрахунків є відображення вартісного еквіваленту процесів, що відбуваються при виробництві (в торгівлі, продажу) товарів чи послуг. Саме задля цього і було запроваджено виділення у складі підприємства МВВ та МВД. При цьому, ці три вищевказані фази розрахунків являють собою єдину систему, спрямовану на визначення собівартості носіїв витрат чи (та) доходності носіїв доходів. Так, після розподілу витрат за їхніми видами відбувається розподіл на прямі та непрямі витрати. Непрямі витрати

перерозподіляються на носії витрат за допомогою МВВ, які можуть бути основними та допоміжними, і таким чином на останньому етапі обчислюються повні витрати, які можливо розподілити на окремі носії витрат та визначити витрати (доходи) на одиницю носія витрат (одиницю носія доходів). Отже мета виокремлення МВВ чи МВД – це суто технічна необхідність, яка викликана необхідністю об'єктивно визначати собівартість та доходність одиниці носія витрат (доходів). Носієм витрат (доходів) може виступати як конкретний артикул, так і група товарів, адміністративний підрозділ тощо, в залежності від цілей та глибини розрахунків. Зовсім іншу мету переслідує виокремлення ЦВ (або центри фінансової відповідальності). Тут вартісна компонента розрахунку відступає на другий план, оскільки основною метою їхнього формування є мотиваційні аспекти відповідальних осіб, прозорість та оцінка результатів діяльності структурних утворень (функціональних одиниць), які могли б гіпотетично розглядатися як окремі мікропідприємства, тобто діяти на засадах самоокупності, бути конкурентоспроможними, хоча і знаходитися всередині більшої організації. Один ЦВ може мати як одне МВВ чи МВД, так і багато. Його формування орієнтується не стільки на виробничий (торговельно-технологічний) процес, скільки на організаційну структуру підприємства, яка і повинна відображати в тій чи іншій мірі виробничий процес, забезпечувати професійне виконання (адміністрування) та створювати систему відповідальності за окремі функціональні напрями та підпроцеси діяльності. Орієнтація на організаційну структуру пов'язана з необхідністю мати певного відповідального на кожний центр відповідальності, але вона тільки тоді має сенс, коли організаційна структура адекватна бізнес-процесам, які відбуваються на підприємстві.

Додаткове розгалуження подрібнення структури підприємства та інші принципи організації, центри інвестицій, центри маржинального доходу, центри бюджетування тощо, в більшості випадків (базуючись на власному досвіді автора) призводить до плутанини, конфлікту інтересів, великих адміністративних витрат і не є доцільним. Тому автор пропонує при характеристиці поняття «контролінгова структура» використовувати термін «центр відповідальності», не акцентуючи увагу на його типі. Таким чином буде збережено прозорість організації, процесів та відповідальності. Висловлена пропозиція враховує і факт, що останнім часом у системі стратегічного цілевизначення намітилися активні зрушення в бік застосування не фінансових показників (лояльність, якість, цінність тощо), тому орієнтація в назвах центрів відповідальності виключно на складові процесу формування прибутку, на наш погляд, є доцільною тільки на етапі впровадження контролінгу процесів формування прибутку. Хоча безумовно для українських підприємств ця задача в теперішній умовах є найбільш актуальною.

Висновки і перспективи подальших розробок. З врахуванням результатів проведеного дослідження, автор пропонує таке тлумачення терміну «контролінгова структура підприємства» (КСП) – ієрархічно побудована сукупність центрів відповідальності (ЦВ) та їх підсистем, в межах яких виокремлюються місця виникнення доходів (МВД) чи витрат (МВВ) та носії фінансового результату (доходу, витрат), які адекватно відображають ланцюг створення доданої вартості (цінності) на конкретному торговельному підприємстві і створюють передумови для задоволення всіх інформаційно-аналітичних потреб користувачів контролінгу. Зазначені вище підсистеми або складові КСП автором визначаються на верхньому рівні ієрархії центрів відповідальності (ЦВ), а на другому (нижчому, детальнішому) рівні – ієрархії МВВ та МВД (або разом місця виникнення витрат та доходів (МВВтД). При чому, якщо ЦВ, що призначені для бюджетування та контролю досягнення бюджетних показників, переставляють собою елементи системи мотивації персоналу, то МВВтД – призначені для обчислення фінансового результату в певних аналітичних розрізах (постачальник, товар, категорія, товарна група, структурний підрозділ, товарна секція, відділ та інш.), вартісної оцінки бізнес-процесів, що відбуваються під час операційної діяльності торговельного підприємства (тобто купівлі, транспортування, зберігання, передпродажної підготовки та продажу товарів). Таким чином, КСП має дві площини : бюджетно-контрольно-мотиваційну (ЦВ) та обліково-аналітичну (МВВ та МВД).

Узагальнюючи наявні розробки та власний досвід, автор вважає за доцільне запропонувати такі класифікаційні ознаки центрів відповідальності:

- 1) в залежності від статусу (ступень контролюваності ресурсів, повноважень щодо розпорядження ресурсами і відповідальністю працівників): центри фінансової відповідальності; центри фінансового обліку; місця виникнення витрат;
- 2) в залежності від показника, який контролюється або обліковується: центри виручки, доходу, маржинального прибутку, витрат, прибутку, інвестицій;
- 3) в залежності від значущості (ролі) в бізнес-процесах підприємства: основні, допоміжні, обслуговуючі, управлінські;
- 4) в залежності від територіального розміщення: в межах одного об'єкту, на різних об'єктах, у різних регіонах, країнах, континентах тощо;
- 5) в залежності від ступеню співпадіння з організаційною структурою підприємства: тотожні, інтегровані, дезаггровані;
- 6) в залежності від ієрархічного рівня (підпорядкованості): першого, другого, третього, тощо ступеню;

Запропонувавши єдиний термінологічний фундамент та запропонувавши логічну класифікацію, ми сподіваємось покращити передумови для майбутніх досліджень з контролінгу та його практичному впровадженні.

Література

1. Контроллинг / [А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Иванова]. – Москва: Финансы и статистика, 2006. – 548 с.
2. Кочнев А. Как построить финансовую структуру? / А. Кочнев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_43/article_3440.
3. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
4. Керимов В. Э. Управленческий учёт / В. Э. Керимов. – М.: Маркетинг, 2001. – 384 с.
5. Контроллинг как инструмент управления предприятием: учеб. пособ. / [Е. А. Ананькина, С. В. Даниловичин, Н. Г. Даниловичина и др.]. – М.: Аудит. ЮНИТИ, 1998. – 279 с.
6. Лігоненко Л. О. Контролінг: опорний конспект лекцій [для студентів, що навчаються за напрямом підготовки "Економіка та підприємництво" та "Менеджмент"] / Л. О. Лігоненко, Н. П. Шульга, М. В. Тарасюк. – К.: КНТЕУ, 2007. – 415 с.
7. Голов С. Ф. Управлінський облік / С. Ф. Голов. – К.: Лібра, 2006. – 704 с.
8. Кузьмін О. Є. Бюджетування на підприємстві / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К.: Кондор, 2008. – 312 с.
9. Технология и организационно-финансовая структура управления Business Unit Management (BUM) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://corpsite.ru/Encyclopedia/Consulting/Structure/BUM.aspx>.
10. Финансовая структура – управление бизнесом через экономику [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/8_2006/upravl_biznesom.
11. Дронченко О. Финансовая структура: первый шаг к бюджетированию / О. Дронченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fd.ru/article/1351.htm>.
12. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: [учеб. пособ.] / Я. В. Соколов. – М.: Аналитика-пресс, 1996. – 638 с.
13. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с.
14. Жовновач Р. І. Постановка системи бюджетування на підприємстві / Р. І. Жовновач // Наукова праця. – НТУ. Економічні науки. – 2006. – С. 83–90.
15. Білобловський С. В. Модель бюджетування операційних витрат на підприємстві / С. В. Білобловський // Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 8. – С. 7–15.
16. Чижов М. Новое в бюджетировании: отечественные разработки для отечественных компаний / М. Чижов // Финансы. – 2003. – № 1. – С. 20–23.

СИСТЕМА ЖИТТЄЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті проведено дослідження поняття «життєздатності» в його широкому розумінні в контексті впливу системи життєздатності на рівень конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах. Розглянуто поняття життєздатності на міждисциплінарному рівні та в якості економічної категорії; виявлені основні параметри життєздатності та їх вплив на конкурентоспроможність підприємства.

In the article research the concept of «viability» is conducted in his wide understanding in the context of influencing of the system of viability on the level of competitiveness of enterprise in modern terms. A concept viability is considered at different subject level and in quality as economic category; educed basic parameters of viability and their influence on the competitiveness of enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з важливих особливостей світового процесу глобалізації і пов'язаних з ним економічних і соціальних явищ є посилення ролі конкуренції на всіх рівнях господарювання: від рівня держави до рівня підприємства. Загострення конкуренції в цих умовах стає однією із провідних сил економічного та соціального прогресу суспільства. Вона пронизує всі зв'язки виробництва та споживання, є ринковим засобом забезпечення збалансованості між попитом та пропозицією, виконує функцію спілкування і погодження інтересів виробників. Тому проблеми підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання і економіки країн в цілому в умовах глобалізації набувають пріоритетного значення серед інших проблем сучасного світу.

Ринкові відносини по новому ставлять проблему ефективності роботи підприємств промисловості, висувачи на перший план не стільки ефективність виробництва в загальному розумінні, скільки забезпечення ефективності функціонування суб'єктів господарювання в конкурентному середовищі. При цьому забезпечення високої конкурентоспроможності промислових підприємств виступає не самоціллю, а засобом зміцнення позицій національної економіки і вирішення соціальних проблем. До того ж розгляд проблем конкуренції визначається особливою роллю реалізації конкурентних переваг промислових підприємств при формуванні їх стратегії життєздатності.

Життєздатність підприємства – це складна економічна категорія, в якій переплітаються багато теоретичних та практичних аспектів. Серед головних із них є моніторинг і діагностика життєздатності промислових підприємств [1, с.47-50]. Актуальність дослідження їх та життєздатності підприємства як економічної категорії посилюється в умовах мінливості зовнішнього середовища та кризової ситуації, яка характеризується фінансовою, політичною нестабільністю діяльності підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Першим науковцем, який займався дослідженням життєздатності підприємств є В.П. Мартиненко. У своїх працях він визначив поняття «життєздатність підприємств промисловості», надав класифікацію факторів життєздатності та розробив модель стратегії життєздатності промислового виробництва. В.М Бондаренко присвятив декілька статей, присвячених застосуванню зарубіжних моделей діагностики життєздатності та класифікації факторів життєздатності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Автори зазначених досліджень розглядали стратегію життєздатності, однак не приділили достатньо уваги самому терміну «життєздатність», його широкому розумінню та впливу на формування конкурентоспроможності підприємства. Також не була зроблена повна систематизація

класифікаційних ознак факторів життєздатності.

Постановка завдання. Розгляд поняття «життєздатність» на міждисциплінарному рівні та як економічної категорії; виявлення основних параметрів та факторів життєздатності та їх впливу на конкурентоспроможність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Середовище функціонування підприємства – це сукупність факторів, умов, які визначають його здатність до довгострокового успішного функціонування. Як зазначає Дж. Гелберейт ще однією особливістю підприємницького середовища є те, що «межі зовнішнього та внутрішнього середовищ дещо розмиті внаслідок взаємопроникнення елементів організації та середовища» [2].

Такі ж закономірності підтверджують і закони діалектики, які стверджують, що породжені певними причинами наслідки самі стають причиною появи інших явищ, які формують причинно-наслідкові зв'язки. Тобто породжується ціла низка негативних явищ в результаті збою чи несправності в першій ланці явищ. Загострення окремих протиріч системи на початку може призвести до деяких збоїв у роботі, а потім до появи окремої локальної нестійкості чи декількох, не пов'язаних один з одним негативних локальних явищ. Негативні явища суміщаються і переплітаються між собою і формують базу для переходу до повної нестійкості, тобто порушення життєздатності всього підприємства. Нестійкість системи і виникнення кризи є, в першу чергу, свідченням неспроможності внутрішнього механізму до саморегулювання системи, тобто відсутності спроможності самостійно нейтралізувати негативний вплив причин, які викликали цю нестійкість [3, с.265].

У таких умовах головним завданням кожного підприємства є своєчасне визначення найсуттєвіших за впливом зовнішніх та внутрішніх факторів і ретельне дослідження їх поведінкового впливу на життєздатність економічної одиниці. Але перш за все треба спочатку визначити, що означає термін «життєздатність» як економічна категорія, та як поняття взагалі.

Великий тлумачний словник сучасної української мови дає пояснення терміна «життєздатний» – здатний зберігати, підтримувати життя [4]. Разом з поняттям «життєздатність» багато тлумачних словників виокремлюють такі категорії як «життєстійкість», «життєзабезпечення», «життєдіяльність» та ін.

Слід зазначити, що поняття «життєздатність» є міждисциплінарним і зустрічається в багатьох галузях науки. Життєздатність в органічній системі визначається як основний потенціал органічної системи, що забезпечує безперервність відтворення. Вона полягає в анатомо-фізіологічній потужності елементів системи, що беруть участь, надійності підтримки поточної рівноваги система-середовище і ремонтантної (здібності до повторного і багатократного відновлення і відновлення власних можливостей). Якщо виживання і мінливість – це відповідь на виклики зовнішнього середовища, то життєздатність – це в першу чергу відповідь на вимоги подолання технічних (морфофізіологічних) складностей структурної обмеженості організмів [5].

У біології під життєздатністю розуміють стан організму, що характеризується здібністю до обміну речовин, зростання і розмноження. Біологи вважають, що чоловічі особини менш життєздатні, зокрема через свою більш ризиковану поведінку. За сотні і тисячі поколінь цілком міг сформуватися якийсь оптимум якостей, який забезпечив би найбільшу життєздатність кожної особини, а значить і вигляду в цілому. Але умови, в яких існує вид, зовсім не постійні, і в яку сторону вони зміняться завтра, передбачити важко. Саме для цього необхідні особини з набором якостей, в даних умовах неоптимальних, не потрібних, і мабуть шкідливих. Якщо умови зміняться, то якісь із цих якостей можуть бути доречними. Породжує такі особини, природа ризикує – в даний момент вони менш життєздатні, але в нових умовах вони можуть виявитися найжиттєздатнішими [6]. Людям спочатку властива необхідність забезпечити собі можливість жити, тобто життєздатність. Проте сам термін “життєздатність” не був надбанням науки аж до ХХ в. І лише на початку минулого століття його можна знайти у А.А. Богданова як динамічну

стійкість у середніх умовах середовища. Дуже часто дане поняття вживає радянський біолог, зоолог, теоретик еволюційного учення І.І. Шмальгаузен. [7]

Французький соціолог Е. Дюркгейм вважав, що вік і життєздатність суспільства визначалися тим, чи є у нього ідеали. Тому росіяни, що в ті часи заявляли про свою прихильність вищим цінностям, наприклад, в літературі, здавалися йому нацією, повною сил. На думку А. Тойнбі, життєздатність цивілізації визначається рівнем освоєння життєвого середовища і розвитком духовних основ даного суспільства. Будь-яка небезпека для людини – щось більше, ніж загроза існуванню. А. Тойнбі ввів вдале поняття – «виклик історії». Життєздатність може зрозуміти як здатність суб'єкта забезпечити свою виживаність через самовдосконалення. Життєздатність – категорія, близька до категорії «відтворення», тобто здатність суб'єкта відтворювати себе, свою культуру, свої відносини всупереч нескінченному потоку небезпек, долаючи їх і відповідаючи на них пропорційно реальному виклику історії [8].

Життєздатність часто зв'язується з духовністю, культурою. А.І. Юрьев пише: «Спадкоємність культурних цінностей для кожного нового покоління підвищує його життєздатність, а втрата їх, навпаки, знижує волю до життя, якість життя, веде до втрати її сенсу» [8].

Філософи вважають, що життєздатність людини зосереджена на волі до життя і припускає постійне особове зусилля. Простою, початковою формою цього зусилля є підпорядкування суспільним етичним заборонам, зрілої і розвиненої – робота за визначенням сенсу життя. Як писав Ф. Ніцше, той, хто знає навіщо жити, може винести будь-яке «як». Таким чином, життєздатність зв'язується з сенсом життя людини.

Таким чином, існує багато визначень поняття «життєздатності». В одних джерелах – це здатність до існування, розвитку та виживанню, в інших – це здатність до самостійного існування. Це також може бути і здатність до довготривалого збереження важливих властивостей та недовготривалого – менш важливих, але більш актуальних тут і зараз, в існуючих умовах; це – також і здатність раціонально планувати і ефективно, успішно діяти в певних умовах. У більш широкому розуміння життєздатність – це поєднання стійкості системи та її адаптованості, її самоідентичності і відповідності, корисності, придатності; оптимальності та не оптимальності.

У рамках менеджменту життєздатність організації в умовах, що змінюються, повинно забезпечувати стратегічне управління. Саме діяльність по стратегічному управлінню спрямована на визначення стратегічної позиції, яка повинна забезпечити тривалу життєздатність організації [9]. Як пишуть А.Л. Гапоненко і А.П. Панкрухин, єдине, що сьогодні не змінюється – це самі зміни. Саме тому успішно діючі організації управляють власними змінами з метою постійної адаптації до зовнішнього середовища, що змінюється. У цих умовах детальні стратегії не можуть бути наперед збудовані. Часто їх доводиться корегувати у процесі. «Секрет успіху – вже не стільки в передбаченні майбутнього, скільки в створенні організації, яка могла б процвітати в непередбачуваному майбутньому» [10, с.7].

Стосовно підприємств достатньо чітко сформулював термін «життєздатність» В.П. Мартиненко у своїй монографії «Стратегія життєздатності підприємств промисловості». Визначення «життєздатність» вказує на наявність у підприємств промисловості необхідного і достатнього потенціалу для подолання дисбалансу господарської системи та підтримування певного рівня господарської діяльності з метою уникнення збитковості [11, с.15].

Особливе місце життєздатності обумовлено основними компонентами (ознаками), що для неї характерні: платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, інтенсивність використання ресурсів, конкурентоспроможність, а також сутнісною природою головних економічних категорій: прибутку, фінансів, кредиту, котрі виступають її фундаментом [11, с.17].

Нині діяльність кожного підприємства промисловості залежить від макроекономічних та соціально-політичних процесів у світовому співтоваристві, від кон'юнктури ринку, тенденцій його розвитку. Усе це обумовлює ряд напрямків формування програм і проектів

забезпечення життєздатності підприємств, а значить і його конкурентоспроможності. Серед них і виявлення пріоритетних для підприємств сегментів ринку, пошук та аналіз стабільних джерел фінансування, обирання стійких партнерів і посередників, зміцнення позицій в конкурентній боротьбі, розробка довгострокових інвестиційних програм, з огляду на пріоритетні напрямки розвитку промисловості, своєчасне виявлення ознак фінансової неспроможності, а також розробка та реалізація антикризових дій на підприємствах.

Важливим моментом є те, що підприємства потребують забезпечення життєздатності, тобто створення перспективних моделей розвитку не тільки в кризових умовах, але і в умовах швидких змін зовнішнього середовища та нестабільності умов підприємництва, ускладнення функцій управлінських кадрів, підвищення інтенсивності праці і відповідальності тих, хто працює.

Говорячи про систему життєздатності, ми повинні відмітити, що її формування тісно пов'язане з використанням понять, методів, інструментарія інших наук: бухгалтерського обліку, фінансів, права, статистики, інформатики, маркетингу, менеджменту і т.д. У цьому сенсі її можна розглядати з методологічної точки зору як синтез, підпитаний елементами інших наук. Ураховуючи реалії ринкової економіки, трактовка поняття, що розглядається, повинна відображати його специфічність і в той же час належати до “економічного сімейства” в цілому.

Таким чином, система життєздатності являє собою узагальнюючу модель господарських дій, спрямованих на підтримку стабільної і ефективної роботи всіх підрозділів підприємств в умовах постійно виникаючих економічних загроз з боку як внутрішніх, так і зовнішніх чинників оточуючого середовища шляхом розробки методів передбачення негативних тенденцій і загроз, реалізації антикризових заходів на підприємствах, а також заходів, пов'язаних з підвищенням ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємства.

Значення системи життєздатності посилюється у зв'язку зі зростанням ролі господарських відносин у мінливих умовах ринкового середовища, ускладненням функцій управлінських кадрів, підвищенням інтенсивності праці і відповідальності працівників, а також із значним впливом зовнішніх та внутрішніх чинників.

Слід зазначити, що для системи життєздатності характерні три основні відмінні риси: необоротність, перманентність і довгостроковість наслідків. Тобто з її реалізацією змінюється потенціал підприємств і стає неможливим повернення до колишнього становища, а якщо і можливе, то воно пов'язане із витратами тривалого часу і значних ресурсів. Перманентний характер проявляється в тому, що підприємства постійно перебувають в стані розробки та коригування своєї стратегії. Перманентність стратегії визначається мінливістю навколишнього ділового середовища, партнерів, конкурентів, нестабільністю підприємницького клімату, ринкової ситуації.

Варто відмітити, що формування системи життєздатності набуває все більшої актуальності, оскільки в ринкових умовах підприємства постійно повинні попереджати кризові явища і своєчасно розробляти та реалізовувати заходи, пов'язані із запобіганням банкрутства, самостійно визначати асортимент і обсяг виробництва продукції, характер відносин з постачальниками і споживачами, кредитну, інвестиційну, інноваційну, дивідендну політику і т.д. Крім того, формування такої системи дозволить даним суб'єктам господарювання:

- своєчасно виявляти схильність до фінансової неспроможності;
- розробити та реалізувати антикризові заходи;
- ефективно (більш раціонально) використовувати наявні ресурси;
- підготуватись до раптових змін у зовнішньому середовищі;
- визначити основні потреби ринку;
- виявляти і використовувати сприятливі умови навколишнього середовища;
- покращити координацію дій та контроль.

З огляду на вищевикладене можна зробити висновок – система життєздатності має

велике значення для підприємств промисловості в умовах конкуренції і не втратить своєї актуальності в майбутньому, оскільки передбачає своєчасне виявлення ознак фінансової неспроможності, розробку та реалізацію антикризових заходів, моніторинг умов конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках, зміцнення ринкової репутації і розширення кола споживачів, диверсифікацію виробництва в плані охоплення нових секторів ринків промислової продукції і послуг, пошук джерел фінансування стратегічних проектів і всього комплексу заходів виробничо-господарської поведінки промислових підприємств, що прагнуть забезпечити свою життєздатність.

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами проведених досліджень можна зробити такі висновки:

1. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства слід перш за все забезпечити його життєздатність, яка є не результатом одиначної дії, а є системою, на яку впливає безліч факторів.
2. Забезпечення життєздатності є актуальним та першочерговим завданням підприємств промисловості не тільки в період кризової ситуації в економіці країни, але і в інших умовах, які, як правило, завжди супроводжуються нестабільністю зовнішнього середовища;
3. Поняття життєздатність є доволі широким та охоплює багато визначень в різних галузях науки. Щодо економіки найбільш змістовне визначення надав В.П. Мартиненко: життєздатність підприємств – це наявність у них необхідного і достатнього потенціалу для подолання дисбалансу господарської системи та підтримування певного рівня господарської діяльності з метою уникнення збитковості.

Література

1. Бондаренко В. М. Моніторинг та діагностика життєздатності підприємства з використанням зарубіжних моделей / В. М. Бондаренко // Економіка та держава. – 2009. – № 6. – С. 47–50.
2. Бондаренко В. М. Фактори життєздатності підприємства: теоретичні та практичні підходи [Електронний ресурс] / В. М. Бондаренко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2008_26/statti/3_2.htm.
3. Василенко А. В. Менеджмент устойчивого развития предприятия: [монография] / А. В. Василенко. – К.: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slovnkyk.net/?swrd=%F7%E8%ED%E8%EA> від 02.10.2008.
5. Коломейцев И. Жизнеспособность и выживание, как биосоциальные функции [Электронный ресурс] / Игорь Коломейцев. – Режим доступа: <http://www.aicommunity.narod.ru/TheBase/viability.htm>.
6. Протопопов А. Трактат о любви, как ее понимает жуткий зануда. [Электронный ресурс] / А. Протопопов. – Режим доступа: <http://protopop.chat.ru/index.html>.
7. Разумовский О. С. Проблема жизнеспособности систем. [Электронный ресурс] / О. С. Разумовский, М. Ю. Хазов. – Режим доступа: http://www.portalus.ru/modules/philosophy/readme.php?subaction=showfull&id=1108378670&archive=0216&start_from=&uc.
8. Мишучкова И. Н. Определение четырех способностей КЧК [Электронный ресурс] / И. Н. Мишучкова. – Режим доступа: www.mishuchkova.ru/works/2.doc.
9. Бандурин А. В. Стратегический менеджмент организации [Электронный ресурс] / А. В. Бандурин, Б. А. Чуб. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>.
10. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление: [учеб. пособ.] / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2004. – 472 с.
11. Мартиненко В. П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості: [навч. посіб.] / В. П. Мартиненко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.

ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ТРЕНДОВОГО ТА КОРЕЛЯЦІЙНО- РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ

У статті розглядаються питання прогнозування показників фінансової стійкості підприємства, такі як собівартість продукції, рентабельність активів та чистий дохід, на підставі трендового та кореляційно-регресійного аналізу. Надано рекомендації щодо управління подібними промисловими підприємствами.

Problems of the enterprise's estimation financial position on the base of trend indicators such as production costs, return on assets and net income and regressive analysis methods are being considered in this article. Recommendations are given for management of the industrial enterprises of similar type.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективне управління сучасним підприємством не можливо без використання сучасних методів економіко-математичного моделювання та економічного та статистичного аналізу. До найбільш поширених методів оцінки діяльності підприємств, які використовуються у виробничій діяльності, відносять методи трендового, кореляційно-регресійного, дисперсійного та коваріаційного аналізу. В статті розглядаються питання оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства на підставі трендового та кореляційно-регресійного аналізу.

У якості об'єкта досліджень використано ТОВ «Телекарт-Прилад», яке спеціалізується на виробництві обладнання на основі безконтактних карт с чипом фірми Philips стандарту Mifare, а також займається виробництвом обладнання для систем контролю доступу (контролерів для турнікетів і замків, зчитувачів безконтактних карт, терміналів для запису карт і роботи з ними) та розробкою програмного забезпечення для їхнього управління.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В практиці управління для оцінки діяльності підприємств широко використовуються математичні методи. Серед великої кількості моделей слід виділити такі статистичні методи, як методи трендового та кореляційно-регресійного аналізу. Питання щодо прогнозування розвитку підприємств за допомогою вищеописаних методів досліджені як вітчизняними, так і закордонними економістами, серед яких слід виділити таких, як А.М. Гольдберг, М.А. Корольов, О.С. Кравець, Н. Дрейпер, Г. Сміт та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема прогнозування завжди була та і досі є актуальною. Особливого статусу вона набуває саме зараз, у період кризи.

У статті використано статистичні методи, які дозволяють оцінити саме фінансові показники діяльності підприємства. Цей аспект даної проблеми до цього моменту було розглянуто не досить повно.

Постановка завдання. Метою представленого дослідження є розгляд питань, пов'язаних з побудовою моделей прогнозування фінансової стійкості підприємств на основі значень найбільш впливових факторів, а саме: собівартості реалізованої продукції, рентабельності активів, структури капіталу. На підставі запропонованих моделей можливо обирати найбільш оптимальні варіанти розвитку підприємства у майбутньому періоді.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки діяльності підприємства та

прогнозування його розвитку нами використані методи трендового та кореляційно-регресійного аналізу. Технологія аналізу на основі тренду використовується у випадку, коли необхідно виявити загальну тенденцію змін. У цьому випадку, прогнозування значень результативного показника здійснюється на основі динаміки його значень у минулих періодах. Для цього будується динамічний ряд значень показника за рівні проміжки часу. На наш погляд в якості результативного показника доцільно використати коефіцієнт покриття, який розраховується згідно з наступним виразом:

$$K_{\text{покр.}} = \frac{\text{Сума оборотних активів (2 розділ активу балансу)}}{\text{Поточні зобов'язання (4 розділ пасиву балансу)}}$$

Для побудови лінії тренду необхідно визначити його значення у визначений часовий інтервал. Первинні данні для аналізу наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахунок значень коефіцієнту покриття в динаміці
поквартально за період 2006-2008 рр.

Показники	2006 р.				2007 р.				2008 р.			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Оборотні активи(тис.грн.)	46639	52930	57899	69157	68950	68320	67200	66905	67020	67500	67200	67347
Поточні зобов'язання (тис.грн.)	29586	35850	39657	48026	47226	45852	44503	42345	43239	40419	41481	41830
Коефіцієнт покриття	1,58	1,48	1,46	1,44	1,46	1,49	1,51	1,58	1,55	1,67	1,62	1,61

Лінія тренду будується на основі формули залежності результативного показника від параметру часу. В даному випадку для опису тренду ми скористалися лінійною та поліноміальною моделлю.

Аналіз значень коефіцієнту покриття, ковзне середнє та тенденція його зміни наведено в таблиці 2. На підставі розрахованих показників нами були побудовані тренди, на підставі яких можна оцінити перспективу зміни коефіцієнту покриття в майбутньому (рис.1).

Таблиця 2

Аналіз значень коефіцієнту покриття на ТОВ „Телекарт-Прилад”

Період	Коефіцієнт покриття	Ковзне середнє	Тенденція	Зростання
1	1,58		1,46	1,46
2	1,48	#Н/Д	1,47	1,47
3	1,46	#Н/Д	1,49	1,49
4	1,44	1,51	1,50	1,50
5	1,46	1,46	1,52	1,52
6	1,49	1,45	1,53	1,53
7	1,51	1,46	1,54	1,54
8	1,58	1,49	1,56	1,56
9	1,55	1,53	1,57	1,57
10	1,67	1,55	1,59	1,59
11	1,62	1,60	1,60	1,60
12	1,61	1,61	1,61	1,61
13		1,63	#Н/Д	#Н/Д
14			#Н/Д	#Н/Д

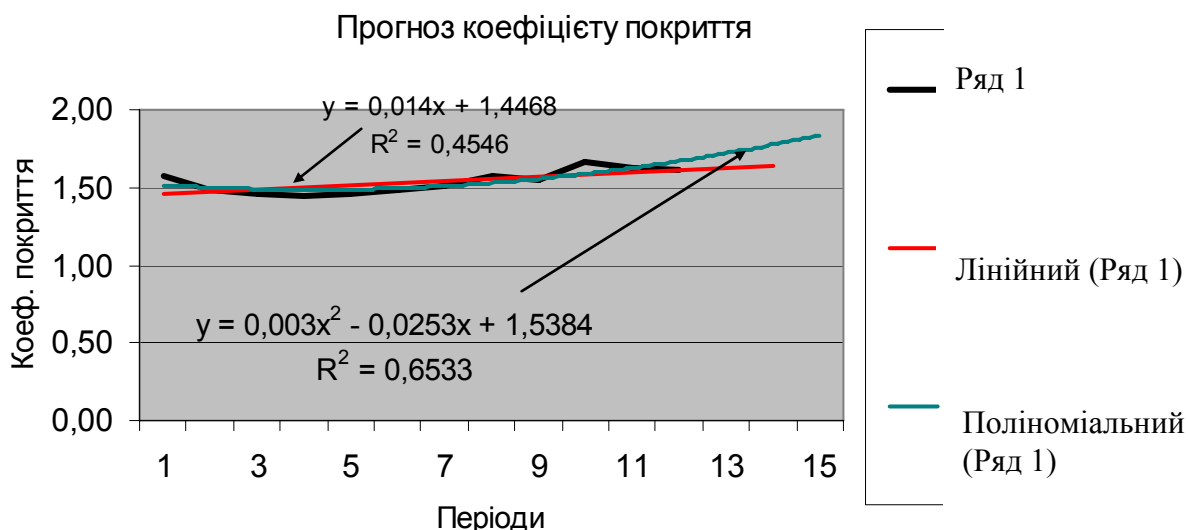


Рис. 1. Прогноз коефіцієнту покриття методом трендового аналізу

Проведений аналіз по вибору залежності, яка найбільше наближається до базової лінії, показує, що найкраще відображає базову лінію поліноміальний тренд другого порядку ($R^2 = 0,6533$). При цьому функція має наступний вигляд:

$$Y = 0,003x^2 - 0,0253x + 1,5384.$$

Аналіз отриманих результатів свідчить про наступне. Залежна змінна Y відображає теоретичні значення рівнів часового ряду коефіцієнту покриття, параметр a (1,5384), характеризує значення теоретичного рівня коефіцієнту покриття при $x=0$, а параметри при змінних b_1 (0,003) і b_2 (-0,0253) показують на більш-менш стабільний стан коефіцієнту покриття на перспективу.

Отриманий коефіцієнт детермінації ($R^2=0,6533$) свідчить про те, що 65,33% щорічної варіації коефіцієнту покриття пов'язана з варіацією основних чинників, що відображають загальну тенденцію рівня даного показника, а 34,67% припадає на інші випадкові чинники.

Для оцінки значимості отриманого коефіцієнту кореляції ($R=0,8083$) було розраховано фактичний та теоретичний коефіцієнти Фішера. Значення цих показників дорівнюють відповідно $F_{ф.}=18,84$ та $F_{т.} = 4,96$. Оскільки $F_{ф.} > F_{т.}$, то показник тісноти зв'язку R^2 можна вважати суттєвим.

Спираючись на побудовану функцію можна очікувати збільшення коефіцієнту покриття в найближчі періоди по підприємству до 1,80.

С ціллю більш детального аналізу діяльності підприємства нами було проведено регресійний аналіз впливу незалежних змінних величин на залежну. Загальна характеристика показників, за якими проводилася оцінка діяльності підприємств, наведена в таблиці 3. В якості результативної ознаки нами використано показник чистого доходу, який найкращим чином відбиває ступінь ефективності діяльності підприємств.

Всі значення наведених показників були розглянуті за період з 2006-2009 роки.

Таблиця 3

Параметри регресійної моделі

№	Найменування показника	Один. вим.
X_1	Собівартість реалізованої продукції	Тис. грн.
X_2	Рентабельність активів	(%)
X_3	Коефіцієнт автономії	
Y	Чистий дохід (виручка від реалізації продукції)	Тис. грн.

Використання регресійного аналізу дозволило нам визначити функцію, згідно якої було встановлено вплив параметрів моделі на залежну змінну. В загальному вигляді рівняння

регресії з параметрами, що оцінюються, має наступний вигляд:

$$\bar{Y} = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3.$$

Для визначення коефіцієнтів регресійної моделі нами були використані наступні первинні дані, які відображають поточний стан виробництва (табл. 4).

Таблиця 4

Значення параметрів регресійної моделі

№	Чистий доход (тис.грн.)	Собівартість реалізованої продукції (тис.грн.)	Рентабельність активів	Коефіцієнт автономії
1	29996,000	24834,000	0,121	0,750
2	28450,000	24670,000	0,089	0,740
3	28900,000	24750,000	0,099	0,720
4	27500,000	24751,000	0,065	0,710
5	16850,000	16191,000	0,015	0,690
6	16973,000	15690,000	0,029	0,670
7	16950,000	15780,000	0,027	0,660
8	16920,000	15887,000	0,024	0,650
9	14710,000	11687,000	0,049	0,610
10	14690,000	11700,000	0,049	0,580
11	14850,000	11760,000	0,050	0,520
12	14590,000	11715,000	0,047	0,500
13	18210,000	13805,000	0,062	0,480
14	18220,000	13850,000	0,062	0,400
15	18190,000	13800,000	0,062	0,370
16	18232,000	13815,000	0,048	0,350
17	10470,000	8299,000	0,027	0,340
18	10450,000	8290,000	0,027	0,330
19	10435,000	8295,000	0,027	0,320
20	10521,000	8280,000	0,028	0,310

По результатам аналізу вдалося пропорційно розподілити міру якості по залежним показникам на підставі результатів господарської діяльності підприємства. Лінійна модель має наступний вигляд:

$$\bar{Y} = 2652,074 + 0,971X_1 + 52504,834X_2 - 3653,899X_3.$$

Аналіз коефіцієнтів регресії дозволяє нам з'ясувати ступінь впливу факторних чинників на результатну змінну. Як свідчать результати найбільшу вагу має такий показник, як рентабельність активів $a = 52504,834$. Відмінний знак коефіцієнту при показнику „Коефіцієнт автономії” показує на те, що значне збільшення в структурі капіталу зобов'язань призводить до зниження результативного показника – чистого доходу. Тобто, залучені у 2008р. довгострокові кредити призвели до зниження чистого доходу підприємства.

Отриманий коефіцієнт множинної кореляції та значення залишкової дисперсії показують тісноту зв'язку результативного показника з факторними показниками, тобто характеризують якість вибору рівняння регресії. В нашому випадку $R = 0,9980$, а показники остаточної дисперсії факторів дорівнюють, відповідно 0,996. На підставі отриманих результатів можна зробити висновок, що побудована модель нами вибрана вірно.

Коефіцієнт детермінації (R^2) вказує на долю впливу вибраних показників на

результатний показник. В даному випадку регресія залежного фактору на показники моделі пояснює біля 99,6 % варіативності значень Y .

Для доказу істотності зв'язку між результативним та факторними ознаками нами було встановлено критичне значення R^2 для $k_1=4-1=3$ і $k_2=20-4=16$. Значення цього показника становить 0,378. Оскільки отриманий коефіцієнт R^2 більше критичного, то з ймовірністю 0,95 можна стверджувати про істотність зв'язку між параметрами моделі.

Факторна дисперсія характеризує варіацію результативної ознаки, яка пояснюється чинниками що увійшли у модель.

Для оцінки впливу факторної ознаки на результативну використовуються коефіцієнти еластичності Ξ_i , який дозволяє з'ясувати, на скільки відсотків змінюється результативний признак при зміні факторного признаку на один відсоток при фіксованому значенні інших факторів.

$$\Xi_i = a_i * \frac{\bar{X}_i}{\bar{Y}}, \text{ де}$$

a_i – коефіцієнт регресії при i -му факторі

$\bar{X}_i$, $\bar{Y}$ – середнє значення факторної та результативної ознаки.

По результатам розрахунку нами були отримані такі значення цього показника:

$$\begin{aligned}\Xi(x_1) &= 0,812367827 \\ \Xi(x_2) &= 0,148473261 \\ \Xi(x_3) &= -0,109789262\end{aligned}$$

Аналіз отриманих значень дозволяє зробити висновок, що в середньому найбільш впливовішими факторами є такі показник, як собівартість реалізованої продукції.

Для оцінки значущості отриманих коефіцієнтів регресії використовується критерій t . В нашому випадку значення цього критерію для відповідних показників складає:

$$\begin{aligned}t_1 &= 22,33191682 \\ t_2 &= 9,15987588 \\ t_3 &= -3,172674417\end{aligned}$$

Враховуючи те, що критичне значення цього показника складає $t_{\text{крит.}} = 2,12$ (для $\alpha=0,05$, $n=20$, $m=4$) не перевищує розрахункові для першого та для другого показника, можна зробити висновок, що коефіцієнти моделі при цих змінних значущі. Третій показник при цьому може бути виключений з моделі, так як його вклад не дуже значимий.

Оцінку істотності коефіцієнту детермінації можна провести за допомогою F -критерію Фішера. Значення цього показника по результатам аналізу складає 1357,41. При цьому критичне значення даного критерію для $\alpha = 0,05$ ($K_1 = 4-1=3$ і $K_2 = 20-4=16$ складає 3,63. Перевищення розрахункового показника над критичним вказує на істотність всіх чинників моделі [3, с.229-239; 4, с.205-217; 5, с.101-136].

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, отримані результати моделювання дозволяють не тільки спрогнозувати розвиток підприємства в майбутньому, а також визначити загальні показники оцінки його діяльності.

Описана методика з успіхом може бути використана для оцінки діяльності підприємств аналогічного типу.

Література

1. Адамов В. Е. Факторный индексный анализ / В. Е. Адамов. – М: Статистика, 1987. – 199 с.
2. Башина О. Э. Общая теория статистики / [под ред. О. Э. Башиной, А. А. Спириной]. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 440 с.
3. Кравець О. С. Статистика: [навч. посіб.] / О. С. Кравець. – О.: Пальміра, 2008. – 266 с.
4. Опря А. Т. Статистика. Математична статистика. Теория статистики: [навч. посіб.] / А. Т. Опря. – К.: ЦУЛ, 2005. – 472 с.
5. Статистичне забезпечення управління економікою. Прикладна статистика: [навч. посіб.] / А. В. Головач, В. В. Захожий, Н. А. Головач. – К.: КНЕУ, 2005. – 333 с.

ПРОБЛЕМИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті досліджено проблеми страхових компаній в Україні в умовах світової фінансової кризи. Висвітлюється проблема подальшого розвитку страхових компаній в Україні під час кризи та антикризові заходи на страховому ринку. На основі аналізу статистичних даних, а також існуючих на даний момент думок провідних економістів автор зробив висновок щодо методів боротьби із кризою в Україні.

This article is dedicated to the problems of insurance companies in Ukraine in the conditions of world financial crisis. The problem of subsequent development of insurance companies in Ukraine during a crisis and anticrisis measures lights up at the insurance market. On the basis of analysis of statistical data, and also existing now opinions of leading economists an author drew conclusion concerning the methods of struggle against a crisis in Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні в Україні виникла проблема із функціонуванням та взагалі роботою страхових установ, тому що фінансова криза завдала серйозного удару класичному страховому ринку. Страховий ринок як складова фінансового ринку дедалі більше втягується в кризову ситуація під впливом тих змін та наслідків кризи, які відбуваються в реальній економіці та в сфері фінансів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням праці та розвитку страхових організацій світу взагалі та України зокрема під час кризи приділяється щільна увага як закордонних (К.Е. Турбіної, Дж. Мішеля, В.В. Шахова та ін.), так і вітчизняних учених (В. Базилевича, К. Базилевич, О. Вовчак, Л. Горбач, О. Барановського, М. Мниха, О. Завади, О. Паращука, О. Хмелевського, С. Тюгаєвої та ін.). За останні місяці багато досліджень було присвячено аналізу стану та подальшого функціонування страхового ринку. Зокрема, Козоріз О. висловив думку щодо необхідності маркетингових досліджень страхового ринку України в умовах фінансової кризи; Паращук О. розглянув питання, які виникли на страховому ринку під час кризи.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на велику кількість робіт та розробок різних авторів, досі не отримана детальна сучасна картина щодо поведінки страхових компаній в умовах нової економічної ситуації, що сформувалась в світовій системі господарювання під впливом фінансової кризи. А також не має відповідей на актуалізовані невизначеністю наслідків впливу світової фінансової кризи на розвиток страхового ринку України питання, які потребують поглибленого дослідження.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення проблем страхового ринку в умовах світової фінансової кризи, обґрунтування шляхів їх вирішення та напрямів усунення негативних наслідків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впродовж останніх років, починаючи з 2004 року, класичний страховий ринок демонстрував стабільні темпи зростання. Так, щорічно розміри страхових премій класичного страхового ринку збільшувались в середньому на 40% (табл.1). У 2008 році розмір страхових платежів вже був у 4 рази вищий, ніж в 2005 році. Частка класичного ринку страхування поступово зростала і в 2008 році вже становила 55%. Однак, у першому кварталі 2009 року страховий ринок України розвивався в умовах складної ситуації в реальному секторі економіки та при загальному спаді виробництва, це й призвело до того, що в більшості показників страхової діяльності відмічалися темпи спаду.

Значного поширення протягом останніх років набуло банківське страхування, частка

якого досягла 40 відсотків, а в окремих компаніях і 60 та більше відсотків. Водночас, виплати страхових відшкодувань зростали прискореними темпами, сягаючи щорічно понад 60 відсотків. Так, лише за 2008 рік страховиками здійснено страхових відшкодувань на суму, що перевищує 3200 млн. грн., з них членами УФУ – 1630 млн. грн., що становить більше 50 відсотків всіх відшкодувань на класичному ринку [1].

Таблиця 1

Порівняльні тенденції страхових премій у 2007 та 2008 рр. та до ВВП
(поквартально нарастаючим підсумком з початку року)

Показники	2006	2007	1 квартал		2 квартал		3 квартал	
			30.03.07	30.03.08	30.06.07	30.06.08	30.09.07	30.09.08
Валові страхові премії, млн. грн.	13 830	18 008	3 506	5 310	7 673	11 280	12 341	17 379
Чисті страхові премії, млн. грн.	8 769	12 354	2 459	3 668	5 326	7 602	8 553	11 840
Премії від фізичних осіб, млн. грн.	2 946	5 170	816	1 648	2 045	3 604	3 439	5 727
Частка валових страхових премій у ВВП, %	2,5	2,5	2,5	2,8	2,5	2,6	2,5	2,4
Частка чистих страхових премій у ВВП, %	1,6	1,7	1,8	1,9	1,8	1,8	1,7	1,7

За оперативними даними обсяг класичного страхового ринку в 2008 році перевищив 8 млрд. грн. та склав близько 0,8 відсотка від ВВП [1]. При цьому, загальний обсяг відповідальності страховиків, що здійснюють класичне страхування і є відповідальними перед мільйонами страхувальників, оцінюється в розмірі більше 400 млрд. грн., що становить 42 відсотки ВВП та значно перевищує розмір річного державного бюджету України.

Протягом останніх років кількість компаній з іноземними інвестиціями невпинно зростала. Так, на початок листопада 2008 р. на українському страховому ринку діяли 93 страхові компанії з іноземним капіталом, що в 2 рази більше, ніж на кінець 2005 року, а частка іноземного капіталу в українському страхуванні становила 27 відсотків, що підтверджувало довіру і сподівання іноземних інвесторів на перспективи розвитку ринку. В другій же половині 2008 року більшість іноземних інвесторів відтермінували вихід на український страховий ринок, запланований на друге півріччя 2008 року, навіть тоді, коли вже були здійснені організаційно-правові заходи та понесені значні витрати на підготовку виходу.

Безумовно, фінансова криза завдала серйозного удару класичному страховому ринку. Вже впродовж 2008 року щоквартальний приріст страхових платежів неухильно зменшувався, а в I кварталі 2009 року скорочення основних показників страхової діяльності страховиків сягнуло загрозливих розмірів (табл.2, рис.1, рис.2).

За оперативними даними, при невпинному зростанні розмірів страхових відшкодувань скорочення складає близько 30%. Рівень збитковості багатьох страховиків, особливо тих, що мали значну частку банківського страхування у своєму портфелі, вже перетнув критичну межу 100%. Адже найбільші темпи падіння мають місце щодо банківського страхування.

Ситуація ускладнюється тим, що сьогодні на страховий ринок України негативно впливає не тільки банківська криза, але й економічна криза, а також кризи фондового, валютного ринків та ринку нерухомості.

Таблиця 2

Динаміка основних показників страхової діяльності страховиків
у I кварталі 2007-2009 рр. [1]

Показники	1 кв. 2007	1 кв. 2008	1 кв. 2009	Темпи приросту	
				1 кв.08/1 кв.07	1 кв.09/1 кв.08
Валові страхові премії, млн.грн.	3505,8	5360,0	4677,2	52,9%	-12,7%
Валові страхові виплати, млн.грн.	774,0	1543,1	1507,2	99,4%	-2,3%
Чисті страхові премії, млн.грн.	2459,3	3715	3148,2	51,1%	-15,3%
Чисті страхові виплати, млн.грн.	674,1	1469,8	1396,5	118,0%	-5,0%



Рис.1. Динаміка страхових премій у 1 кв. 2007-2009рр.

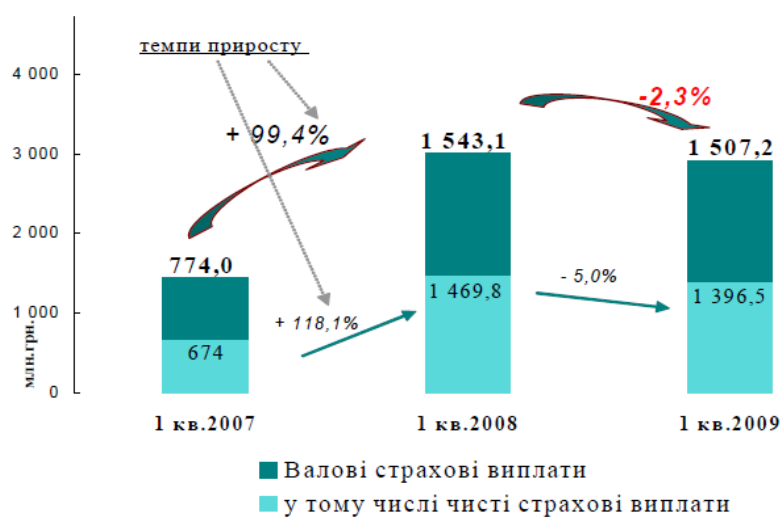


Рис.2. Динаміка страхових виплат у 1 кв. 2007-2009 рр.

Кризи загострили і хронічні проблеми, пов'язані з недосконалим законодавством про страхування (нова редакція Закону України «Про страхування» тривалий час знаходиться на

стадії опрацювання), не впровадженням обов'язкового медичного страхування за участю страховиків, непрозорим та дискримінаційним державним регулюванням; непрозорістю фінансової звітності страхового сектору; відсутністю якісної статистичної інформації; нерозвинутістю ринку страхування життя; низьким рівнем страхової культури; недотриманням законодавства з агрострахування, низькими інституційною спроможністю та статусом регулятора.

Унаслідок цих криз та хронічних проблем, якщо й далі продовжуватиметься споглядання їх ходу та не буде вжито системних кроків, очікується: зменшення суми страхових премій у 2009 році порівняно з 2008 роком на 30 відсотків; різке, фактично в два рази, скорочення обсягів активів страховиків; зниження показників ліквідності та платоспроможності нижче рівня регуляторних вимог; руйнівний демпінг на страховому ринку унаслідок посилення загрози банкрутства; хвиля шахрайств, пов'язаних з неможливістю погашення кредитів; можливе банкрутство компаній перестраховиків [2, с.20]; банкрутство 50 відсотків страхових компаній класичного ринку.

Розвиток подій за таким сценарієм призведе до виходу зі страхового ринку України окремих іноземних інвесторів та зниження суверенного рейтингу України, невиплати або несвоєчасних виплат страхових відшкодувань щонайменш 320 тис. фізичних та 50 тис. юридичних осіб на суму понад 2 млрд. грн., звільнення персоналу страхових компаній у кількості щонайменш 20 тис. працівників [3].

Як свідчить світовий досвід, страхування переживає економічні кризи легше, ніж банки. Це пов'язано зі специфікою бізнесу.

Звичайно, слід зазначити, що розвиток страхування напряму залежить від розвитку економіки країни в цілому. Економічні проблеми негативно вплинуть на платоспроможність населення та підприємств. Як наслідок, деякі клієнти будуть змушені відмовитися від страхування через неолік грошей – у першу чергу це стосується корпоративних клієнтів [4, с.36].

На наш погляд, найближчим часом невеликі страхові компанії, які обслуговують інтереси декількох корпоративних клієнтів, будуть змушені або піти з ринку, або вибирати як розвиватися далі. Негативні тенденції в економіці позначаються, у першу чергу, на тих страховиках, які робили ставку на банківський канал замість розвитку інших каналів продажів (офісів, агентів).

Але в умовах економічної кризи дуже складно робити які-небудь прогнози, особливо які стосуються іпотеки та авто кредитування [5, с.106-109].

Ще до кінця незрозуміло глибину кризи, і в якому ступені банки й держава зможуть протистояти даному явищу. На думку експертів, у найближчому майбутньому перспективи іпотечного страхування напряму будуть залежати від розвитку банківського ринку. З урахуванням ситуації на фінансовому ринку експерти прогнозують сповільнення росту іпотечного сегменту, оскільки в банках спостерігається дефіцит «коротких» грошей, не говорячи вже про довгострокові ресурси, а також відтік клієнтів по страхуванню майна і КАСКО. Тому, з урахуванням заморожування ринку іпотеки основною перспективою буде оптимізація роботи по супроводженню діючих угод, робота з крос-продажів для лояльних клієнтів, робота з продовженням договорів страхування. Деякі експерти вважають, що в результаті кризи ринок іпотечного страхування припинить свій розвиток на 2 роки.

Висновки і перспективи подальших розробок. Як свідчать результати проведеного дослідження, найбільш болючими питаннями, що потребують негайного вирішення, наразі є:

- неповернення депозитних коштів, не тільки дострокове, а й після закінчення дії депозитних договорів, перш за все тими банками де введено тимчасову адміністрацію або готується введення такої адміністрації (на сьогодні строк затримки повернення окремими комерційними банками, в т.ч. провідними, вже перевищує 1 місяць, а сума неповернення становить близько 100 млн. грн.);
- незабезпечення наявності страхового покриття майна, що перебуває у заставі в комерційного банку, на весь період дії кредитного договору;

- нав'язування банками дискримінаційних умов співпраці з страховими компаніями, зокрема, встановлення непрозорих та дискримінаційних умов акредитації, нав'язування завищених розмірів комісійної винагороди та розміщення депозитних вкладів, як умови співпраці;
- встановлення податковими органами дискримінаційних вимог для страховиків щодо оподаткування курсових різниць, а також для страховиків зі страхування життя – оподаткування інвестиційного доходу;
- недостатній контроль за наявністю полісів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників;
- відсутність в регулятора страхового ринку дієвого механізму щодо недопущення демпінгу на ринку та штучного зниження платоспроможності страховиків.

З метою вирішення цих та інших нагальних проблем Українською федерацією ubezpieczenia розроблено антикризові заходи на страховому ринку. Основними з цих заходів є прийняття рішення Національним банком України та Держфінпослуг щодо:

- забезпечення дієвого механізму безперешкодного повернення депозитних коштів страховикам, як таких, що є коштами страхових резервів страховиків і спрямовуються на виплати страхових відшкодувань, зокрема, надання рефінансування комерційним банкам на зазначені цілі;
- забезпечення наявності страхового покриття майна, що перебуває у заставі в комерційного банку, на весь період дії кредитного договору;
- встановлення прозорих та рівноправних умов співпраці банків та страховиків;
- прийняття рішення Радою національної безпеки та оборони України щодо надання на період фінансової кризи повноважень Держфінпослуг з протидії демпінгу на страховому ринку та штучного зниження платоспроможності страховиків;
- підвищення інституційної спроможності та статусу Держфінпослуг,
- забезпечення концентрації її обмежених ресурсів на ключових проблемах;
- надання Державною податковою адміністрацією України роз'яснення на основі законодавства про страхування та оподаткування щодо оподаткування курсових різниць та інвестиційного доходу;
- розширення сфери обов'язкового страхування, перш за все, страхування майна громадян;
- забезпечення Міністерством внутрішніх справ України дієвого постійного контролю за наявністю полісів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників.

Звичайно, перелічені заходи – тільки початкові, але і вони приведуть до значного поліпшення фінансового стану компаній, що забезпечують добробут більшості громадян України.

Література

1. Ринок страхових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
2. Тюгаєва С. Втрачений рік / С. Тюгаєва // Страхова справа. – № 4 (32). – 2008. – С.20.
3. Завада О. Страховий ринок України потребує дієвих антикризових заходів [Електронний ресурс] / О. Завада. – Режим доступу: <http://www.forinsurer.com/publik/09/02/12/3689>.
4. Парашук О. Фінансова криза – троє у човні, не рахуючи собаки / О. Парашук // Страхова справа. – № 4(32). – 2008. – С. 36.
5. Хмелевський О. В. Страхування за умов фінансової кризи: тенденції розвитку та елементи пожвавлення / О. В. Хмелевський // Вісник Хмельницького національного університету. – Т. 1. – 2009. – С. 106–109.

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті викладено економічну суть поняття резерви, які відіграють важливу роль в підвищенні конкурентноздатності організацій. Автором обґрунтовано та рекомендовано класифікацію резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства за п'ятьма основними групами, а також надана коротка характеристика даної класифікації.

In the article it is expounded economic essence of concept backlogs which play an important role in the increase of competitiveness organizations. Grounded and recommended classification of backlogs of increase of competitiveness of enterprise on five basic groups, and also short description of this classification is given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Конкурентоспроможність є основним чинником розвитку і життєдіяльності підприємства. Розуміючи це, вітчизняні товаровиробники в умовах жорсткої конкурентної боротьби ставлять перед собою такі цілі, як задоволення потреб, що існують на ринку, здобуття максимального прибутку і збільшення об'ємів збуту, розширення частки внутрішнього і зовнішнього ринку, забезпечення необхідного рівня якості вироблюваної продукції за конкурентною ціною, впровадження нових технологічних процесів і модернізацію устаткування. Особливості даного етапу ставлять нові завдання в дослідженні конкурентоспроможності підприємств як основних „учасників” конкурентних стосунків. Перш за все, йдеться про визначення резервів підвищення конкурентоспроможності і вибір механізмів і інструментів їх використання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналізу резервів присвячено наукові праці А.Н. Азріліян, А.Я. Кібанова, В.В. Царьова, Г.В. Савицької, М.С. Федоркіна, В.М. Ячменьова та інші, але розробці механізму виявлення та використання резервів підприємства надано уваги недостатньо. Крім того, дискусійним є саме поняття „резерви” та їх класифікація. Особливо це стосується резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства як основного суб'єкта сучасних конкурентних відносин.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз наукової літератури показав, що дослідження з проблеми визначення поняття резерви, їх класифікації до теперішнього часу не проводилися в необхідному об'ємі. В економічній літературі мало уваги приділяється резервам підвищення конкурентоспроможності підприємств, їх характеристиці, а також недостатньо досліджені аспекти даної категорії.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз поняття та класифікація резервів конкурентоспроможності підприємства. Поставлена мета визначає завдання, які необхідно виконати в даній роботі: визначити поняття „резерви” в загальному, провести класифікацію їх за різними видами та надати характеристику наведеній класифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розкриємо економічну суть поняття резерви. Термін „резерв” походить від французького „reserve”, що в перекладі українською мовою означає „запас”, або від латинського „reservare” – „зберігати”.

А.Н. Азріліян дає визначення термінам „резерви”, „ресурси”, „запаси”. Ресурси організації – це основні засоби, використовувані організацією. До їх складу входять людські ресурси, капітал, матеріали, технологія і інформація [1, с.894]. Запаси – це матеріали і продукти, складова частина оборотних фондів підприємства, відображених в активі балансу [1, с.269]. Резерви – це запас чого-небудь на випадок потреби; – це джерело, звідки черпаються необхідні нові матеріали, сила; – це відособлена частина активів, яка

концентрується в резервних фондах як централізованих, так і децентралізованих і призначається для покриття непередбачених потреб, витрат для підстрахування ризиків [1, с.881].

А.Я. Кібанов [2, с.145] дає визначення кадровому резерву, трактуючи його як потенційно активну і підготовлену частину персоналу організації, здатну замінити вищестоящі посади, а також частину персоналу, що проходить планомірну підготовку для зняття робочих місць вищої класифікації.

На думку В.В. Царьова [3, с.297], резерви – це потенційні можливості, які упускаються фірмою або підприємством, і які забезпечують подальше підвищення економічної (соціальної, екологічної) ефективності виробництва за рахунок якнайповнішого використання у всіх сферах діяльності підприємства досягнень науково-технічного прогресу і передового досвіду. Але Г. В. Савицька [4, с.492] пропонує використовувати термін „резервні фонди” як запаси матеріальних ресурсів і термін „господарські резерви” як можливості розвитку виробництва щодо досягнутого рівня на основі використання досягнень науково-технічного прогресу.

В.М. Ячменьов, М.С. Федоркіна [5, с.65] відзначають, що економічна суть резервів як чинника, що забезпечує економічну стійкість підприємства в ринкових умовах, полягає в якнайповнішому і раціональнішому використанні потенціалу підприємства для забезпечення зростання об'ємів конкурентноздатної продукції при найменших витратах всіх видів ресурсів. Підводячи підсумок дискусії навколо поняття резерви, відзначимо два основні поняття резервів. По-перше, резерви як плановані запаси, наявність яких у виробництві і обігу необхідні для безперервного розвитку виробництва як на рівні будь-якого суб'єкта господарювання, так і на макроекономічному рівні.

По-друге, резерви як невикористані можливості розвитку суб'єкта господарювання. Саме ці резерви, обумовлені вдосконаленням техніки, технології, живої праці; ефективним використанням сировини, матеріалів; умінням максимально скористатися ринковою ситуацією і формальними умовами діяльності і представляють особливий інтерес.

Резерви конкурентоспроможності не слід змішувати з резервами як запасами товарно-матеріальних цінностей, необхідних для виробництва конкурентноздатної продукції. Річ у тому, що одне і те ж підприємство, володіючи одним і тим же запасом товарно-матеріальних цінностей, однієї якості і складу, може створювати продукцію абсолютно різної конкурентоспроможності. І це визначатиметься не лише і не стільки кількістю і якістю запасів сировини, напівфабрикатів і тому подібне, а тим, наскільки ефективно і адекватно ринкової ситуації використовуватиметься внутрішній потенціал підприємства.

Тому, вважаємо, було б правомірно всю сукупність резервів конкурентоспроможності підприємства підрозділити на втрати, обумовлені нераціональним використанням власного потенціалу і умов зовнішнього ринкового середовища, і нові можливості, передового розвитку техніки, технології, передового досвіду, способів господарювання, ринковими і неринковими умовами діяльності, що змінюються.

При цьому слід зазначити, що до певної міри резерви конкурентоспроможності самого підприємства обумовлюються його макроекономічними резервами, виходячи як умови, що визначають у відомих межах структуру і величину внутрішніх резервів конкурентоспроможності підприємства.

Потенційні можливості підвищення конкурентоспроможності підприємства, перш за все, пов'язані з усуненням всякого роду нераціональних втрат наявних ресурсів і невикористаних можливостей ринкової ситуації.

Відомо, що втрати, непродуктивні витрати і невикористані можливості обумовлені нераціональним використанням всього потенціалу підприємства в умовах існуючої технології, техніки, певних форм організації праці, виробництва; умов конкретного середовища конкретного ринку; соціально-економічної і політичної обстановки в світі і країні.

Проте зводити поняття резервів конкурентоспроможності лише до обмеженого

поняття «втрат» в корені невірне. Потенційні можливості підвищення конкурентоспроможності не зводяться лише до усунення втрат, хоча ця робота і важлива. Поняття резервів конкурентоспроможності набагато ширше і багатоаспектне. Наявність неживих резервів конкурентоспроможності далеко не завжди є свідомством недостатньої уваги до них. До моменту їх аналізу багато можливостей, виходячи надалі як резерви, ще не склалися, не сформувалися і тому не могли бути враховані. Науково-технічний прогрес, пов'язаний з ним зростання кваліфікації кадрів і поява нової техніки, технології і продукції – безперервний процес. Тому в кожен даний момент часу виникає розрив між врахованими і новими можливостями виробництва і ринкової ситуації. Цей розрив і виявляється у вигляді наявності резервів конкурентоспроможності, тобто невикористаних можливостей.

Слід зазначити, що склад резервів не є постійним, застиглим. Безперервна поява нових конструкцій виробів, нових прогресивних технологій і самої техніки, форм організації виробництва і управління діяльністю підприємств, нових ринкових ситуацій і форм конкуренції обумовлюється виникнення нового вигляду резервів і необхідність їх виявлення, обліку і використання. Резерви конкурентоспроможності як невикористані можливості зв'язані, з одного боку, з особливостями використання окремих елементів внутрішнього потенціалу підприємства, а з іншою, що також важливо, з використанням чинників зовнішнього ринкового середовища. Останні включають резерви використання «формальних правил гри», що встановлюються державою, і резерви використання самих ринкових механізмів, що також формують відношення споживачів до підприємства.

Виходячи з такого підходу, нами пропонується наступна класифікація резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства за 5-ми основними групами:

1. РЕЗЕРВИ ВИКОРИСТАННЯ РИНКОВОЇ СИТУАЦІЇ

- 1.1. Резерви використання податкових пільг
- 1.2. Резерви використання державних дотацій, субсидій, кредитів, інвестицій
- 1.3. Резерви використання державної системи страхування діяльності
- 1.4. Резерви використання державних програм по забезпеченню конкурентоспроможності підприємства
- 1.5. Резерви грамотного обліку і використання законодавчої і нормативної бази господарювання
- 1.6. Резерви правильного вибору цільового ринку і його сегмента
- 1.7. Резерви правильного визначення умов діяльності на цільовому ринку

2. РЕЗЕРВИ ВИКОРИСТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

- 2.1. Резерви підвищення ефективності реклами
- 2.2. Резерви використання науково-технічного потенціалу підприємства
 - 2.2.1. Рівень патентно-правової роботи
 - 2.2.2. Забезпечення техніко-економічних і якісних показників, що визначають пріоритетність продукції підприємства на ринку
 - 2.2.3. Зміна якості виробів і його техніко-економічних параметрів з метою обліку вимог споживача і його конкретних запитів, підвищення уваги до надійності продукції
 - 2.2.4. Виявлення і забезпечення переваг продукту в порівнянні з його заміниками
 - 2.2.5. Виявлення переваг і недоліків товарів-аналогів, що випускаються конкурентами, і відповідне використання цих результатів на своєму підприємстві
 - 2.2.6. Вивчення заходів конкурентів по вдосконаленню аналогічних товарів, з якими вони виступають на ринку і розробка заходів, що дають переваги в порівнянні з конкурентами
 - 2.2.7. Визначення можливих модифікацій продукту шляхом підвищення якісних характеристик, наприклад, таких, як, довговічність, надійність, економічність експлуатації, поліпшення зовнішнього оформлення (дизайну)
 - 2.2.8. Знаходження і використання можливих пріоритетних сфер вживання продукції, особливо нової
- 2.3. Резерви сертифікації
- 2.4. Резерви підприємства по поствиробничому обслуговуванню продукції

2.4.1. Резерви сервісного обслуговування

2.4.2. Резерви гарантійного обслуговування

2.5. Резерви маркетингового потенціалу підприємства

3. РЕЗЕРВИ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Резерви використання основних фондів

3.1.1. Резерви використання виробничих площ

3.1.2. Резерви використання часу роботи устаткування

3.1.3. Резерви використання інструментів і пристосувань

3.1.4. Резерви оновлення структури основних фондів

3.2. Резерви вдосконалення технології виробництва

3.2.1. Резерви поліпшення технологічної спадкоємності

3.2.2. Резерви інтенсифікації технологічних процесів

3.2.3. Скорочення технологічної підготовки виробництва

3.3. Резерви поліпшення матеріально-технічного забезпечення

3.4. Резерви поліпшення монтажних і пусконаладжувальних робіт

3.5. Резерви поліпшення навантажувально-розвантажувальних робіт і транспортних послуг

4. РЕЗЕРВИ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Резерви фінансової стійкості підприємства

4.1.1. Резерви використання власного капіталу

4.1.2. Резерви залучення позикового капіталу

4.2. Резерви інвестиційної привабливості підприємства

4.3. Резерви використання цінових чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства, у тому числі вживаних фірмами-конкурентами (знижок з ціни; термінів і об'ємів гарантій)

5. РЕЗЕРВИ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

5.1. Резерви зменшення втрат робочого часу

5.1.1. Зниження цілоденних втрат робочого часу

5.1.2. Зниження внутрішньозмінних витрат робочого часу

5.2. Резерви підвищення кваліфікації кадрів

5.3. Резерви підвищення творчої активності кадрів

Резерви конкурентоспроможності підприємства зв'язані, перш за все, з невикористаними можливостями існуючої ринкової ситуації, яка визначається основними характеристиками самого ринку і тими умовами діяльності, які встановлює держава як в області законодавчої і нормативної бази, так і у сфері економічних взаємин його з суб'єктами господарювання. Дуже поважно для підприємства при виробленні стратегії чітко визначити цільовий ринок своєї діяльності. При цьому ринок може бути світовим, національним або галузевим. Резерви правильного вибору цільового ринку можливо виявляти на основі аналізу відповідних показників ринків або сегментів цих ринків, де підприємство може забезпечити собі найбільш високу рентабельність і на яких воно орієнтуватиме свою виробничу програму.

У другу групу входять резерви використання можливостей організаційного потенціалу підприємства. При цьому сюди включаються резерви застосування його науково-технічного потенціалу, що дозволяє здійснювати конкуренцію інноваціями, а також резерви інших аспектів діяльності підприємства, що визначають його можливості в області нецінової конкуренції.

Третя група резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства зв'язана з використанням резервів виробничо-технологічного потенціалу підприємства, тобто з застосуванням резервів знарядь, що знаходяться в наявності, і засобів праці. З цих позицій можна виділити резерви використання основних фондів, що включають резерви використання виробничих площ, фонду часу роботи устаткування, інструменту і пристосувань; резерви оновлення структури основних фондів; резерви вдосконалення

технології виробництва, що включають резерви поліпшення технологічної спадкоємності; інтенсифікації технологічних процесів; скорочення технологічної підготовки виробництва, а також резерви поліпшення матеріально-технічного забезпечення виробництва; поліпшення монтажних, пусконаладжувальних і навантажувально-розвантажувальних робіт і транспортних послуг.

Четверта група резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства – резерви його фінансово-економічного потенціалу. Через фінансовий аналіз прибутковості і структури капіталу і витрат, структури балансу і чистого оборотного капіталу, ліквідності і фінансової стійкості; оборотності і рентабельності; інвестиційної привабливості виявляються тенденції і закономірності його економічного розвитку, визначаються резерви, які підприємство може використовувати для поліпшення свого фінансового положення, а отже, і конкурентоспроможності.

Достатньо важливе для підприємства виявлення і використання резервів його фінансової стійкості. Фінансова стійкість – це характеристика фінансового стану, що визначає рівень залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Резерви підвищення конкурентоспроможності неабиякою мірою залежать від інвестиційної привабливості і ділової активності підприємства. Навіть крупні підприємства не завжди мають можливості реалізації крупних проектів без додаткових інвестицій як державних, так і недержавних. Тому важлива оцінка інвестиційної привабливості, що базується на аналізі величини і динаміки основних фінансово-економічних показників діяльності. Крім того, інвестиційна привабливість може бути посилена тією діловою активністю, яку проявляє на ринку підприємство і яка характеризується інтенсивністю використання основних і оборотних засобів.

Нарешті, п'ята група резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства – резерви його кадрового потенціалу. При всій важливості всіх інших груп резервів, при всій високій технологічності сучасного промислового виробництва існують значні резерви поліпшення використання робочого часу як за рахунок зменшення втрат робочого часу, так і за рахунок підвищення кваліфікації і творчої активності кадрів. Створення необхідної соціально-психологічної підтримки всієї системи управління діяльністю – необхідна умова виявлення і використання цієї групи резервів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, виявлено, що резерви – це невикористані можливості розвитку суб'єкта господарювання, а також сполучна ланка між ресурсами і запасами підприємства.

Як видно з наведеної класифікації, всі резерви підприємства тісно пов'язані між собою і в той же час відрізняються своїми особливостями. Аналіз класифікації показує, що склад резервів конкурентоспроможності такий же різноманітний, як всіляка і сама діяльність підприємства на всіх стадіях життєвого циклу продукту, де ці резерви й утворюються.

Дана класифікація, природно, не обмежується наявним в ній складом резервів конкурентоспроможності. Їх перелік може бути продовжений з урахуванням конкретних умов ринку, специфіки діяльності самого суб'єкта господарювання і результатів економічного аналізу резервів в цих умовах.

Література

1. Большой экономический словарь / [под ред. А. Н. Азриляна]. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
2. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: [учеб.] / А. Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 304 с.
3. Царёв В. В. Внутрифирменное планирование / В. В. Царёв. – СПб.: Питер, 2002. – 496 с.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 1999. – 688 с.
5. Ячменева В. М. Роль резервов в обеспечении экономической устойчивости предприятий: теоретический аспект / В. М. Ячменева, М. С. Федоркина // Экономика и управление. – 2005. – № 2–3. – С. 64–67.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто найбільш поширені трактовки поняття інноваційна культура та запропонований авторський варіант визначення. Також проаналізовано стан та проблеми розвитку інноваційної культури на підприємствах України. Виділено найважливіші інноваційні чинники, що впливають на корпоративну культуру та запропоновано основні напрями її розвитку.

In this article the most successful interpretations of concept of innovative culture are considered and the author variant of determination is offered. Being and problems of development of innovative culture in the enterprises of Ukraine is also analysed. Major innovative factors which influence on the corporate culture are selected, and basic directions of its development are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність питань, пов'язаних з інноваційним розвитком підприємств і країни в цілому не можна заперечувати. Сьогодні на різних рівнях багато говорять про термінову необхідність фінансування для впровадження нових технологій, розвитку науки, реалізації інноваційних проектів, модернізації основних фондів. Фінансування, звичайно, дуже важливий аспект, але чи достатньо лише його? Якщо в Україні буде вистачати коштів на зміну всього обладнання на промислових підприємствах і впровадження всіх інноваційних проектів, чи приведе це до здобуття високого рівня інноваційного розвитку? Напевно, що ні. Процес інноваційного розвитку має дві головні складові: реалізацію інноваційних проектів і розвиток інноваційного потенціалу [1, с.27]. Для отримання значних результатів розвивати їх потрібно паралельно. Основне місце в інноваційному потенціалі посідає інноваційна культура, як стратегічний ресурс нового століття. Відомий російський економіст та політичний діяч Є.Г. Ясін на відкритій лекції в Одеському державному економічному університеті зазначав, що зупинка економічного розвитку в Японії, Росії та Україні пов'язана з бар'єрами інноваційної культури, на це треба звернути увагу, і прикласти всі зусилля на їх подолання. Отже поняття інноваційної культури є складним, багатогранним і цікавим для розгляду.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Розглядом питань та аналізом проблем, пов'язаних інноваційним розвитком в цілому займаються багато науковців в Україні та за її межами. Серед них: В.А. Івченко, А.П. Заєць, В.П. Ситник, О.І. Амоша, С.І. Соколенко, Б.А. Маліцький, М.З. Згуровський, М.Ю. Ільченко, О.С. Попович, В.І. Соловйов, Л.Л. Антонюк, А.В. Бодюк, М.С. Данько, О.О. Шевченко, Н.В. Чаленко, І.В. Космидайло, Є.М. Забарна, О.В. Лепьохін, А. Сидорова, О.В. Писарчук, Б.І. Холод, Т.О. Соболева, В.А. Ткаченко, Р.Б. Тянь, Н.В. Городнікова, С.Ю. Гостева, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, І.А. Кузнецова, С.В. Мартинова, Т.В. Ратай, Л.А. Росовецька, С.В. Магаршук, О.Ф. Морозов та інші.

Питаннями аналізу корпоративної культури організації займаються Г. Хофштеде, К. Камерон, С. Ханді, Р. Куїнн, О.Є. Кузьмин, О.І. Бала, М.О. Кравченко, Л.М. Савчук, А. Бутенко, Т. Лагутіна тощо.

Особливу увагу проблемам інноваційної культури приділяють Т. Дж. Пітерс, П. Друкер, Р.Х. Уотермен, М. Портер, Г. Хофстерд, В.І. Джелаллі, П. Завлін, А.М. Колот, В.В. Онікієнко, О.А. Ларичева, А. Ніколаєв, В.Є. Реутов, О.П. Коюда, О.А. Небилиця, А.А. Грицанов, В.П. Андрущенко, О. Аматыєва, Ю. Карпова, В. Носков та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча й значна

кількість вчених працюють у напрямку розвитку інноваційної та корпоративної культури, ще залишається багато невирішених проблем. В.С. Реутов відмічає, що у вітчизняній літературі дотепер не тільки немає єдиного підходу до тлумачення сутності організаційної культури, а й одночасно розуміння її вагомості ролі в інноваційному процесі, мотивації інноваційної активності [2, с.13]. О. П. Коюда зазначає, що ще не сформульоване чітке тлумачення поняття інноваційної культури й основних напрямів щодо її формування в Україні, повного розуміння її принципів і функцій [3, с.15]. З цими висловами не можна не погодитися.

На нашу думку, окрім поглиблення теоретичних основ категорії інноваційна культура, важливою є проблема розробки механізму систематичного впровадження наявних розробок на практиці. Нажаль, це не так просто, бо інноваційна культура суспільства, як і культура в цілому, формується навіть не роками, а століттями. Тому сподіватися на швидкий ефект не варто. Але працювати в напрямку розвитку інноваційної культури людини, організації, українського суспільства потрібно починати вже сьогодні. Також особливу увагу слід приділити впровадженню корпоративної інноваційної культури на промислових підприємствах, для більшості з яких сьогодні характерна консервативна організаційна культура. Бо розвиток країни насамперед визначається рівнем розвитку її промисловості.

Постановка завдання. Метою даної статті є уточнення поняття інноваційна культура та складання власного варіанту визначення, виділення основних факторів впливу, а також формулювання найважливіших напрямів розвитку інноваційної культури на сучасному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття інноваційна культура досить нове і з'явилося лише у другій половині ХХ ст. [3, с.16]. Але окремі ідеї щодо залежності економічного розвитку країни (чи підприємства) від культури суспільства, що забезпечує сприйнятливості людей до нових ідей, їх готовність та здатність підтримувати та реалізовувати нововведення у всіх сферах життя, виникли багато років тому. К. Ціолковський у своїй статті «Двигатели прогресса» розглядає проблему використання нововведень, та зазначає, що причина неправильного відношення до відкриттів криється в слабкостях людини. Він виділив цілу низку факторів, які стоять на шляху реалізації нововведень: інертність, відсталість, консерватизм; недовіра до невідомих імен, себелюбство, вузький егоїзм, нерозуміння загальнолюдського та власного блага; тимчасові збитки, протидія незвичному з боку працівників, небажання перенавчатися, корпоративні інтереси, професійна заздрість. Тобто, висновки Ціолковського, зроблені приблизно 70 років тому, є першою спробою постановки даної проблеми [1, с.28]. Також вони актуальні і сьогодні.

Нині в Україні можна виявити значне зацікавлення проблемами інноваційної культури, що позитивно. В Законі «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 р. у статті 7 Верховна Рада назвала розвиток інноваційної культури суспільства одним з 9 стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на 2003-2013 роки [4]. В 2005 р. у Києві була проведена конференція на тему «Ноосфера та інноваційна культура суспільства», де поняття «інноваційна культура» було розглянуто як інтегральне [3, с.16]. Пізніше почалося формування Концепції інноваційного розвитку економіки України. У цьому документі, розробленому за участі науковців Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, було передбачено спеціальний розділ «Формування інноваційної культури суспільства», де зазначено, що цей процес потребує докорінної перебудови духовного поступу країни з метою його органічного включення до процесу переходу вітчизняної економіки на інноваційну модель розвитку [5, с.356].

Сьогодні рівень зацікавленості цими проблемами не зменшується. Так, 21 травня 2010 року в Запоріжжі в Центрі розвитку, освіти, науки та інновацій відбудеться конференція на тему: «Розвиток інноваційної культури суспільства, проблеми та перспективи». Також нещодавно Голова Державного агентства України з інвестицій та інновацій Віктор Івченко у своєму докладі «Концептуальні принципи створення національних інноваційних кластерів в

Україні» відмітив необхідність створення кластеру «Інноваційна культура суспільства» з центром в м. Києві на базі Київського національного університету ім. Т. Шевченка, діяльність якого буде забезпечувати реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку [4]. Таким чином, науковцями та суспільними діячами України проводиться певна діяльність з питань розвитку інноваційної культури. Але залишаються проблеми недосконалості законодавства, ще не створена система організацій, відповідальних за інноваційну культуру та впровадження наукових розробок на практиці.

Тепер звернімося до визначення поняття інноваційна культура. Далі наведені декілька найбільш вдалих визначень, вісім перших з яких були зібрані в статті О.П. Коюди в журналі «Проблеми науки».

- Отже, на думку А. Грицанова, інноваційна культура – це історично складена стала система норм, правил і способів упровадження нововведень у різних сферах життя суспільства, характерна для даної соціокультурної спільноти [3, с.17]. Визначення можна вважати повним, зрозумілим. Але воно має більш соціологічний характер, ніж економічний.
- П. Друкер вважає, що інноваційна культура характеризується як знання, вміння та досвід цілеспрямованої підготовки, комплексного впровадження і всебічного засвоєння новацій у різних сферах динамічної життєдіяльності за збереження в інноваційній системі динамічної єдності старого, сучасного та нового [3, с.17]. На думку автора, трактовка розгорнута, універсальна.
- В. Андрущенко зазначає, що інноваційна культура є розвиток людини як суспільної істоти, тобто вдосконалення її творчих сил, потреб, здібностей, форм спілкування тощо [3, с.17]. Визначення гарне, але досить вузьке, підходить для характеристики тільки особистості, а не підприємства чи суспільства.
- О. Аматыєва вважає, що інноваційна культура – це відповідний рівень професійності, виявлений у здатності об'єктивно оцінювати нові ідеї, готовності творчо освоювати і використовувати у роботі все нове, прогресивне [3, с.17]. Трактовка досить вдала для характеристики людини-працівника. Але не зовсім точно підібрані слова «все нове, прогресивне».
- В. Джелаллі дає таке визначення поняттю: інноваційна культура – це здібності, спеціальні знання, вміння, бажання використовувати нові технології й структури для системно й якісно повної можливості (колективу, організації, регіону, країни, цивілізації та кожної людини – від керівника найвищого рангу до людини з найнижчим соціальним станом та рівнем освіти) діяти ефективно, конструктивно, ініціативно, творчо, доброзичливо не лише на робочому місці, а й у країні, світі [3, с.17]. Характеристику можна назвати повною, розгорнутою, в ній зазначені всі можливі рівні прояву.
- Ю. Карпова називає інноваційною культурою вміння особистості пристосовуватися до умов мінливого середовища, творити нове, правильно оцінити та сприйняти нововведення [3, с.17]. Визначення можна назвати дуже вдалим для розуміння поняття в цілому, але воно більш загальне.
- На думку В. Носкова, інноваційна культура є системою цінностей що відповідають інноваційному розвитку суспільства, держави, регіонів, галузей економіки, підприємств, установ, організацій, і відображають індивідуально-психологічні якості, інші найважливіші соціальні цінності людини, що сприяють формуванню та розвитку інноваційно-активної особистості [3, с.18]. Визначення системне, багаторівневе, але трохи задовге.
- Б. Лисин вважає, що інноваційна культура – така культура життя, за якою засадою мотивації вчинків людини стає прагнення до оновлення, породження ідей та їх реалізації – не лише у сфері професійної діяльності, а й в особистому житті (самоосвіта, відпочинок, спілкування з дітьми, поведінка в сім'ї) та у спілкуванні з оточуючими [3, с.18]. Трактовка більш загальнофілософська, проте зрозуміла та розгорнута.
- На думку А. Ніколаєва, інноваційна культура відображає цілісну орієнтацію людини,

закріплену в мотивах, знаннях, вміннях, навичках, способах і нормах поведінки. Вона показує, як рівень соціальної діяльності відповідних соціальних інститутів, так і ступінь задоволення людей участю в них та їх результатами [1, с.28]. Визначення цілком зрозуміле, розгорнуте, повне.

Таким чином, було виділено багато варіантів визначення поняття. Всі вони мають свої позитивні та негативні моменти. Зважаючи на те, що для розгляду поняття інноваційна культура потрібен системний підхід аналізу трьох основних рівнів: культури особистості, організації (підприємства) та держави, пропонуємо наступне визначення.

Інноваційна культура – це формування системи цінностей, знань, умінь, навичок, норм поведінки людини як окремої особистості, члена колективу підприємства та громадянина країни, яка спрямована на адекватне відношення до нововведень, вміння діяти творчо, конструктивно, ініціативно.

В економічній літературі досить рідко наводиться характеристика поняття інноваційна культура підприємства. Пропонуємо такий варіант: інноваційна культура підприємства (або інноваційна організаційна культура) – система відносин на підприємстві, що характеризується сукупністю професійних знань, умінь, навичок та сприйнятливостю членів трудового колективу до нових ідей, їх готовність і здатність реалізувати нововведення з метою інноваційного розвитку.

Для поглибленого дослідження важливих питань доцільно, на наш погляд, розглянути стан та проблеми інноваційної культури на промислових підприємствах. В XXI ст. важливим пріоритетом в управлінні персоналом стає заохочення інноваційної активності, зростання професійної компетенції, розвиток освітньо-професійних здібностей, підвищення конкурентоспроможності кадрів, у інтересах зростання конкурентоспроможності підприємств і країни в цілому [2, с.14].

Ні для кого сьогодні не є таємницею, що організаційна культура (або більш сучасна назва – корпоративна культура) є важливою складовою організації підприємства. Зарубіжна практика свідчить, що організації, які розглядають її як об'єкт стратегічного управління, функціонують більш ефективно. Нажаль, вітчизняні (а особливо, промислові) підприємства не приділяють їй необхідної уваги. Однією з причин цього є те, що менеджери не вміють оцінювати корпоративну культуру, та відповідно, її вплив на діяльність підприємства [6, с.31]. Слід зазначити, що корпоративна культура може бути двох типів: консервативною (традиційною) чи інноваційною, тобто, вона може або сприяти впровадженню інновацій, або навпаки, заперечувати їх [7, с.128]. На промислових підприємствах України переважає консервативний тип.

Вважаємо, що з метою ефективного управління корпоративною культурою організації необхідно вміти встановити і оцінити основні чинники впливу на неї. Вони дозволять виявити недоліки у розвитку та розробити рекомендації для їх усунення. Отже, чинники можна умовно поділити на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх відносяться:

- рівень НТП держави;
- політика в сфері інновацій та загальна економічна політика;
- управління вітчизняною освітою, яка є другою, невід'ємною складовою інноваційного трикутника знань («наука – освіта - високотехнологічне виробництво») [8, с.8];
- управління засобами масової інформації;
- система сім'ї, соціалізації, політична, релігійна, здоров'я та відпочинку [7, с.128].

До внутрішніх чинників слід включити:

- індивідуальна освіта та культура працівників, творчі здібності;
- керівництво підприємства, стратегія та стиль управління, способи контролю;
- інноваційна мотивація працівників;
- інформованість;
- рівень кадрової політики та лояльність працівників;
- умови праці;

- імідж;
- інтернаціональність організації;
- історія розвитку організації(позитивна/негативна);
- рівень централізації та інші [7, с.128].

Серед зовнішніх чинників важливу роль відіграє управління вітчизняною освітою. У системі освіти є чудовий досвід інноваційної діяльності в методах навчання та виховання. Спираючись на нього, як на основу можна ставити завдання щодо формування у школярів та студентів інноваційної толерантності та сприйнятливості. Особливе завдання – розпізнання інноваційно обдарованих дітей, розвиток їх активності, вміння адаптуватися до складностей цього шляху [1, с.129]. Це не означає що орієнтуватися потрібно тільки на школярів молодших класів. Навчання студентів та перенавчання працівників, що мають вищу освіту, також важливо. Система освіти має забезпечувати високу якість підготовки людського капіталу шляхом використання досягнень науки. Необхідно визнати наявність у державі двох ланок вищої освіти – масова вища освіта, що надає базові знання більшості населення України, але не залучає до навчання розвинуту науку, і передова вища освіта, що готує високоякісний конкурентоспроможний людський капітал на основі використання в навчанні наукових досліджень та інновацій. Ефективним кроком було б законодавче посилення співпраці між університетами і академічними установами з метою спільної цільової підготовки кадрів, виконання важливих наукових програм, у т.ч. міжнародних [8, с.10].

Особливу увагу слід приділити внутрішньому чиннику мотивації персоналу (спонукання до участі у розробці й впровадження інновацій). Покращити ситуацію можна за допомогою різноманітних методів матеріальної і нематеріальної (організаційної, економічної, адміністративної, соціальної, морально-психологічної) підтримки [2, с.14]. Нарешті, необхідно назвати найважливіші напрями розвитку інноваційної культури на окремому підприємстві. Їх умовно можна поділити на 5 послідовних етапів, представлених в таблиці 1.

Таблиця 1

Програма розвитку інноваційної культури підприємства [7, с.132]

Етап	Зміст заходів
Збір та аналіз інформації	Проведення анкетування. Аналіз даних. Виявлення відхилень від бажаного рівня інноваційної культури. Формулювання основних проблем і завдань інноваційного розвитку підприємства.
Розробка програми дій	Розробка програми навчання та перенавчання персоналу організації. Проведення роз'яснювальної роботи з персоналом для створення в колективі переконаності в необхідності змін. Визначення джерел ймовірного опору змінам. Розробка системи мотивації персоналу сучасної організації.
Створення передумов формування інноваційної культури	Створення цільових груп для формування системи інформування персоналу. Документальне оформлення вимог до інноваційної культури підприємства.
Реалізація програми формування інноваційної культури організації	Навчання персоналу. Коригування кадрової політики підприємства. Реалізація нової системи стимулювання. Проведення змін організаційної структури підприємства.
Контроль за формуванням інноваційної культури	Виділення контрольних показників, за якими будуть визначатися зміни інноваційної культури підприємства. Контроль за реалізацією змін інноваційної культури.

Дані напрями підходять для розвитку інноваційної культури будь-якої організації, у тому числі промислового підприємства. Але не треба забувати, що всі заходи слід впроваджувати системно. Тільки так, на наш погляд, можна досягнути справжнього інноваційного розвитку організації та цілої країни.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті обґрунтована необхідність розвитку інноваційної культури як окремого підприємства, так і цілої країни. Розглянута еволюція категорії, починаючи з перших публікацій. Також проведений критичний аналіз 9 трактовок поняття інноваційна культура та запропонований власний варіант визначення. Отже, інноваційна культура – це формування системи цінностей, знань, умінь, навичок, норм поведінки людини як окремої особистості, члена колективу підприємства та громадянина країни, яка спрямована на адекватне відношення до нововведень, вміння діяти творчо, конструктивно, ініціативно. На наш погляд, трактовка є зрозумілою, повною, обґрунтованою. Водночас, був запропонований варіант визначення поняття «інноваційна культура підприємства». Так, інноваційна культура підприємства (інноваційна організаційна культура; інноваційна корпоративна культура) – система відносин на підприємстві, що характеризується сукупністю професійних знань, умінь, навичок та сприйнятливостю членів трудового колективу до нових ідей, їх готовність і здатність реалізувати нововведення з метою інноваційного розвитку.

Також виділені основні чинники розвитку інноваційної культури організації, які були розділені на 2 групи: зовнішні та внутрішні. Нарешті, названі найважливіші напрями розвитку інноваційної культури на окремому підприємстві. Зазначено, що починати роботу потрібно зі збору інформації та аналізу наявного стану організаційної культури. Після цього можна починати впровадження заходів з оновлення. Керівництву підприємств не треба забувати, що всі заходи слід здійснювати системно. Тільки так, на наш погляд, можна досягнути справжнього інноваційного розвитку організації та цілої країни.

Слід зазначити, що залишається ще багато невирішених проблем стосовно інноваційного розвитку підприємств України, таких як, впровадження теоретичних розробок на практиці, вдосконалення законодавчої бази з питань інноваційної діяльності. Ці питання є актуальними і будуть предметом подальших розробок.

Література

1. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура / А. Николаев // Наука та наукознавство. – 2001. – № 2. – С. 27–29.
2. Реутов В. Є. Організаційна культура як важіль інноваційної мотивації на підприємствах / В. Є. Реутов // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 23. – С. 13–15.
3. Коюда О. П. Інноваційна культура та її характерні особливості / О. П. Коюда, О. А. Небилиця // Проблеми науки. – 2009. – № 7. – С. 15–20.
4. Державне агентство України з інвестицій та інновацій. Розділ: інноваційна діяльність. Законодавство з питань інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/index.php?get=112>.
5. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / [за ред. доктора екон. наук Л. І. Федулової]. – К.: Вид. Ін-ту екон. та прогнозув., 2007. – 472 с.
6. Кузьмін О. Є. Метод детермінування видів корпоративної культури машинобудівних підприємств / О. Є. Кузьмін, О. І. Бала // Регіональна економіка. – 2008. – № 1. – С. 31–41.
7. Ларичева Е. А. Развитие инновационной культуры на предприятии / Е. А. Ларичева // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2009. – № 2. – С. 128–133.
8. Згуровський М. З. Основні проблеми та шляхи державної підтримки інноваційних процесів в Україні / М. З. Згуровський, М. Ю. Ільченко // Інвестиції та інноваційний розвиток. – 2008. – № 1. – С. 7–11.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПТАХІВНИЦТВА

У статті проведено аналіз і оцінка стану птахівництва. Виявлено основні проблеми розвитку галузі, а також причини їхнього виникнення. Визначено певні перспективні напрямки вирішення розглянутих проблем. Відмічено головні пріоритети для подальшого ефективного розвитку птахівничої галузі.

In the article the analysis and estimation of the state of the poultry farming is conducted. Basic problems of the industry development and reasons of their origin are discovered. Prospective directions of solving the problems are defined. Main priorities of subsequent effective development of poultry farming industry are marked.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкових перетворень підвищення рівня продовольчої безпеки держави на основі нарощування виробництва продуктів харчування, поліпшення їх якості є стратегічним завданням АПК України. Особливу увагу треба приділити птахівництву як високопродуктивній галузі тваринництва. Птахівництво в Україні і в світі є одним із основних виробників тваринного білка, необхідного для організму людини, який економічно доступний для більшості споживачів.

Протягом останнього часу при загальному занепаді тваринництва, птахівництво є галуззю, що розвивається досить стрімко й динамічно, проте залишається проблемною, а значна частина птахофабрик збиткові. Отже, для підвищення ефективності роботи галузі в цілому, перш за все, необхідно виявити основні проблеми і перспективи розвитку птахівництва.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням основних напрямів розвитку птахівничої галузі займалися ряд вітчизняних учених, серед яких: В.Г. Андрійчук, В.П. Бородай, І.Г. Кириленко, Б.А. Мельник, С.І. Михайлов, В.В. Прядко, Ю.О. Рябоконт, М.Ф. Шкляр, Ф.О. Ярошенко та ін.

Б.А. Мельник займався дослідженням основних тенденцій розвитку світового м'ясного птахівництва. Ф.О. Ярошенко розглядав напрями розвитку птахівництва в умовах ринкових відносин.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні з 1998 року намітилась тенденція до відродження галузі птахівництва. Вітчизняні виробники набирають темпи, збільшують випуск продукції і в першу чергу, що особливо важливо, завдяки підвищенню продуктивності при одночасному зменшенні затрат кормів. Розпочався процес відродження старих і створення нових крупних птахівничих підприємств [1, с.16-19]. Покращуються показники забезпечення потреб населення у продукції птахівництва. Однак проблему підвищення ефективності функціонування галузі не можна вважати вирішеною. На сучасному етапі розвитку перед галуззю стоять ряд питань, які потребують подальших досліджень, а саме: створення сприятливих умов для підвищення ефективності птахівництва в цілому, забезпечення населення високоякісними продуктами харчування, витримка значної конкуренції на внутрішньому ринку та пошук шляхів виходу на зовнішній ринок.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз і оцінка стану птахівництва України і, зокрема, Одеської області; виявлення основних проблем розвитку галузі і пошук найбільш оптимальних шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Птахівництво – галузь сільськогосподарського виробництва, основним завданням якої є розведення, вирощування, утримання, годівля птиці, застосування механізації, автоматизації, проведення ветеринарної профілактики з метою одержання продукції птахівництва. Птахівництво – найскропіліша,

найекономічніша галузь тваринництва. яка при порівняно незначних затратах праці й кормів дає за короткий час високоякісну продукцію (доросла птиця, молодняк птиці, інкубаційні і харчові яйця, продукти забою і переробки, пух та пір'я, тощо), що широко використовується не тільки в харчовій і легкій промисловості, а й парфюмерній, мікробіологічній промисловості та медицині. Забійний вихід птиці становить 80 % і більше, а вихід їстівних частин птиці – 67% [2, с.4-6].

Птахівництво було здавна широко розвинене на всіх українських землях, особливо в Галичині і на Правобережжі де вирощували курей, гусей, качок та індиків. Свійська птиця до колективізації давала добрі прибутки селянам, зокрема тому, що її легко було збувати, а тримати могло й найбільш бідне господарство.

Перед першою світовою війною в Україні годували близько 70 млн, по війні до 50 млн свійських птахів. Хоч годівля була екстенсивна, проте продукти птахівництва – головне яйця, а великою мірою і м'ясо та пір'я, були важливим продуктом вивозу, бо селяни їх мало споживали. Перед першою світовою війною з 9 українських губернь щороку за кордон вивозили близько 70 млн яєць, що становило майже половину вивозу з усієї Російської Імперії.

Таким чином, птахівництво в Україні є традиційною галуззю сільського господарства, чому сприяють кліматичні умови та розвинуте зернове господарство. Так як птахівництво є скороспілою галуззю, вона менш капіталомістка, більш мобільна в нестійких умовах ринку. Віддача корму у птиці в 3-4 рази вища, ніж у свиней, великої рогатої худоби та овець, тому собівартість м'яса птиці найнижча, що є найбільш сприятливим фактором підвищення попиту на цей продукт, доступний навіть для споживачів з невисокими доходами. В умовах вступу нашої країни до СОТ іншим галузям тваринництва необхідно довести свою життєздатність, можливість вести гідну конкурентну боротьбу на основі ефективного використання ресурсів в умовах ринку. Щодо птахівництва можна стверджувати, що на етапі жорсткої конкуренції з імпортною продукцією вітчизняні виробники одержали певні переваги, про що свідчить щорічний приріст виробництва яєць і м'яса птиці [3, с.16-24].

На наш погляд, детальне дослідження стану птахівництва необхідно починати з аналізу чисельності поголів'я птиці загалом по Україні.

На рис.1 представлено структуру чисельності поголів'я птиці у найбільш розвинутих областях України.

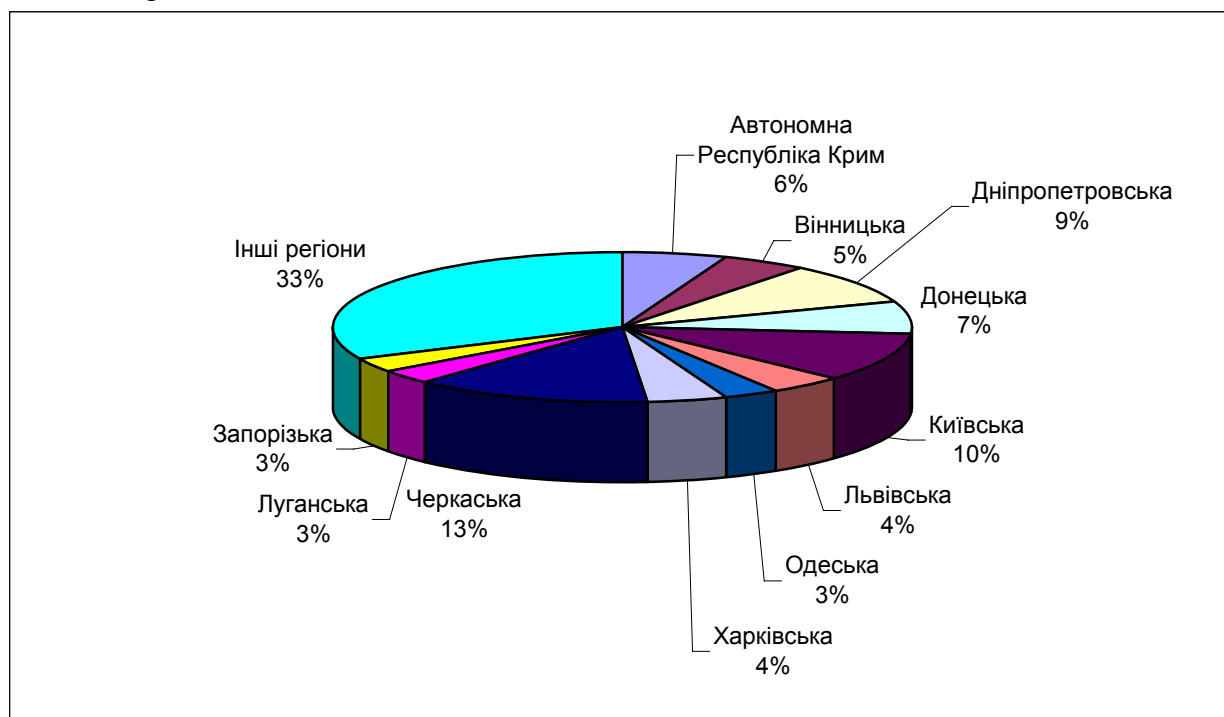


Рис. 1. Структура чисельності поголів'я птиці по областях України на 1 січня 2010 року

Як видно з рис.1 найбільша чисельність поголів'я птиці в Черкаській, Київській, Дніпропетровській, Донецькій області і в Автономній Республіці Крим. Одеська область входить у десятку найбільших областей по чисельності птиці але займає останнє місце.

На рис. 2 представлено динаміку чисельності поголів'я птиці по Україні і Одеській області.

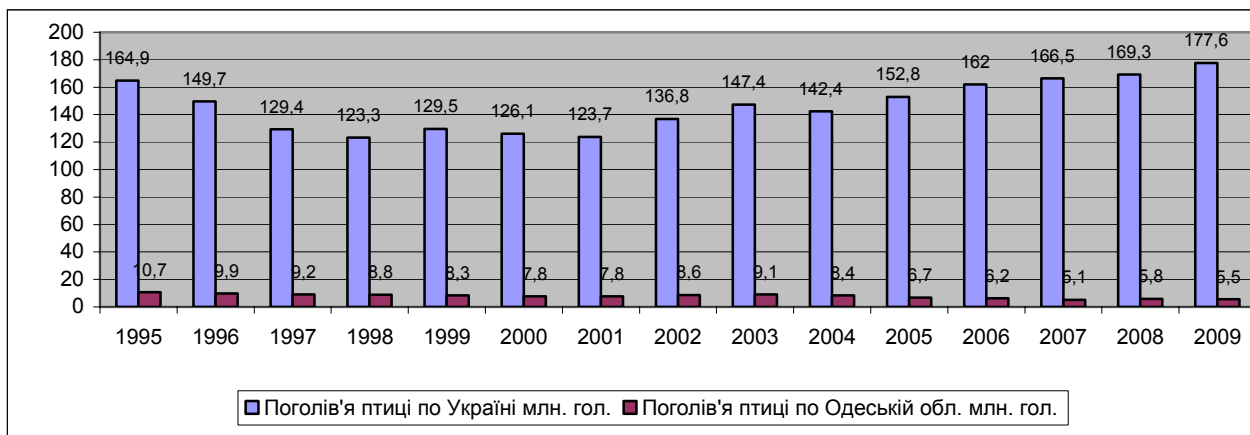


Рис.2. Динаміка чисельності поголів'я птиці по Україні та по Одеській області

В Україні в цілому спостерігається позитивна динаміка росту чисельності поголів'я птиці (рис.2). Якщо в 1995 році чисельність птиці складала 164,9 млн. голів, то в 2009 році – вже 177,6 млн. голів. Але в Одеській області спостерігається скорочення поголів'я птиці. В 2009 році чисельність птиці складала 5,5 млн. голів, тобто менше на 48,65% в порівнянні з 1995 роком.

Станом на 1 січня 2010р. господарствами населення Одеської області утримувалось 80,4% загальної чисельності птиці всіх видів на 1 січня 2009р. – 74,5%). Це негативне явище, так як господарства населення не можуть вирішити проблему насичення ринку пташиним м'ясом та яйцями. Отже, нарощування обсягів виробництва продукції птахівництва можливе лише за рахунок великих спеціалізованих підприємств, які здатні організувати цілорічне виробництво на основі комплектування промислового стада, збалансованої годівлі та забезпечення технологічних вимог [3, с.16-24].

Найбільша чисельність птиці станом на 1 січня 2010 зосереджена в Комінтернівському (783230 гол.), Розділянському (411776 гол.) та Болградському районі (406669 гол.). Скорочення поголів'я птиці зумовлене такими чинниками, як незадовільна кормова база, високий рівень собівартості продукції, порівняно низька продуктивність птиці тощо.

Зміна чисельності поголів'я птиці вплинула на обсяги виробництва яєць.

На рис. 3 представлено динаміку виробництва яєць по Україні та Одеській області.

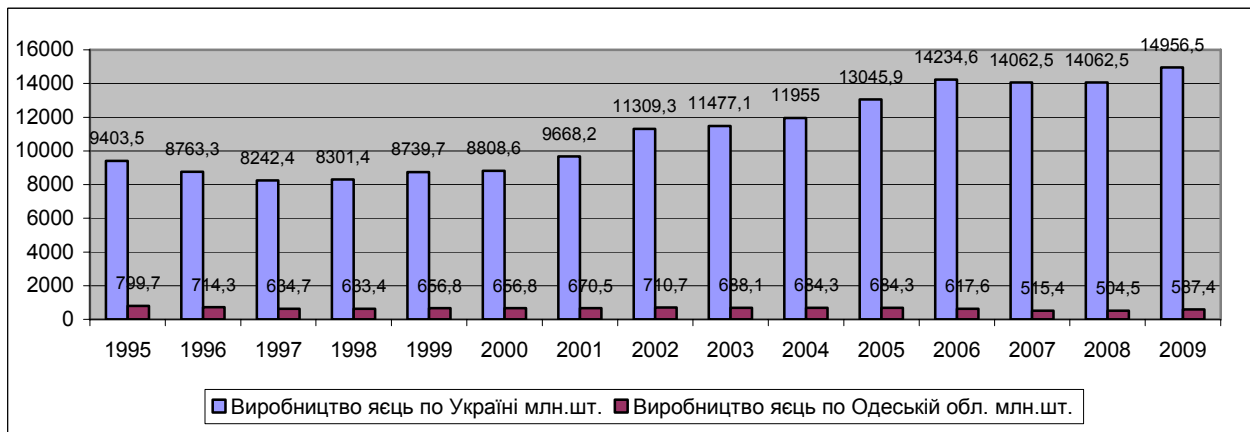


Рис.3. Динаміка виробництва яєць по Україні та по Одеській області

Із зображення рис. 3 видно, що по Україні спостерігається стрімка динаміка росту

виробництва яєць. Так виробництво яєць в 2009 році збільшилось на 59% проти показника 1995 року і становить 14956,5 млн.шт. В Одеській області напрооти ми спостерігаємо негативну тенденцію динаміки виробництва яєць. Так в 1995 році виробництво яєць в Одеській області складало 799,7 млн. шт., а в 2009 році всього 587,4 млн.шт, це менше на 26,55%.

Птахівнича галузь України, поставлена на промислову основу ще 40 років тому, нині перебуває на підйомі. За рівнем промислового виробництва м'яса птиці Україна займає 17-е місце у світі [4, с.3-8]. У 2000 році українські підприємства виробляли 193,2 тис. т. м'яса птиці, а за попередніми даними Держкомстату України сільськогосподарськими підприємствами в 2009 році вироблено 775 тис.т. м'яса птиці. Виробництво м'яса птиці щорічно зростає на 4-5%. Згідно з прогнозом в 2022 році в світі на першому місці по валовому виробництву буде м'ясо птиці, потім свинина і яловичина. Сьогодні Україна може стати одним із експортерів м'яса птиці в Європу тому, що скорочення виробництва м'яса птиці в європейських країнах через високу вартість вирощування, серйозні обмеження, що стримують збільшення обсягів птахопродукції, а також істотний дефіцит землі. В Україні є всі шанси стати потужним експортером на світовому ринку м'яса птиці. У нас є площі, досить лояльне екологічне законодавство і, що найважливіше, сировинна база для виробництва кормів, насамперед пшениці. Тож більшість птахівників схильні думати вже не тільки про насичення внутрішнього ринку своєю продукцією, а й про перспективи експорту [5, с.1].

В період реформування економіки в Одеському регіоні організаційно-економічний механізм промислового птахівництва був зруйнований. Південний регіон втратив декілька десятків потужних птахівницьких господарств, їх нині залишилося одиниці. Зростання цін на сировинні ресурси, не відшкодовувалось для підприємств додатковими доходами від росту цін на птахівничу продукцію. Реформування аграрного сектору проводилося без теоретичного обґрунтування і врахування особливостей розвитку галузі і регіонів, реструктуризації підприємств проводилась без удосконалення виробничих відносин. За цих обставин відбулося значне скорочення поголів'я птиці та обсягів виробництва продукції галузі, потреби споживачів у продукції птахівництва задовольняються продовольчими компаніями з інших областей та імпортними поставками. Це негативно вплинуло й на економічній ефективності виробництва.

Так спостерігається висока собівартість одиниці продукції в порівнянні із ціною її реалізації. Це сталося за рахунок збільшення витрат на виробництво продукції, а насамперед на енергетичні ресурси, комбікорми, ветеринарні препарати, при низькій платоспроможності населення. Собівартість м'яса птиці зросла в 2004 - 2008 році на 44,9% відповідно з 772,26 грн. до 1118,83 грн. за 1 центнер. Ціна реалізації м'яса птиці за 2004 – 2008 також зросла на 40 % відповідно з 455,65 грн. до 638,05 грн. за 1 центнер (рис.4).

На рис. 4 представлено собівартість виробництва 1 ц. м'яса птиці та ціна його реалізації.

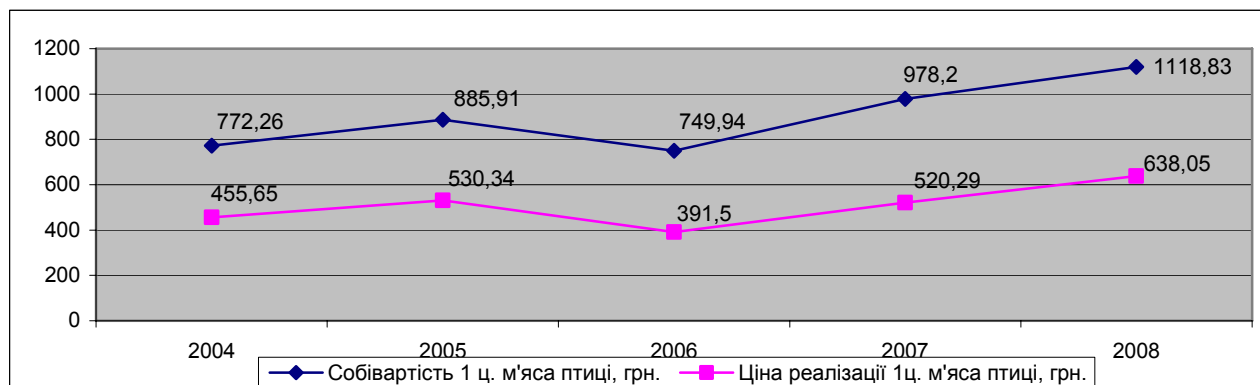


Рис.4. Собівартість виробництва 1 ц. м'яса і ціна реалізації 1 ц. м'яса птиці в Одеській області, грн.

Дані рис. 4 показують, що собівартість виробництва м'яса птиці за 1 центнер за 2004-2008 роки перевищує ціну реалізації, тому виробництво м'яса птиці в Одеському регіоні в ці роки було збитковим.

Собівартість яєць в 2004-2008 зросла на 70, 4% . Ціна реалізації яєць за 2004-2008 також зросла на 62% (рис.5).

Але ціна реалізації 1000шт. яєць була меншою від собівартості виробництва тільки в 2006 та 2007 роках, тоді і спостерігалось збиткове виробництво. В 2004, 2005 та 2008 році виробництво яєць в Одеському регіоні було прибутковим [6; 7].

На рис. 5 представлено собівартість виробництва 1000 шт. яєць та ціна їх реалізації.

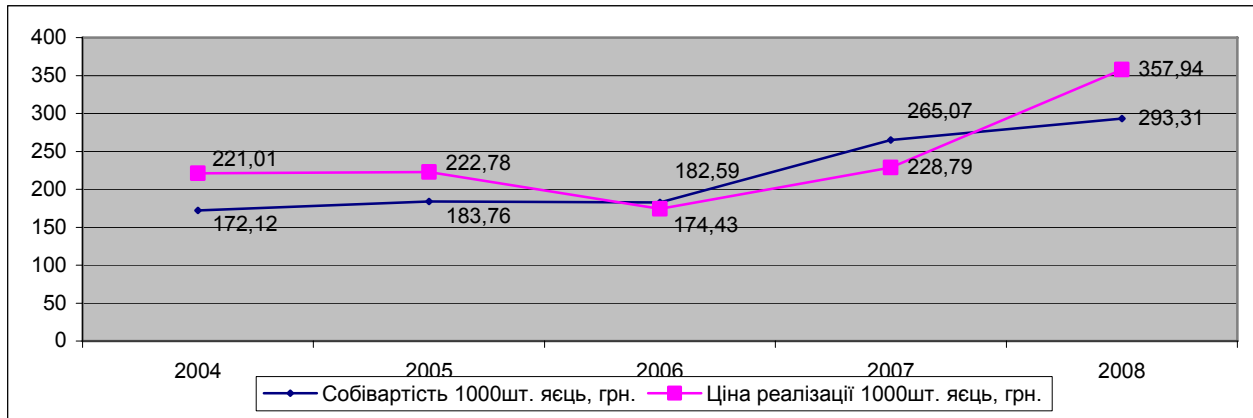


Рис.5 Собівартість виробництва 1000 шт. яєць і ціна реалізації 1000 шт. яєць. в Одеській області, грн.

Узагальнюючим показником економічної ефективності діяльності підприємств з виробництва та перероблення продукції птахівництва є рентабельність.

Для більш детального аналізу виробничо-господарської діяльності птахівницьких підприємств різних організаційно-правових форм господарювання Одеської області проведено аналіз рентабельності виробництва в цих формуваннях за 2004 – 2008 роки (табл. 1). Таблицю 1 розраховано за даними Одеського обласного управління статистики.

Таблиця 1

Рентабельність виробництва м'яса птиці та виробництва яєць в Одеській області

Підприємство	2004	2005	2006	2007	2008	2008р. до 2004р., +,-
М'ясо птиці						
Сільськогосподарські підприємства	-43,0	-40,1	-47,8	-46,8	-43,0	0
Господарські товариства	-43,2	-39,6	-48,6	-44,5	-44,2	-1,0
Приватні підприємства	-38,5	-48,2	-47,0	-49,8	-38,9	-0,4
Виробничі кооперативи	- 47,9	-38,1	-46,2	-57,2	-36,4	11,5
Яйця						
Сільськогосподарські підприємства	13,5	21,2	-4,5	-13,7	22,0	8,5
Господарські товариства	14,0	22,6	-4,8	-14,2	23,3	9,3
Приватні підприємства	7,4	12,8	21,5	29,7	-32,3	-39,7
Виробничі кооперативи	9,0	12,3	-13,4	-7,0	-21,8	-30,8

Отже з наведеної таблиці 1 можемо зробити висновки, що виробництво та реалізація м'яса за 2004 – 2008 роки було не рентабельним.

По Україні у 2007 і 2008 році рентабельність була теж негативна і становила (-19,0%)

та (-11,3%) відповідно. Виробництво яєць у підприємствах Одеської області тільки у 2006 – 2007 роках було не рентабельним, крім приватних підприємств, де рентабельність у 2006 році склала 21,5%, а в 2007 році 29,7% відповідно. Це свідчить про наявність значних резервів для підвищення ефективності виробництва.

По Україні виробництво та реалізація яєць за 2004 – 2008 було рентабельним, крім 2006 року, коли рентабельність склала (-6,8%).

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, в цілому по Україні спостерігається стрімкий розвиток галузі птахівництва, відмічено тенденцію до збільшення поголів'я птиці, обсягів виробництва м'яса птиці та виробництва яєць. Це зумовлене, насамперед, зростанням попиту з боку населення та підприємств харчової промисловості. Крім того, м'ясо птиці стало замінником для більшості споживачів м'яса інших видів м'яса з огляду на те, що останніми роками відбувається суттєве скорочення пропозиції м'яса великої рогатої худоби та свиней, а відповідно зростають і ціни на них.

Проте в Одеській області, можна відмітити негативну тенденцію розвитку птахівництва, це проявляється через збитковість та скорочення обсягів виробництва. Значне поголів'я птиці знаходиться в особистих селянських та підсобних господарствах населення, що суттєво впливає на ефективність виробництва продукції.

Основними напрямками розвитку птахівництва повинні стати: формування нових та відродження колишніх спеціалізованих комплексів з виробництва продукції птахівництва на індустріальній основі, більш повного використання генетичного потенціалу кросів і порід птиці, раціональної організації праці та виробництва, впровадження ресурсощадних технологій виробництва продукції; поглиблення переробки птахівничої сировини, розширення асортименту і підвищення якості продукції; освоєння сучасних методів маркетингу, збуту, реклами.

Для підвищення ефективності галузі пропонується збільшити обсяги виробництва продукції на промисловій основі з використанням наявного потенціалу підприємств; поліпшити матеріально-технічну базу птахівничих підприємств, значно збільшити обсяг інвестицій в розвиток птахопідприємств; вдосконалити державне регулювання цін на енергоносії, кормові та інші матеріально-технічні ресурси. Основними виробниками м'яса птиці і яєць повинні стати птахівничі підприємства при значному скороченні питомої ваги особистих селянських господарств, які не здатні забезпечувати розвиток галузі на інноваційній основі.

Література

1. Ярошенко Ф. О. Підвищення ефективності галузі птахівництва на базі інновацій / Ф. О. Ярошенко // Економіка АПК. – 2003. – № 11. – С. 16–19.
2. Лановська М. Г. Тваринництво: поради для фермерів / М. Г. Лановська, Р. М. Черненко, І. М. Гурський. – К.: Вища школа, 2001. – 167 с.
3. Мармоль Л. О. Проблеми і перспективи розвитку птахівництва в регіоні / Л. О. Мармоль, Н. О. Аверчева // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 16–24.
4. Свиноус І. В. Економічні проблеми розвитку птахівництва України / І. В. Свиноус, О. Ф. Кирилюк // Сучасне птахівництво. – 2009. – № 6–7. – С. 3–8.
5. Назаренко О. В. Резерви зниження собівартості виробництва м'яса птиці [Електронний ресурс] / О. В. Назаренко // Птахівництво. – 2009. – № 64. – С. 1. – Режим доступу: <http://www.avian.org.ua/data/statti/poultry/64/index.files/21.pdf>.
6. Сільське господарство: Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
7. Сільське господарство: Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено основні етапи управління витратами на виробничих підприємствах. Розроблено дієвий механізм та надано рекомендації щодо підвищення ефективності управління витратами з акцентуванням уваги на суб'єкти господарювання агропромислового та переробного секторів економіки.

The main stages of the production costs of enterprises are outlined in this article. The actual mechanism for improving the efficiency of cost management with a special focus on businesses of agrocultural and processing sectors is developed and certain recommendations are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічні перетворення, які на сьогоднішній день відбуваються в Україні, не можуть не відобразитися на діяльності такого важливого суб'єкта ринкової економіки, як промислового підприємства. З переходом на ринкові відносини суб'єкти господарювання отримали більше самостійності, але при цьому зросла їх економічна та юридична відповідальність.

Важливість високого рівня розвитку підприємств реального сектора економіки України, особливо агропромислових та підприємств переробної промисловості, пояснюється його стратегічною значущістю та домінуючою роллю в спеціалізації нашої країни.

Ключовим фактором виживання підприємства в конкурентній боротьбі є вміння ефективно господарювати.

В умовах самоокупності та самофінансування для підприємств головними цілями стають максимізація прибутку та підвищення ефективності виробництва. Під впливом кризових умов, за умовами договорів та з багатьох інших причин для збереження купівельноспроможного попиту на продукцію підприємства необхідною є фіксація ціни на певному рівні.

У такому випадку для збереження рівня рентабельності та досягнення високих показників діяльності підприємства необхідною стає система ефективного управління витратами на виробництво та реалізацію продукції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Поставлене питання досліджували вітчизняні та іноземні економісти. Так Атамас П.Й. [1, с.387] і Єгоркіна Т.О. [2, с.125-134] висвітлювали управлінський аспект обліку витрат. Маренич Т.Г. [3, с.671] дослідив проблеми фінансового обліку витрат, а найбільш комплексним, на наш погляд, було дослідження Бутинця Ф.Ф. [4, с.127], який розглянув витрати з погляду фінансового, управлінського обліку, аналізу та контролю.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Багато вчених-економістів у своїх працях досліджували питання управління витратами на підприємстві, однак, на наш погляд, все ще недостатньо вирішеною і актуальною в умовах участі України в СОТ залишається проблема підвищення ефективності роботи підприємств реального сектора та збільшення конкурентоспроможності їхньої продукції.

Постановка завдання. Визначення основних етапів управління витратами і розробка концепції щодо підвищення ефективності управління витратами є метою статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наслідки світової фінансової кризи та всі інші реалії господарювання вітчизняних суб'єктів господарювання свідчать про необхідність розробки та впровадження в діяльності підприємств реального сектора України

дієвих механізмів ефективного управління витратами (табл. 1). Рівень витрат визначатиме всі інші пов'язані показники – рівень рентабельності певної продукції та ціну реалізації товару на ринку, що, в свою чергу, буде індикатором того, чи буде товар конкурентоздатним і чи отримає виробник виручку як відшкодування понесених витрат та фінансового джерела для примноження вкладеного капіталу.

Таблиця 1

Фінансові результати підприємств України до оподаткування, млн. грн. [5]

Види діяльності	2005	2006	2007	2008	9 міс. 2009р.
Всього в Україні	64370,8	76253,4	135897,9	8954,2	-12556,2
в т.ч.					
- промислове виробництво:	28264,3	34699,6	43700,9	20243,2	-480,5
- харчове виробництво	2474,6	4425,3	3711,3	-5468,6	5348,7
- легка промисловість	-72,5	-20,4	65,9	-526,9	66,2
- машинобудування	2238,5	1916,9	5127,5	704,6	1765,2
- металургійне виробництво	10093,6	12720,8	15865,5	6741,9	-7430,4
- сільськогосподарське виробництво	3702,4	2731,8	7624,2	6041,8	15,5

Як бачимо зі статистичних даних, тенденція до поступового економічного зростання в найбільш важливих для України видах діяльності змінилась падінням.

Збитковість харчового виробництва у 2008 році пояснюється короткостроковими чинниками впливу у вигляді різкого падіння купівельної спроможності та банкрутства фінансових обслуговуючих установ й інших контрагентів.

Однак фактор низької еластичності на продукцію сільськогосподарського виробництва та харчової промисловості зумовили збереження їхньої прибутковості і навіть суттєве зростання фінансового результату в харчовій промисловості на фоні загальної збитковості народногосподарського комплексу України.

І все ж таки світова фінансова криза показала неналежну спроможність вітчизняних підприємств самостійно долати фінансові труднощі, тому, на наш погляд, актуальним стало застосування концепції стратегічного управління відповідно до якого підприємство націлюється на досягнення певних цілей не лише використовуючи переваги своїх сильних сторін та захищаючи від ударів слабкі сторони, але й враховує можливості, що пропонуються йому зовнішнім середовищем.

Організація ефективної діяльності будь-якого підприємства залежить від якості управління, яка багато в чому залежить від своєчасного отримання менеджером достовірної інформації про стан об'єкта управління. У вузькому розумінні управління витратами – це процес цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат підприємства [6, с.19]. У більш широкому розумінні, управлінську діяльність можна визначити як інтегровану систему обліку витрат і доходів, нормування, планування, контролю та аналізу, яка систематизує інформацію для прийняття управлінських рішень та координації проблем майбутнього розвитку підприємства.

Стратегічне управління передбачає створення системи механізмів та важелів управління підприємством, яка спрямована на розробку і затвердження схем управління, посадових інструкцій, повноважень та інших нормативних документів для досягнення спільної мети.

Під системою управління витратами ми розуміємо комплекс заходів, спрямованих на максимізацію віддачі від ресурсів за умови збереження або підвищення якості продукції (рис. 1).

Процес управління витратами починається з визначення мети. В умовах ефективної

конкуренції метою діяльності підприємства є підвищення або збереження рівня рентабельності шляхом максимального зменшення обсягу витрат, але в межах, достатніх для незмінності якості продукції.

Цього можна досягти шляхом підвищення ефективності використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів підприємства.

Виявлення перешкод і можливостей розвитку здійснюється на етапі стратегічного аналізу.

Для виявлення сильних і слабких сторін підприємства, оцінки загроз і можливостей, проводиться діагностика зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Діагноз внутрішнього середовища дає можливість оцінити достатність ресурсної, інфраструктурної складової та рівень науково-технічного забезпечення.

Діагностика зовнішнього середовища виявляє позитивні і негативні фактори та ступінь їх впливу на діяльність підприємства.

Такими факторами можуть бути – взаємовідносини зі:

- споживачами, постачальниками, партнерами і конкурентами;
- соціальні фактори;
- політична ситуація;
- економічна ситуація в країні.

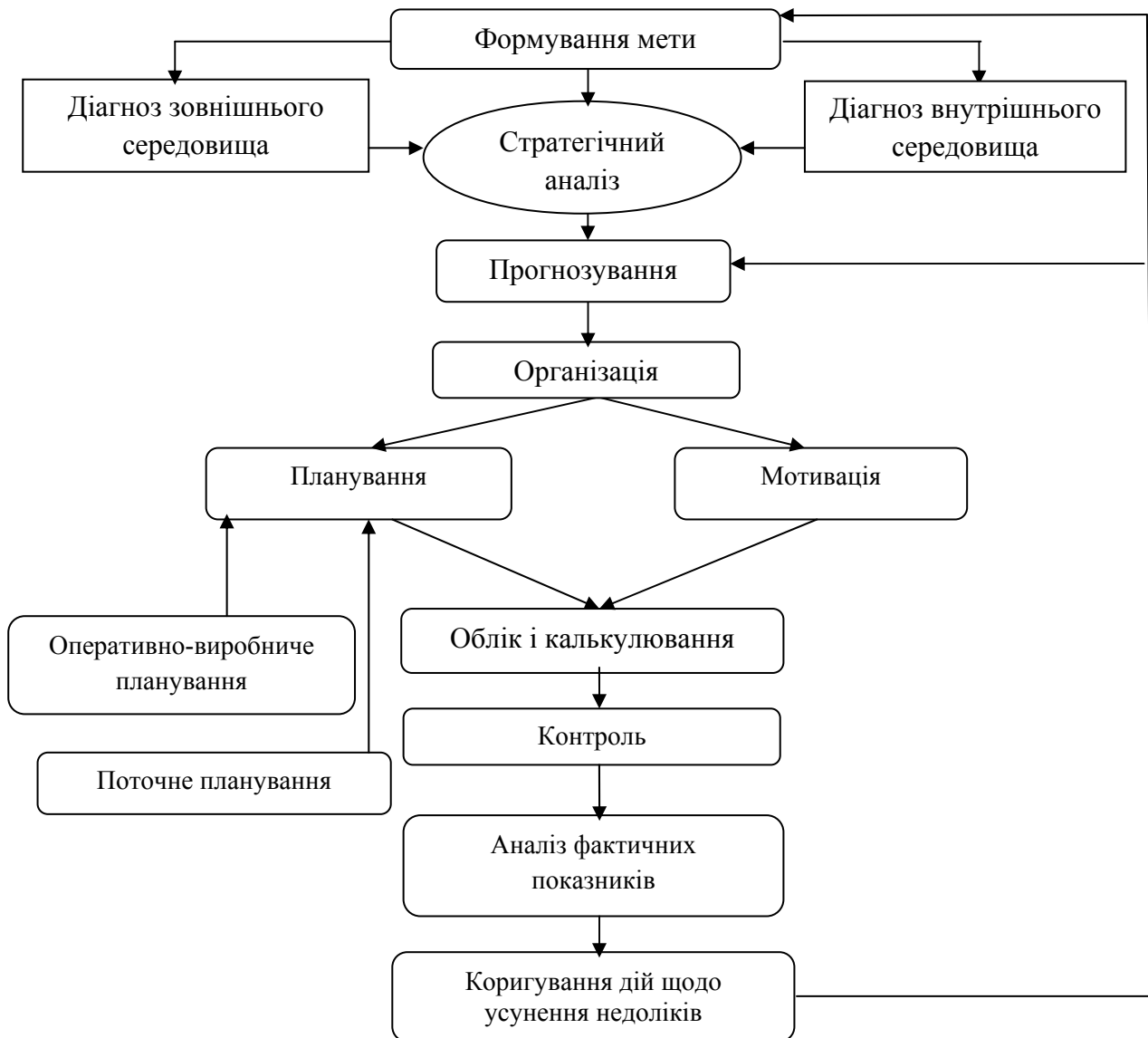


Рис. 1. Система управління витратами

Відповідно до поставленої мети, на основі висновків і рекомендацій стратегічного аналізу здійснюється прогнозування, організація і планування діяльності підприємства.

На етапі організації управління витратами передбачається визначення центрів відповідальності, наприклад, центр першого рівня – виробнича ділянка, другого – виробничий підрозділ, третього – цех, четвертого – підприємство. Для кожного рівня відповідальності визначається перелік витрат, і на їх основі складаються бюджети. Кількість рівнів залежить від структурної схеми управління виробництвом. На цьому етапі здійснюється координація діяльності структурних підрозділів як по горизонталі, так і по вертикалі. Налагоджується оптимальний зв'язок між діями відповідальних за окремі ділянки виробничого процесу та між доходами і витратами.

На етапі планування приймаються рішення, спрямовані на реалізацію перспективних напрямів діяльності підприємства в сфері витрат, які полягають в розробці оперативно-виробничих та поточних планів, та конкретизують показники перспективного плану. Оперативно-виробничий план забезпечує організацію повсякденної ритмічної роботи підприємства і його структурних підрозділів. Планування здійснюється в центрах відповідальності.

Поточне планування необхідне для встановлення в матеріально-речовинному вираженні та обґрунтування квартального і річного планів, включаючи визначення загального обсягу виробництва, кількості необхідного устаткування та матеріалів, темпів розвитку виробництва і розмірів витрат.

Деталізація перспективного планування здійснюється шляхом бюджетування, тобто визначення короткострокових завдань у межах загальної довгострокової стратегії.

Бюджет, за визначенням вітчизняних економістів [7, с.17], – це план створення і використання фінансових ресурсів для забезпечення ефективної діяльності підприємства. А бюджетування – це власне процес, технологія фінансового планування майбутніх операцій підприємства, обліку доходів і витрат, оформлення результатів у вигляді системи бюджетів і, що найголовніше, оперативний контроль усіх процесів і показників.

Бюджетування дає можливість провести аналіз фактичних результатів, зіставити їх з плановими і прогнозними даними, дає змогу оцінити вартість управлінських рішень, порівняти витрати і вигоди альтернативних варіантів дій.

Існує три основних підходи до організації процесу бюджетування. Перший «згоривниз» означає, що вище керівництво здійснює процес бюджетування за критерієм мінімального залучення менеджерів підрозділів і відділів нижчого рівня.

Підхід є виправданим лише в жорстко централізованих або невеликих фірмах. Підхід «знизу-вгору» означає, що спочатку керівники різних підрозділів складають бюджети щодо діяльності, за яку вони відповідають, а керівництво компанії, головним чином, відповідає за координацію бюджетного процесу та схвалення генерального бюджету. Основна перевага останнього підходу полягає в зростанні мотивації керівників нижньої і середньої ланки щодо досягнення цілей, однак при цьому зростають витрати часу і знижується надійність бюджетів.

Найбільш ефективним ми вважаємо комбінований підхід, коли керівництво надає загальні директиви щодо цілей компанії, а керівники нижчої і середньої ланок готують бюджети, спрямовані на досягнення цілей компанії.

На підставі бюджетів окремих підрозділів визначають ставку розподілу їхніх накладних витрат між окремими видами продукції. Це дає змогу скласти нормативну (стандартну) калькуляцію повної виробничої собівартості одиниці продукції, при цьому для цілей управлінського обліку найбільш ефективною системою обліку витрат буде система «стандарт-кост».

У свою чергу, стандарти (норми) витрат використовуються для складання бюджетів на виробництво.

На підставі бюджетів усіх підрозділів необхідно формулювати генеральний бюджет підприємства.

Складання всіх бюджетів базується на програмі збуту, яка передбачає запланований обсяг продажу окремих видів продукції, визначає майбутній обсяг виробництва і витрат на реалізацію продукції (рис. 2).

Бюджет продаж (програма збуту) складається на підставі прогнозу маркетологів про можливі обсяги реалізації за видами продукції, ціну продажу та дохід від реалізації.

На основі програми збуту з врахуванням зміни залишків готової продукції на початок і кінець бюджетного періоду формується бюджет виробництва. Необхідний запас готової продукції визначають виходячи із запланованого обсягу реалізації наступного періоду, очікуваної зміни попиту на продукцію, ритмічності надходження готової продукції з виробництва.

Бюджет виробництва є базисом для складання бюджету прямих витрат праці та інших прямих витрат, при цьому враховуються встановлені технологічні норми витрат праці на одиницю продукції та тарифні ставки робітників відповідної кваліфікації.

З метою ощадливого використання матеріалів складається бюджет витрат матеріалів, в якому передбачається склад, кількість, види матеріалів, необхідних для виконання виробничої програми.

Розрахунки витрат матеріалів виконуються для кожного виду продукції і загальні витрати матеріалів на виробництво в цілому по підприємству. Бюджет придбання матеріалів складається для кожного виду матеріалів окремо, а загальна сума витрат на придбання матеріалів визначається по підприємству в цілому.

Бюджет виробничих накладних витрат складається на основі виробничої програми, укладених угод, розрахунків амортизації обладнання у розрізі статей накладних витрат, при цьому змінні виробничі витрати плануються з розрахунку на одиницю бази розподілу і є прямо пропорційними обсягу діяльності в кожному періоді.

Сформовані бюджети матеріальних витрат, прямої оплати праці та виробничих накладних витрат дають можливість спланувати бюджет собівартості виробленої готової продукції, при цьому слід враховувати заплановані залишки незавершеного виробництва на початок і на кінець бюджетного періоду.

Бюджет витрат на збут формується виходячи з плану продажу з урахуванням витрат на оплату послуг посередників, частково витрат на рекламу, а також постійних витрат на реалізацію.

Бюджет загальногосподарських і адміністративних витрат відображає планові витрати на управління та обслуговування підприємства в цілому і складається шляхом об'єднання бюджетів усіх відділів управління підприємством та його господарського обслуговування. При цьому ці витрати є постійними і плануються у розрізі окремих статей витрат. Річна їх сума може бути розподілена між окремими періодами рівномірно або може плануватися виходячи з фактичних потреб окремих періодів.

На підставі складених операційних бюджетів формується звіт про фінансові результати, в якому визначаються очікуваний прибуток, податок на прибуток, можливі дивіденди, суми фінансових капітальних вкладень.

Після закінченні періоду на підставі аналізу показників фактичних витрат і порівняння їх із плановими визначається економія або перевитрата ресурсів і, відповідно, ступінь виконання бюджету собівартості виробленої готової продукції. Для цього ми пропонуємо розрахувати коефіцієнт значущості i -го виду ресурсу і його вплив на зміну виробничої собівартості готової продукції:

$$K_{\text{знач. } i\text{-го ресурсу}} = \frac{\sum \text{витрат } i\text{-го фактору виробництва}}{\sum \text{виробничої собівартості певного виду продукції}} \quad (1)$$

На основі результатів розрахунку коефіцієнтів значущості факторів виробництва будується рейтинг бюджетів починаючи з найбільш затратного, тобто за умови (рис. 3), що $K_1 > K_2 > K_3 > K_4$.

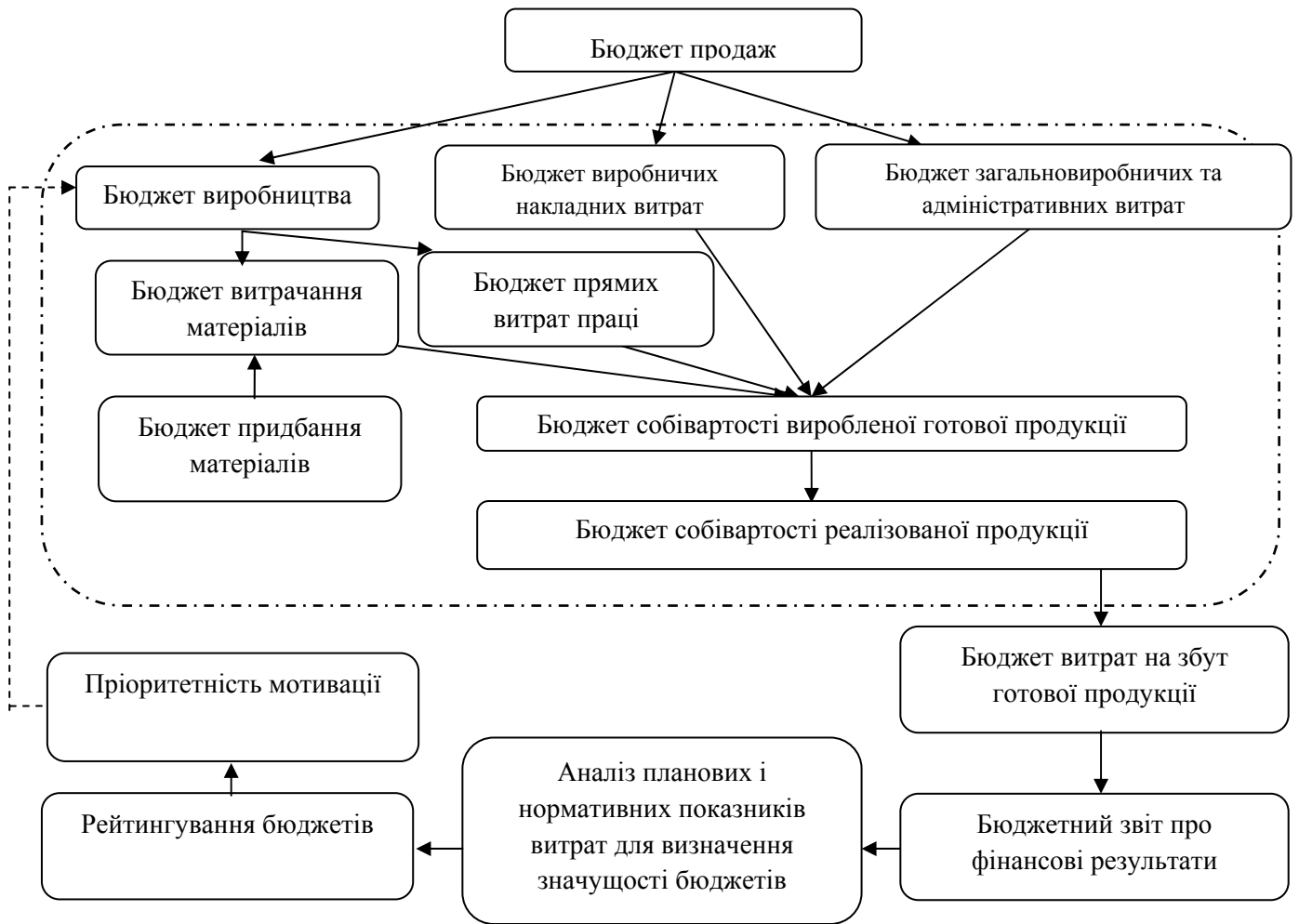


Рис. 2. Схема бюджетування

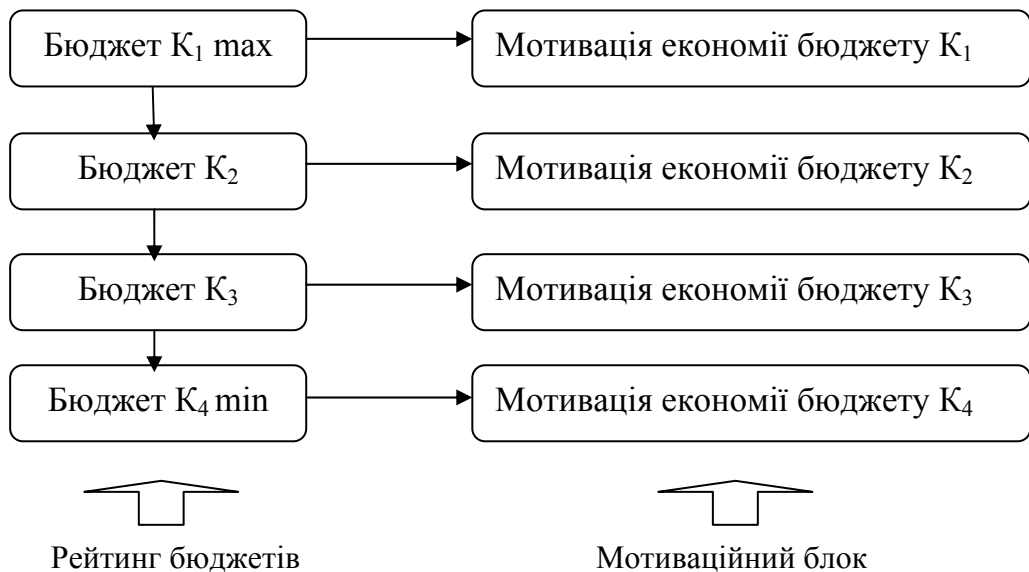


Рис. 3. Схема рейтингування бюджетів

Мотивація робітників нижньої ланки до економії бюджету з максимальним значенням коефіцієнту значущості ($K_{i-\text{го max}}$) полягає в застосування матеріальних стимулів зменшення витрат – виплати преміальних за економію ресурсу за умови збереження якості продукції,

підвищення продуктивності і зниження працемісткості, перевиконання плану обсягу виробництва продукції.

Для працівників середньої ланки мотиваційним моральним стимулом є безпосереднє залучення до процесу управління підприємством через розробку планів діяльності своїх підрозділів задля досягнення спільної мети діяльності підприємства.

Облік і калькулювання витрат здійснюється з метою надання повної, правдивої, точної і достовірної інформації керівникам для прийняття ефективних управлінських рішень, калькулювання собівартості продукції, визначення рівня витрат за видами продукції, за структурними підрозділами і на підприємстві в цілому.

Складання бюджетів витрат і організація обліку за центрами відповідальності здійснюються з метою організації оперативного контролю витрат безпосередньо в місцях їх виникнення, а також для визначення ефективності функціонування центрів виникнення витрат, для контролю виконання і оцінки ефективності бюджетів витрат.

На етапі аналізу здійснюється порівняння фактичних показників діяльності з плановими, виявляються вузькі місця і резерви зниження витрат і підвищення ефективності діяльності підприємства, формуються рекомендації щодо усунення недоліків раніше розроблених бюджетів, які враховуються і надалі вдосконалюють систему управління витратами виробничих підприємств.

Висновки і перспективи подальших розробок. Розроблена нами концепція щодо побудови стратегії управління ефективністю витрат підприємств реального сектора економіки України, з особливим акцентом на агровиробництво та підприємства переробної промисловості, ґрунтується на класичних принципах створення систем управління та бюджетування, однак передбачає застосування заходів пріоритетного впливу на окремі елементи витрат.

Принцип пріоритетності нами реалізовано за допомогою запропонованої системи рейтингування бюджетів окремих витрат і з можливістю їхнього групування як за економічними елементами, так і за статтями калькулювання собівартості. Визначення значущості і місця в рейтингу кожного окремого бюджету витрат відбувається за питомою вагою відповідного фактора виробництва в загальній собівартості, що дозволяє впорядковано будувати систему мотивації та здійснювати ефективну економію витрат з метою підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників в контексті подолання наслідків світової фінансової кризи та досягнення економічного зростання в реальному секторі економіки.

Література

1. Атамас П. Й. Управлінський облік: [навч. посіб.] / П. Й. Атамас. – Д., К.: Цент навчальної літератури, 2006. – 440 с.
2. Єгоркіна Т. О. Організація управління витратами підприємства в сучасних умовах / Т. О. Єгоркіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2007. – № 27. – С.119.
3. Бухгалтерський управлінський облік: навч. посіб. [для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
4. Маренич Т. Г. Бухгалтерський облік в агроформуваннях: [підруч.] / Т. Г. Маренич. – [2-ге видання, доп. і перероб.]. – К.: Професіонал, 2005. – 896 с.
5. Дані офіційного сайту Державного комітету статистики України/ Інформація про фінансові результати за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/fin/fin_rez/fr_ed/fr_ed_u/fr_ed.
6. Турило А. М. Управління витратами підприємства: [навч. посіб.] / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.
7. Миронова О. Підвищення ефективності виробництва / О. Миронова // Всеукраїнська бухгалтерська газета «Баланс». – 18 травня 2009. – № 40 (869). – С.17.

АДАПТАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто питання адаптації національної системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а також можливості інтеграції міжнародних стандартів фінансової звітності в практику вітчизняних стандартів у випадках, які обумовлені сучасними економічними, соціальними і політичними факторами.

In the article possibilities of integration of international standards of the financial reporting are considered in practice of domestic standards in cases which are conditioned modern economic, social and political factors.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прийняття Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні ґрунтується на Розпорядженні Кабінету Міністрів від 24.10.2007р. №911-р. [1; 2; 3, с.204] і полягає у:

- створенні законодавчих та організаційних передумов для застосування міжнародних стандартів фінансової звітності [4, с.15-79; 5, с.315-390] (МСФЗ);
- адаптації до міжнародних стандартів національної нормативно-правової бази з питань бухгалтерського обліку;
- удосконаленні методології бухгалтерського обліку для суб'єктів малого підприємництва.

Перш за все це продиктовано активізацією євроінтеграційних процесів в Україні, розвитком міжнародного співробітництва, участю у сфері відносин міжнародного розподілу та виробничої кооперації, залученням іноземних інвестицій в економіку України, виходом вітчизняних підприємств на міжнародні ринки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемним питанням розвитку економіки України та її взаємовідносин із світовим співтовариством є крок реформування системи бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту у відповідності зі світовими стандартами. Зовнішньоекономічна діяльність промислових підприємств відіграє значну роль у розвитку економіки України, насиченні споживчого ринку товарами належної якості, просуванню товарів вітчизняних виробників на зовнішні ринки.

Але неузгодженість бухгалтерського і податкового законодавства у зовнішньоекономічній діяльності та значний розмір тонізації економіки у цій сфері, викликає багато проблем щодо реальності відображення експортно-імпортних операцій у бухгалтерському обліку і побудови ефективної системи їх контролю.

З точки зору вирішення проблемних питань, пов'язаних із впровадженням МСФЗ в Україні в умовах євроінтеграції є ціле коло протиріч, що досліджуються науковцями.

Доктор економічних наук, професор Національного університету харчових технологій Н.М. Ткаченко вважає важливим завданням у практиці бухгалтерського обліку на підприємствах України в умовах євроінтеграції – адаптацію законодавства України до норм законодавства Європейського Союзу. Він підкреслює, що ці питання розглядалися ще в 2004-2007 роках, однак тільки в сучасних умовах ця проблематика постає найбільш актуальною та своєчасною.

Неможливо не погодитись з тим, що в Україні в умовах євроінтеграції, з метою ефективного впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності, як інструменту ринкової економіки, мають бути вирішені такі проблемні питання:

- з метою ефективного впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності потрібно узгодити норми міжнародних стандартів з існуючими в Україні Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку [6; 7], розробити, тобто створити нормативну базу МСФЗ для України, для того, щоб не було подвійної системи фінансової звітності (як сьогодні в Україні – бухгалтерський та податковий облік). Розробити Інструкцію з переходу підприємств України на міжнародні стандарти фінансової звітності.
- загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку України привести у відповідність до міжнародних стандартів фінансової звітності з встановленням регламенту щодо застосування МСФЗ.
- Україні потрібна надійна система управління для складання фінансових звітів за міжнародними стандартами фінансової звітності.

Отже, і кандидат економічних наук, доцент Севастопольського національного технічного університету Л.І. Ірха, і ст. викладач Донбаської державної машинобудівної академії Г.Ю. Ісаншина, вважають, що вдосконалення теорії і практики бухгалтерського обліку, впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності – це створення прозорої системи контролю за діяльністю суб'єктів господарювання України в умовах євроінтеграції.

Цілий ряд авторів, які мають доволі критичний погляд на дану проблематику та свої погляди щодо виходу з ситуації, яка склалася, вважають, що «прийняття стратегії МСФЗ позбавлено практичного сенсу.

Ніякої стратегії МСФЗ не існує, ніколи не існувало і в майбутньому не буде, оскільки МСФЗ створені не науковцями, а чиновниками». Далі прихильники цієї думки стверджують, що «ми не знаємо, якими принципами керуються інвестори – самі підприємств не купували, але сильно сумніваємось, що важливішим фактором при інвестуванні є спосіб відображення підприємства в бухгалтерському балансі. Інвестується ж в підприємство, а не в бухгалтерський баланс, і звертати увагу при інвестуванні стануть, в першу чергу, на підприємство, а не на папери, які, навіть, при використанні західних стандартів обліку можна скласти як завгодно».

Головною думкою цієї групи авторів постає ідея реформування бухгалтерського обліку не зверху, а знизу.

Для реформування бухгалтерського обліку, необхідно, щоб чиновники з бухгалтерського обліку закінчили займатися регламентуванням науки.

Тоді бухгалтерський облік відродиться, з'являться незалежні думки, будуть розроблені оригінальні бухгалтерські методики та технології. Отже, на нашу думку, така заява є більш, ніж сміливою.

Цікавою вважається думка доктора Вищої Школи Економіки Праги (Чехія) Ладіслава Мейзліка, який є координатором адаптації національних чеських стандартів обліку до міжнародних.

Він вважає, що перехід Чехії, як рівноправного члена Європейського Союзу на міжнародні стандарти виправданий, однак виражає абсолютне розуміння у відношенні такого переходу Об'єднаних штатів Америки, які з 1934 року користуються GAAP та вважають, що в сучасних кризових умовах впровадження міжнародних стандартів є дуже дорогим задоволенням при сумнівних майбутніх економічних вигодах.

Можна назвати цілий ланцюжок питань, які могли б вирішитись в умовах МСФЗ, однак деякі все ж таки назвемо:

- необхідно чітко визначитись, які підприємства зобов'язані будуть застосовувати міжнародні стандарти фінансової звітності (наприклад, компанії з консолідованими звітами), а які не зобов'язані (наприклад, малі та середні), а можливо перехід на МСФЗ обов'язків для усіх.
- необхідно розробити і на законодавчому рівні впровадити методичні рекомендації щодо застосування міжнародних стандартів фінансової звітності у співставленні з діючими національними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні економічні умови диктують необхідність забезпечити складання більш прозорої та достовірної фінансової звітності суб'єктів господарювання, збільшити рівень довіри до неї з боку вітчизняних та зарубіжних інвесторів, а саме: забезпечити необхідний рівень деталізації показників фінансової звітності, їх співставність та взаємоузгодженість як між собою у складі різних форм, так і у взаємодії зі статистичною і управлінською звітністю.

Постановка завдання. Інтегрувати міжнародні стандарти фінансової звітності в практику вітчизняних стандартів у тих випадках, які обумовлені сучасними як економічними, так і соціальними, а також політичними факторами. Відмінності в підходах до змісту фінансових звітів значно ускладнюють аналіз інформації та прийняття рішень в умовах розвитку міжнародної торгівлі, транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нема сумнівів, що міжнародні стандарти фінансової звітності є відправною точкою для багатьох країн, що розвиваються, які створюють власні національні стандарти (Китай та інші країни Азії, Центральної Європи, СНД).

Практика показує, що прийняття та використання МСФЗ забезпечує як зменшення ризиків для кредиторів та інвесторів, так і зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів; поглиблення міжнародної кооперації в галузі бухгалтерського обліку; відносно однозначне розуміння фінансової звітності та зростання довіри до її показників у всьому світі.

Отже, сучасні українські національні стандарти бухгалтерського обліку не відображають як усіх підходів до обліку, моделей оцінки статей фінансової звітності, вимог до розкриття інформації, всіх пояснень, які містять МСФЗ, а також всіх змін міжнародних стандартів.

При цьому додатковою проблемою є виконання вимог положень бухгалтерського обліку більшістю підприємств не в повному обсязі, а також стремління бухгалтерів застосувати у фінансовому обліку підходи податкового законодавства з метою скорочення різниць між фінансовим та податковим обліком.

МСФЗ в Україні застосовують підприємства, чії інвестори зацікавлені у її складанні, а також компанії, які бажають отримати кредит в банках, які вимагають складання звітності згідно з МСФЗ, або бажають вийти на міжнародні фондові ринки.

Однак бухгалтерів, які не тільки володіють міжнародними стандартами, а ще й мають сертифікат-підтвердження, – небагато, тому підприємства вимушені навчати працівників за свій рахунок або залучати консультантів. Підготовка кваліфікованих спеціалістів у галузі МСФЗ сьогодні є одним з актуальних напрямків реформи системи обліку та звітності в Україні.

Розглянемо, що необхідно для успішного застосування міжнародних стандартів українським компаніям.

На думку авторів, перш за все, необхідна обґрунтована та кваліфікована законодавча, кадрова та фінансова підтримка з боку самої держави.

Але виникає питання: чи є сенс витрачати на таке запровадження великі гроші, а саме близько трьох мільйонів гривень згідно з Розпорядженням КМУ від 24.10.2007р. №911-р., і це тільки на адаптацію до міжнародних стандартів, якщо на сьогоднішній день Україна має багатомільярдний дефіцит бюджету?

Відповідь дуже проста: до тих пір, доки якість звітів суб'єктів господарювання не дозволить давати глибокі всебічні та об'єктивні оцінки їх економічного стану, вітчизняні підприємства не будуть цікаві іноземним інвесторам у відношенні справжнього ступеня фінансової стійкості, надійності активів та дійсного розміру зобов'язань, величини реальних капіталів та обсягів доходів та витрат, а також реального рівня прибутку.

На рис. 1 представлено напрямки використання міжнародних стандартів фінансової звітності.

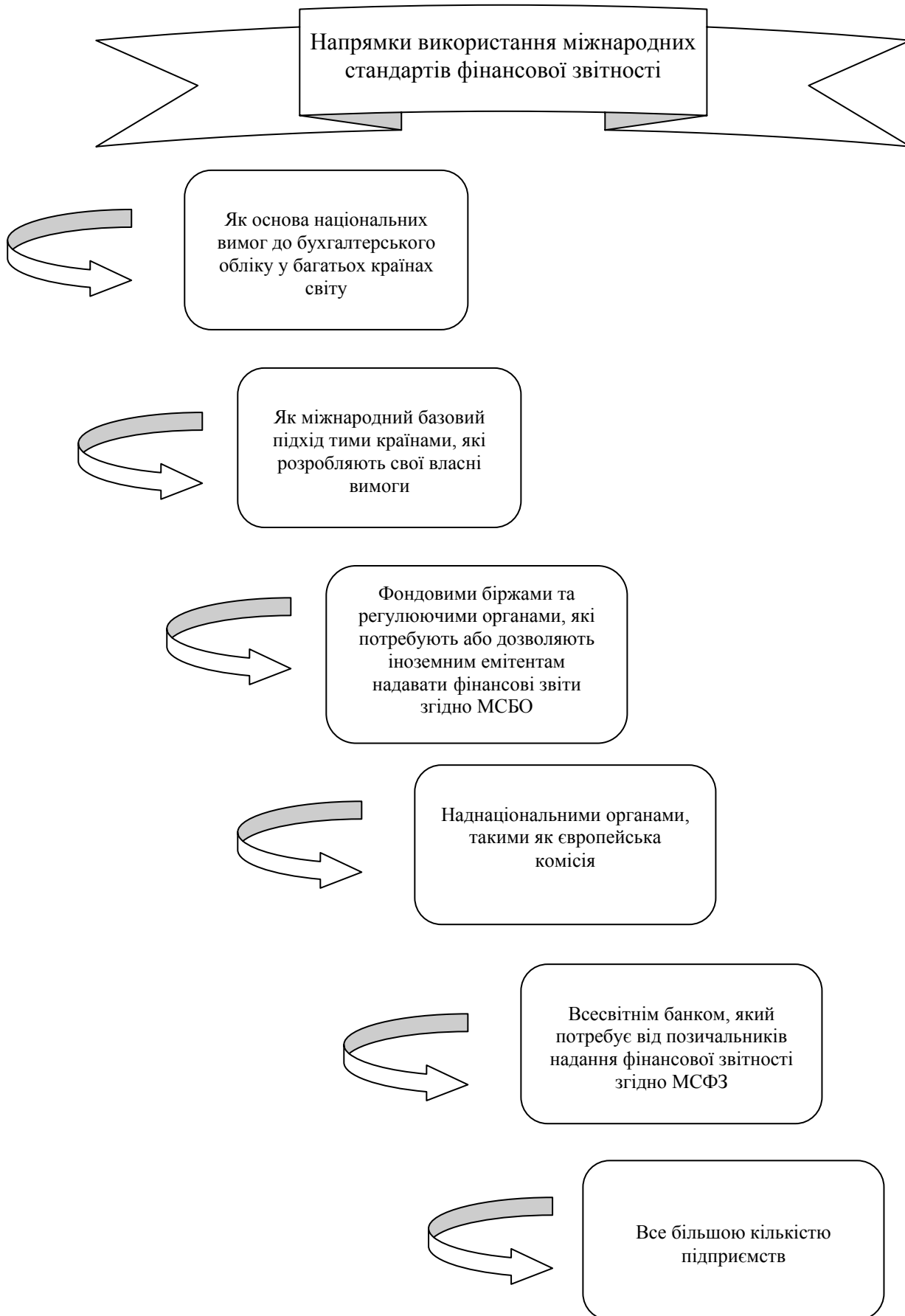


Рис. 1. Напрямки використання міжнародних стандартів фінансової звітності

Отже, існують проблемні питання в застосуванні міжнародних стандартів фінансової звітності:

- по-перше, непрозорі шляхи спрощення процедури ведення обліку і складання форм фінансової звітності для окремої категорії суб'єктів малого підприємництва, зокрема, надання права таким суб'єктам застосувати форму обліку, яка не передбачає застосування подвійного запису та встановлення спрощеного порядку бухгалтерського обліку в малих підприємствах без застосування подвійного запису;
- по-друге, необхідність забезпечення ведення обліку на єдиних методологічних засадах усіма суб'єктами господарювання шляхом застосування єдиного плану рахунків та визначення загальної номенклатури статей фінансової звітності та порядку їх групування з надання права суб'єктам господарювання формувати фінансову звітність, виходячи з особливостей господарської діяльності та максимального розкриття інформації;
- по-третє, створення нормативно-правової бази з питань обліку для малого бізнесу тощо;
- по-четверте, у випадках збоїв та викривлення суто ринкових показників-індикаторів (наприклад, різкі коливання цін на енергоносії або курси цінних паперів) МСФЗ інформаційно не взаємодіють з бухгалтерськими оцінками активів, зобов'язань, капіталу, доходів, витрат та фінансових результатів, які отримані на підставі документального підтвердження про фактичне укладання господарської операції. Це також є підставою для подальшого розглядання цих проблем.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підводячи підсумки, можна зробити висновки про те, що система МСФЗ сьогодні не є досконалим та надійним інформаційним джерелом для об'єктивного відображення економічного стану суб'єктів господарювання.

У зв'язку з цим, виникає необхідність вирішення цілого ряду проблемних питань у напрямку розвитку прозорості обліку, а також щодо формування показників фінансової звітності.

На наш погляд, у нинішніх кризових умовах слід чекати нових суттєвих змін у практиці міжнародних стандартів як в країнах Європейського Союзу, так і в національних стандартах України, що пов'язано, насамперед, з відновленням економічних відносин між цими країнами та шляхами виходу з кризового становища.

Література

1. Розпорядження Кабінету міністрів України "Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні".
2. Закон України "Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу".
3. Голов С. Регулювання у сфері бухгалтерського обліку та аудиту в ЄС та перспективи адаптації законодавства України: порівняльно-правове дослідження: Центр європейського та порівняльного права / С. Голов. – К.: Арт-медіа, 2005. – 584 с.
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності: досвід та перспективи впровадження в країнах з перехідною економікою: міжнар. наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ: ІМА-прес. – 2007. – 204 с.
5. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Х.: Фактор, 2008. – 1008 с.
6. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ЧИННИКІВ ЩОДО АДАПТАЦІЇ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті проаналізовано сучасний стан м'ясної галузі Одеського регіону, визначено причини занепаду, проблеми галузі та основні можливі шляхи виходу з кризи. Надано рекомендації щодо поліпшення підприємств м'ясної промисловості – це поліпшення якості продукції для конкурентоспроможності продукції на світовому ринку завдяки використанню новітньої технології та створенню кооперативного механізму із сільсько-господарськими підприємствами.

The article analyses the current state of the meat industry in Odessa region; the causes of its decay and the main problems of the industry are defined; the major variants of the crisis solution are presented. Recommendations are offered to improve meat industry enterprises: these are improvement of the product quality on world market due applying new technologies and creating cooperative mechanism with agrarian enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Динамізм зовнішнього середовища, швидкість змін умов вимагає від організації постійної адаптації її діяльності до цих змін.

У зв'язку з необхідністю управління підприємством, швидкого пристосування до змін зовнішнього середовища виділяють такі методи управління:

- управління на підставі контролю за виконанням;
- управління на підставі екстраполяції, коли темп змін швидко мінливий, але майбутнє ще можна передбачити шляхом екстраполяції минулого;
- управління на підставі передбачення змін, коли почали виникати несподівані явища і темп змін швидко змінився, однак не настільки, щоб не можна було б вчасно передбачити майбутні тенденції й визначити реакцію на них;
- управління на підставі гнучких екстрених рішень в умовах, коли багато важливих завдань виникають настільки швидко, що їх неможливо вчасно передбачити (мова йде про ситуаційний підхід в управлінні).

Наведені узагальнення забезпечують вибір моделі адаптації відповідно до зовнішнього середовища й можливостей та потреб суб'єктів ринку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вивчення різноманітних аспектів впливу факторів на діяльність підприємств за допомогою економіко-математичних методів знайшло своє відображення в роботах багатьох учених-економістів: М.О. Браславця, О.А. Богуцького, Б.Й. Пасхавера [1, с.4-11], П.Т. Саблука [2, с.34-41], В.М. Трегобчука [3, с.45-47], В.Й. Шияна, О.Г. Янкового [4, с.15-91].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, жодне з наведених у літературі визначень поняття «адаптації підприємства» не охоплює всіх факторів.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення необхідних передумов щодо вибору адекватної моделі адаптації та напрямку розвитку, щодо забезпечить цільові переваги м'ясопереробного підприємства в перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з проведеним аналізом підприємств Одеського регіону сучасне м'ясопереробне виробництво залежить від наявності в повному обсязі сировинних ресурсів. Найближчим часом у боротьбі за сировину можуть не витримати конкуренції ті м'ясопереробні підприємства, які не мають постійних постачальників худоби

для переробки. Іншою проблемою підприємств є оновлення матеріально-технічної бази, яке виявляється одним із головних чинників конкурентної боротьби підприємств.

Серед економіко-математичних методів одними із найбільш популярних методів дослідження економічних процесів є економіко-статистичні. Ці методи дозволяють побудувати моделі, які надають аналітичні вираження залежності між економічними показниками.

Для оцінки адаптивності м'ясопереробних підприємств до зовнішнього середовища нами запропоновано використання кореляційно-регресійного аналізу. У нашому випадку в якості результуючого показника використовується Y обсяг виробництва у вартісній формі. Основні фактори, які впливають на нього: рівень забезпечення сировиною X_3 , рівень споживання X_2 , рівень споживчих цін X_1 , фактор часу t . Пояснення щодо вибору обраних факторів наведено нижче.

Сировинний фактор. Зменшення виробництва м'яса – це наслідок зменшення поголів'я худоби всіх видів. Тенденція перевищення обсягів реалізації м'яса порівняно з обсягами його вирощування є загрозливою, оскільки призводить до поступового згортання галузі. Така тенденція характерна як для сільськогосподарських підприємств, так і особистих господарств населення.

Порушення стабільних і довгострокових зв'язків м'ясопереробних підприємств із постійними постачальниками сировини змушує шукати разових постачальників. Порушується ритмічність виробничого процесу через відсутність надійної системи заготівель. Це неминуче веде до збільшення собівартості продукції. Інтеграційні зв'язки між м'ясопереробними підприємствами й сільським господарством недосконалі. Руйнування сировинних баз болісно для підприємств, розташованих у тих районах, де кількість постачальників сировини обмежено.

Підприємства, найменш залежні від сільського господарства, досягли кращих результатів.

Рівень сировинної бази галузі. Рівень ефективності агропромислового комплексу визначається саме станом тваринницької галузі. На жаль, склалася чітка тенденція до скорочення обсягів виробництва м'яса в Україні, зменшується поголів'я тварин. Як наслідок, м'ясопереробні підприємства потерпають від браку сировини, що надходить із національних джерел, змушені скорочувати власне виробництво або використовують сировину іноземного походження, яка часто є низької якості.

Загалом стан сільськогосподарського сектора української економіки залишається вкрай незадовільним, що гальмує формування й подальший розвиток національного продовольчого ринку України. Виробництво м'яса та м'ясних продуктів є лідером щодо темпів скорочення аграрного виробництва. Більш оптимістичними є показники виробництва та переробки м'яса птиці порівняно з виробництвом яловичини та свинини.

На якості сировини, яку використовують м'ясопереробні підприємства, негативно позначається відсутність тварин м'ясних порід, що вирощуються спеціально для виробництва м'яса та м'ясопродуктів. Зазначений аспект відчутно обмежує конкурентоспроможність кінцевої продукції на ринку. Тому в перспективі потребує радикального поліпшення генетична база поголів'я, що вимагає значних інвестицій, поглиблення відповідних наукових досліджень. Головним обмежувальним чинником вирощування рогатої худоби та свиней є час вигодовування одного покоління тварин.

Умови утримування та вирощування худоби обмежують природний потенціал тварин, збільшення їхньої ваги на відгодівлі, спричиняють погіршення здоров'я тварин, збільшують втрати через їх високу смертність.

Недостатня кількість, низька якість кормів для худоби вкрай негативно позначається на технологічних параметрах тварин (їх жирності, добовому прирості ваги, стані здоров'я тощо). Стан виробництва кормів для відгодівлі худоби, свиней та птиці в Україні визначається регіональними умовами виробництва фуражу (сіна, люцерни, соломи) та зернових (кукурудзи, ячменю, пшениці, сорго, сої). Сьогодні недостатньо досліджень щодо вирішення проблеми

кормовиробництва, застосування сучасних технологій відгодівлі худоби та птиці, що гальмує зростання конкурентоспроможності тваринницької продукції на продовольчому ринку.

Неприбутковість тваринництва змушує господарства відмовлятися від цієї галузі на користь вирощування зернових. З метою поживлення в галузі тваринництва потребують опрацювання та запровадження підходи щодо створення дієвої системи мотивації тваринницьких господарств, яка б сприяла удосконаленню методів управління, практики розведення та утримання худоби, підвищення ефективності та продуктивності тваринництва.

Недосконалість системи ціноутворення щодо продажу живої худоби м'ясопереробним підприємствам стримує сільськогосподарських виробників у прагненні забезпечувати високу якість худоби.

Подальше існування "тіньових" каналів закупівлі, переробки та реалізації худоби та продукції переробки м'яса руйнує цілісність галузі, негативно впливає на рівень довіри споживачів до продукції на внутрішньому продовольчому ринку України.

Споживання. Падіння виробництва та стрімке підвищення цін негативно позначилося на споживанні м'яса. За визнанням більшості вчених економістів, головною причиною такого стану залишається низька купівельна спроможність основної маси населення. За оцінками економістів українські споживачі витрачають на продукти харчування від 60 до 70 % власних доходів. М'ясо було і залишається важливим поживним продуктом у раціоні українців. Як показав аналіз другого розділу дослідження, асортимент м'ясних продуктів на внутрішньому продовольчому ринку містить варені ковбаси (41 %), сосиски і сардельки (23 %), варено-копчені ковбаси (15 %), копчені ковбаси (3 %), решта припадає на копчені м'ясопродукти та натуральне м'ясо.

Отже, необхідно зазначити, що цінова ситуація на продовольчому ринку характеризувалася суттєвим зростанням цін на м'ясо через зменшення обсягів його виробництва. Крім того, на цінову ситуацію впливали явища монополізації торгівлі на продовольчих ринках, а отже, неможливість товаровиробників мати вільний доступ до споживача. До того ж на підвищення цін певним чином вплинуло подорожчання паливно-мастильних матеріалів і, безперечно, зростання реальних доходів громадян.

Нарощування обсягів виробництва м'яса в сільському господарстві вкрай необхідно для стабілізації цінової ситуації на ринку м'яса та продуктів його переробки.

Отже, спостерігається порушення балансу між обсягом споживання та виробництва м'ясопродуктів. Як було зазначено, українські домогосподарства із середньодушовими загальними доходами нижче прожиткового мінімуму витрачали на харчування 63 % усіх сукупних витрат. Саме ця категорія населення опиняється в найскрутнішому становищі при подорожчанні продуктів харчування. Зважаючи на доволі високу частку в Україні домогосподарств з низькими доходами можна стверджувати про неминучі втрати і погіршення добробуту великої кількості людей.

Споживчі ціни За даними зростання споживчих цін, з травня 2007 р. до травня 2008 р. інфляція збільшилася в ЄС до 3,9 %, у Єврозоні – на 3,7 %, а в Україні – на 31,1 %. У грудні 2007 р. річне зростання споживчих цін в Україні (16,6 %) у 5 разів перевищив дороговизну в ЄС (3,2 %) [5, с.20].

Залишається низькою купівельна спроможність основної маси населення. Платоспроможний попит визначається рівнем доходів населення та рівнем цін на харчову продукцію. Доходи більшої частини населення різко зменшилися.

Індекс номінальної заробітної плати (Інз) у 2008 році становив 137,7 %, а індекс реальної заробітної плати (Ірз) 105,0 %. Індекс споживчих цін становив 131,1%, що збільшило частку витрат на продовольчі товари, зменшило структуру споживання в бік дешевих рослинних продуктів.

Співвідношення витрат до доходів населення на харчування в 2008 р. порівняно з 2007 р. збільшились на 40,2 % [5, с.37]. Це не може не вплинути на споживання м'ясопродуктів.

Урахування фактору часу t необхідно для простеження змін впливу факторів на результати діяльності підприємств за відповідний період.

Залежність обсягу виробництва від основних зовнішніх факторів простежимо на прикладі ТОВ “Єремівський”, ТОВ “Векка”, ЗАТ “Південь”, ПП “Гармаш”, ТОВ “Алікс”, ВАТ “Лібра”. Основні показники представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Показники впливу основних зовнішніх факторів на діяльність м'ясопереробних підприємств

Підприємство	Обсяг виробництва, тис. грн., Y	Споживча ціна за 1 кг, тис.грн., X1	Рівень споживання, тис. грн., X2	Рівень забезпечення сировиною, тис. грн., X3	Чинник часу, рік t	
ТОВ “Єремівський”	43200	0,0214	1,1535	16300	2006	1
	46100	0,0221	1,2464	19350	2007	2
	52300	0,035	1,7045	23000	2008	3
ПП “Гармаш”	36200	0,0205	1,1049	17200	2006	1
	38700	0,022	1,2408	18600	2007	2
	41600	0,0347	1,6899	19800	2008	3
ТОВ “Векка”	52900	0,0203	1,0942	18700	2006	1
	56400	0,0217	1,2239	19800	2007	2
	60300	0,0335	1,6315	20200	2008	3
ВАТ “Лібра”	48400	0,0205	1,1049	18200	2006	1
	49200	0,0218	1,2295	19100	2007	2
	53200	0,0361	1,7581	19700	2008	3
ЗАТ “Південь”	51100	0,0212	1,1427	18900	2006	1
	52300	0,0227	1,2803	19600	2007	2
	53000	0,036	1,7532	20100	2008	3
ТОВ “Алікс”	40200	0,0217	1,1696	18700	2006	1
	41600	0,023	1,2972	19300	2007	2
	43800	0,0368	1,7922	20100	2008	3

Для кореляційно-регресійного аналізу нелінійних зв'язків використаємо прологарифмовані дані. Результати розрахунків коефіцієнтів регресії та інших статистичних параметрів повної моделі отримані за допомогою редактору Excel. Аналіз даних показує, що побудоване чотирьохфакторне рівняння регресії статистично ненадійне у цілому (значимість $F = 0,213 > 0,05$).

Проаналізуємо надійність його окремих коефіцієнтів. Для цього порівнюємо з рівнем значущості $\alpha = 0,05$ (α обирається серед порівняно малих значень, так як похибка першого роду при перевірці гіпотези $H_0 : r = 0$ більш хибна для результатів моделювання в порівнянні з похибкою другого роду) [4, с.93].

Розглянемо графу Р-значення та обираємо в ній максимальну величину: максимальну Рj-значимість = 0,33040340, що відповідає змінній $X1^2$. Очевидно, що дана факторна змінна статистично незначно впливає на обсяг виробництва Y, оскільки Р4-значимість = 0,3304340 $> 0,05 = \alpha$.

Отже, факторна змінна $X1^2$ повинна бути виключена із моделі. Рівняння регресії, яке містить $m - 1 = 4 - 1 = 3$ факторних змінних, перераховується з наступною перевіркою коефіцієнтів регресії, що залишилися за t-критерієм Ст'юдента. Тому аналіз даних показують, що побудовані трьох- та двофакторні рівняння регресії також не надійні як у цілому, так і за окремими його коефіцієнтами $F = 1,67979757$ та $0,0531063$ і відповідно показують на їх зростання у порівнянні з її повною чотирьохфакторною моделлю, а максимальна величина графі “Р-значення” перевищує рівень значущості α (максимальне Рj-значущість = 0,94672649

та 0,963798753 відповідно $> 0,05 = \alpha$). t-критерій коефіцієнтів зменшується з виключенням факторних змінних.

Тому можна зробити висновок, що м'ясопереробні підприємства ТОВ “Єреміївський”, ТОВ “Векка”, ЗАТ “Південь”, ПП “Гармаш”, ТОВ “Алікс”, ВАТ “Лібра” не адаптовані до зовнішнього середовища щодо впливу рівня забезпечення сировиною, рівня споживання та рівня споживчих цін.

Побудована матриця парних коефіцієнтів кореляції для нелінійних зв'язків свідчить, що проаналізовані м'ясопереробні підприємства не адаптовані до основних факторів зовнішнього середовища. Але, в порівнянні зі споживчою ціною та рівнем споживання, простежується можливість адаптації підприємств відповідно до чинника забезпечення сировиною (коефіцієнт парної кореляції $r_{y3} = 0,5$).

Для оцінювання внутрішніх можливостей підприємств запропонована виробнича функція – економіко-математична модель, що описує залежність результатуючих показників процесу виробництва від факторів, що їх обумовлюють [6, с.224]. У нашому випадку в якості результатуючого показника використовується обсяг виробництва Y вартісній формі. Основні показники, які впливають на обсяг виробництва – вартість основних фондів, вартість сировини, заробітна плата, транспортні витрати, ціна та інші витрати (див. табл. 2). Залежність обсягу виробництва від основних показників простежимо на прикладі ТОВ “Єреміївський”. Інформаційною базою є дані економічної звітності за період з 2001 по 2008 років у порівняльних цінах 2008 р.

Згідно з етапами економіко-статистичного моделювання на першому з них – на основі якісного аналізу та причинно-наслідкових зв'язків, виходячи з мети дослідження, визначаються результативні показники та множина факторів, що на нього впливають. У таблиці 2 наведений весь перелік показників і відокремлено результативний показник Y – обсяг виробництва. На цьому етапі обчислюється матриця парних коефіцієнтів кореляції для оцінювання лінійних або нелінійних зв'язків.

Таблиця 2

Показники діяльності ТОВ “Єреміївський”

Показники		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Обсяг виробництва (ОВ), млн. грн.	Y	22,2	23,3	24,7	29,2	34,4	43,2	46,1	52,5
Заробітна плата, млн. грн.	X1	0,48	0,51	0,56	0,6	0,64	0,67	0,69	0,7
Ціна, грн. за 1 кг	X2	17,1	18,2	19,3	19,7	20,8	21,4	22,1	35
Вартість пасивної частини основних фондів, млн. грн.	X3	0,059	0,075	0,081	0,108	0,134	0,162	0,168	0,175
Вартість активної частини основних фондів, млн. грн.	X4	0,18	0,19	0,67	0,75	1,5	1,85	2,25	2,7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Вартість сировини, млн. грн.	X5	10,8	11,2	12,8	13,2	14,5	16,3	19,35	23
Транспортні витрати, млн. грн.	X6	2,9	2,6	1,12	2,94	2,57	6,5	4,9	6,38
Інші витрати, млн. грн.	X7	7,8	8,7	9,48	11,6	15,1	20,6	18,7	19,52

На першому етапі дослідження були побудовані дві матриці парних коефіцієнтів кореляції. Перша, яка дає змогу оцінити наявність лінійних зв'язків між чинниками, а друга – нелінійних залежностей.

Коефіцієнт кореляції надає можливість визначити характер та щільність взаємного впливу параметрів, що характеризують діяльність підприємства та зовнішнього середовища.

Як відомо, коефіцієнт кореляції приймає значення від -1 до +1. Додатні значення свідчать про прямий зв'язок, тобто зростання одного з факторів призводить до зростання другого. Відповідно, від'ємні значення коефіцієнта кореляції свідчать про зворотний зв'язок, тобто зростання одного викликає зменшення другого.

Щодо щільності зв'язку згідно зі шкалою Чедака, пропонується така інтерпретація: при $0.7 \leq |r| < 1$ – зв'язок тісний; при $0.3 \leq |r| < 0.7$ – зв'язок середній; при $|r| < 0.3$ – зв'язок слабкий.

Обидві матриці кореляції табл. 2 свідчать про дуже сильну залежність валового випуску Y від усіх факторів. Це робить більш обґрунтованим побудову моделі. Побудова моделі є багатоваріантним процесом, а саме: будувалися декілька функцій – залежності обсягу виробництва від різних наборів факторів, що на нього впливають. Нами наведено кілька побудованих залежностей взаємозв'язків між ними. Економічний зміст моделей (3) – (9) відсутній, тому що коефіцієнт ступені від'ємний.

$$y = 1.771 \times x_5^{1.029} \times x_6^{0.129} \quad (1)$$

$$y = 4.868 \times x_4^{0.034} \times x_7^{0.745} \quad (2)$$

$$y = 110.88 \times x_1^{(-5.046)} \times x_3^{1.707} \times x_4^{0.315} \quad (3)$$

$$y = 180.463 \times x_3^{0.779} \times x_4^{(-0.00088)} \quad (4)$$

$$y = 2.982 \times x_2^{(-0.285)} \times x_4^{0.06} \times x_5^{1.22} \quad (5)$$

$$y = 2.521 \times x_2^{(-0.364)} \times x_5^{1.316} \times x_6^{0.121} \quad (6)$$

$$y = 11.646 \times x_1^{2.066} \times x_4^{(-0.153)} \times x_5^{0.768} \quad (7)$$

$$y = 52.358 \times x_1^{(-1.068)} \times x_2^{0.379} \times x_3^{0.99} \quad (8)$$

$$y = 49.374 \times x_2^{0.37} \times x_3^{0.704} \times x_4^{(-0.03)} \quad (9)$$

Адекватність моделі визначалася, по-перше, наявністю економічного змісту, а також статистичними показниками: множинним коефіцієнтом кореляції R , t і F -критеріями.

Для подальшого дослідження були відібрані функції (1) та (2). Перша:

$$y = 1.771 \times x_5^{1.029} \times x_6^{0.129} \quad (1)$$

Розрахунки за даним рівнянням (див. табл. 3):

Таблиця 3

Розрахунки до моделі (1)

Рік	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Обсяг виробництва Y (теор.), млн. грн.	23,559	24,116	24,822	29,019	31,417	39,948	45,96	56,815

Її статистичний показник $R = 0,98$ свідчить про добру статистичну якість побудованої моделі.

Друга функція, яка пропонується автором, має вигляд:

$$y = 4.868 \times x_4^{0.034} \times x_7^{0.745} \quad (2)$$

Розрахунки за даним рівнянням (див. табл. 4):

Таблиця 4

Розрахунки по моделі (2)

Рік	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Обсяг виробництва Y (теор.), млн. грн.	21,224	23,064	25,488	29,922	37,273	47,307	44,307	46,027

Її статистичний показник $R = 0,96$ також свідчить про добру статистичну якість побудованої моделі.

В обох залежностях при відсутності хоча б одного фактору обсяг виробництва дорівнює нулю, що також не суперечить економічному змісту.

Побудована модель кореляційних зв'язків дозволяє виділити фактори, що впливають на результати діяльності підприємства, а саме – обсяг виробництва.

Побудова функцій взаємозв'язків між обсягом виробництва Y ТОВ “Єреміївський” та факторами, що на нього впливають $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, X_7$ дозволяє простежити найбільший вплив одного з факторів. Аналіз моделі (1) дозволяє зробити висновок, що найбільш впливовим фактором на обсяг виробництва Y є сировина X_5 та транспортні витрати X_6 (коефіцієнт ступеня найвищий), і це зрозуміло, оскільки значна залежність процесу виробництва від надходження сировини та від розташування сировинних джерел і їх доставки.

Висновки моделі (2) показують, що наступним за впливом є вартість основних фондів X_4 . Також вплив на результат мають інші витрати X_7 такі, як маркетингові дослідження, збутові витрати, комунальні витрати тощо. І це зрозуміло, тому постійне підвищення комунальних послуг та неналагоджена збутова діяльність м'ясопереробних підприємств призводить до зростання витрат.

Подальший розвиток процесу виробництва має бути зосереджений на вдосконаленні сировинної бази і поліпшенні транспортних зв'язків.

Отже, зовсім очевидним є шлях використання новітніх технологій і обладнання, налагодження служби збуту.

Висновки і перспективи подальших розробок. Згідно з проведеним аналізом економічного стану м'ясопереробних підприємств Одеського регіону необхідно зазначити, що існують підприємства, які не встигли повністю адаптуватися до ринкових умов господарювання, результатом чого стала їхня збиткова діяльність, а найчастіше й банкрутство. Тому для підприємств на сьогоднішній день необхідно розробити ефективну

адаптаційну систему ведення виробництва. Підставою для вибору того або іншого напрямку адаптації м'ясопереробного виробництва згідно з визначеними факторами, є такі умови.

1. Територіальне розташування господарства, яке припускає вибір його сировинної бази. Віддаленість від сільгоспвиробників веде до дефіциту сировини та збільшує її вартість.
2. Можливість оновлення матеріально-технічної бази для підтримки життєвого рівня підприємств.
3. Наявність маркетингових та збутових підрозділів для зменшення зовнішніх реалізаторів, що спричиняє збільшення витрат.
4. Стимулювання ціни на сільськогосподарську продукцію, зокрема на м'ясо.

Необхідна реалізація таких заходів для поліпшення функціонування м'ясопереробних підприємств:

1. Подолання антагонізму інтересів між сільгоспвиробниками та м'ясопереробними підприємствами через розвиток структур, започаткованих на взаємовигідному кінцевому результаті. Адаптація підприємств м'ясопереробної галузі пов'язана зі встановленням прямих контактів із постачальниками сировини, організацією власної торговельної мережі, пошуком нових видів сировини замість імпортованої. Так, створення кредитної спілки щодо вирощування худоби сприятиме зменшенню дефіциту сировини та скороченню довжини перевезень продукції, а, отже, і транспортних витрат. Це поліпшить якість сировини та продукції.

2. Важливим є технічне переоснащення заводів із впровадженням сучасних технологій. Для адаптації підприємств м'ясопереробної галузі перспективним буде інвестування ресурсів у будівництво, реконструкцію та технічне переозброєння підприємств. Органам влади варто вирішити питання про зниження відсотка нарахування митних зборів на придбання основних засобів. Напрямок техніко-технологічного оснащення виробничого процесу припускає застосування інтенсивних ресурсозберігаючих технологій, спрямованих на зменшення прямих витрат праці, матеріалоемності, скорочення витрат, а також одержання максимального виходу високоякісної продукції й прибутку при підвищеному рівні рентабельності. Варто зазначити, що зниження мита можливо на сьогодні в умовах членства у СОТ.

3. Необхідна дотаційна політика та пільгове оподатковування сільськогосподарської та м'ясопереробної галузей. При діловому співробітництві м'ясопереробних підприємств та сільгоспвиробників скасовується податок на додану вартість, який складає 20 %. Кредитування м'ясопереробними підприємствами сільгоспвиробників допоможе забезпечити фінансування тваринництва, що зменшить дефіцит сировини та забезпечить продовольчу безпеку країни.

Література

1. Пасхавер Б. Й. Пріоритети продовольчого ціноутворення / Б. Й. Пасхавер // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 4–11.
2. Саблук П. Т. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: [інформаційно-аналітичний зб.] / П. Т. Саблук. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 647 с.
3. Про дострокову стратегію сталого розвитку агропромислового комплексу / В. М. Трегобчук, Б. Й. Пасхавер, А. Е. Юзефович та ін. // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 35–47.
4. Янковой А. Г. Основы эконометрического моделирования / А. Г. Янковой. – Одесса: Астропринт, 2003. – 134 с.
5. Соціально-економічне становище України за січень-червень 2008р. / Державний комітет статистики України / [за ред. Коваленко Ю.] // Економіст. – 2008. – № 7. – С. 22–43.
6. Суворовський О. Л. Деякі питання аналізу ефективності переробної промисловості / О. Л. Суворовський, Н. А. Туріца // Прометей. – Донецьк: ДЕГІ, 2007. – Вип. 2 (23) – С. 223–226.

ОСНОВНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОФШОРНИХ ЗОНАХ

У науковій статті досліджено фінансовий та організаційний механізм офшорного підприємництва, який функціонує в певному зовнішньому та внутрішньому середовищах, елементи яких обумовлюють процес управління офшорним бізнесом на макро- і мікро- рівнях від його заснування та до ліквідації.

In the research paper analyze financial and organizational mechanism off-shore companies, which functions in certain external and internal environments the elements of which stipulate a management process off-shore business on macro level and micro level from its foundation and to its liquidation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток офшорного бізнесу – явище, спричинене наявністю об'єктивного протиріччя між інтересами інвесторів та інтересами держави (а водночас – збіг інтересів урядів країн та офшорних юрисдикцій), таким чином вироблення механізму взаємодії між урядами країн світу та офшорними центрами є актуальним питанням при виробленні міжнародної економіко-правової політики у сфері функціонування офшорного бізнесу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Окремі питання організації та функціонування офшорного бізнесу у різних країнах світу знайшли своє відображення в працях: Ю.М. Пахомова, О.В. Плотнікова, Л.О. Бакаєва, В.С. Будкіна, О.В. Гаврилюка, Ю.М. Уманцева, Ю.А. Шведа.

Проблеми офшорного підприємництва у сучасній економіці досить детально було розглянуто Ю.М. Уманцевим та Л.С. Кабирем [1, с.52-55], а механізм регулювання підприємницької діяльності – Г. Барчаном.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розроблення механізму взаємодії між урядами країни світу та офшорними центрами постає актуальною та досі не цілком вирішеною проблемою.

Постановка завдання. Метою дослідження даного питання є аналіз фінансово-організаційного механізму офшорного підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансово-організаційний механізм офшорного підприємництва, який функціонує в певному зовнішньому та внутрішньому середовищах та роль мікроекономічних та макроекономічних процесів в організації офшорного бізнесу знайшли своє відображення на рисунку № 1. На зміст фінансово-організаційного механізму офшорного бізнесу впливають дві основні групи факторів. До факторів зовнішнього середовища офшорного бізнесу відносять міжнародне політичне та економічне середовище, загальні принципи економічного розвитку офшорних територій та світової економіки в цілому, міжнародні та державні регуляторні заходи, що впливають на визначення напрямку й логіки функціонування офшорного бізнесу. До внутрішніх складових середовища офшорного підприємництва відносять правила і процедури створення офшорних компаній, сервісного забезпечення їхньої роботи і здійснення самих офшорних операцій. Держави зі звичайним режимом оподаткування зацікавлені у найбільш повному зборі податків із доходів.

Підприємці у всі часи намагалися за найменшої можливості обійти цю обов'язковість, і офшорні зони дозволяють робити це цілком легальним шляхом, що викликає протидію інших держав, доходи яких зменшуються через таку своєрідну фінансову конкуренцію [2, с.6].

Розглянемо основні форми організації підприємницької діяльності в офшорних зонах.

Банківські структури в офшорних зонах

Світовий досвід свідчить: найбільші світові банківські холдинги і промислові компанії використовують власні офшорні банки в якості закордонних платіжно-розрахункових і резервних центрів. Нерідко вони створюються не тільки великими, але і

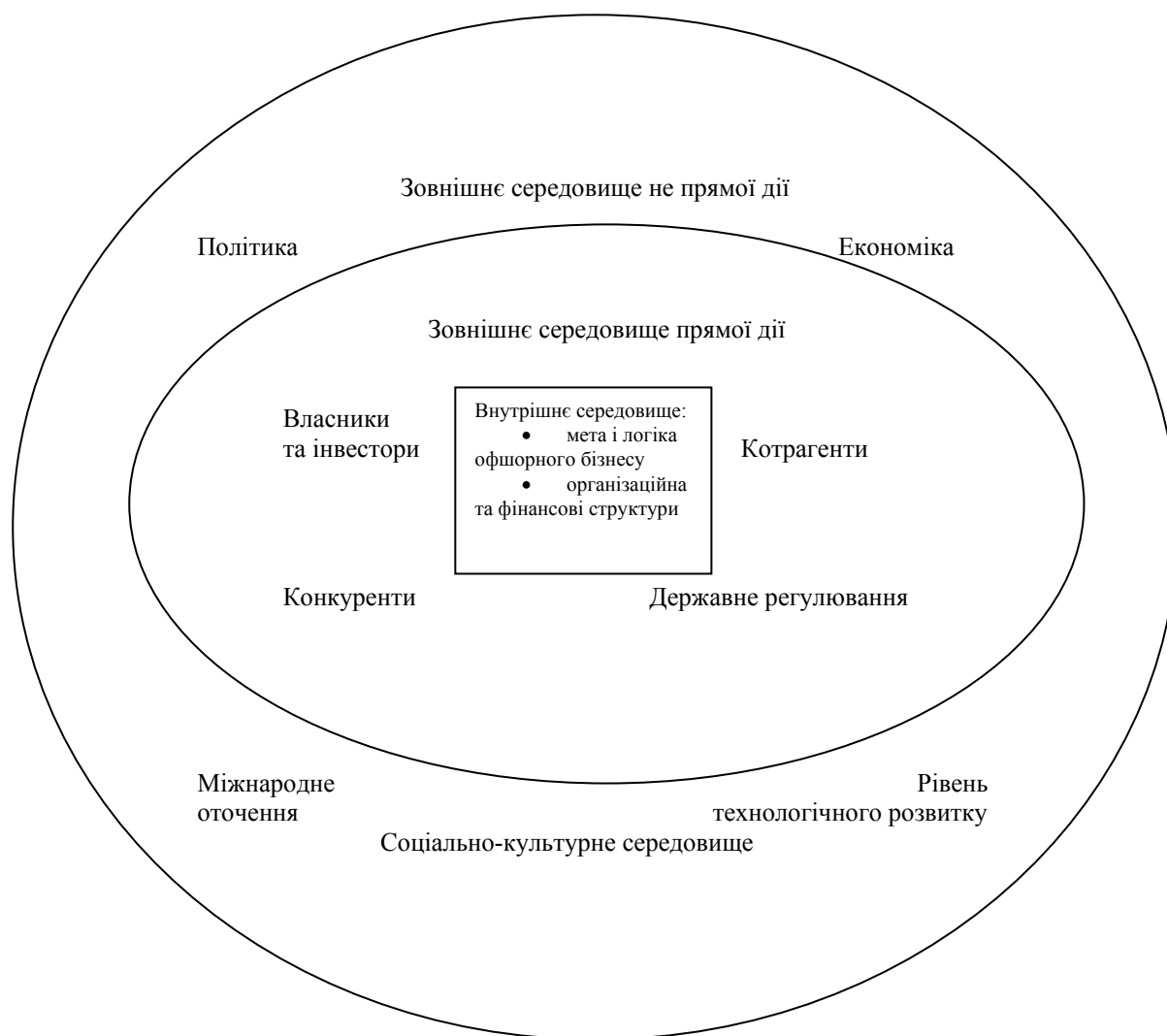


Рис. 1 Середовище функціонування офшорного бізнесу [1, с.18]

середніми компаніями і заможними приватними особами. Офшорний банк відкриває доступ до міжнародних міжбанківських кредитів. Він розширює можливості роботи на міжнародних фінансових і інвестиційних ринках. У власників з'являється інструмент для реалізації своєї власної інвестиційної стратегії. З його допомогою капітали можуть оперативно перерозподілятися між найбільшими світовими фінансовими ринками і різними видами активів.

Крім того, створення офшорних банків доступно не тільки великим холдингам, але і середнім банкам і підприємствам. Об'єднана структура з декількох компаній середнього розміру вже може одержати відчутний економічний ефект від використання власного офшорного банку.

Офшорний банк – ефективний засіб одержання доступу до міжнародної банківської системи й операцій на міжбанківському і міжнародному фінансовому ринках. Створення такого банку дозволяє значно вдосконалити організаційну структуру фінансово-промислової групи і розширити можливості внутрішньофірмового планування міжнародних операцій.

Переваги офшорного банку:

1. Низькі витрати на заснування й адміністративні витрати.

В офшорних зонах ці величини значно нижчі, ніж у звичайних. Для більшості бізнесменів це єдина можливість заснувати іноземний комерційний банк, оскільки інші можливості неприйнятні через високі вимоги до капіталу, персоналу, репутації і бізнес-плану банку. Засновуючи офшорний банк, великі компанії і банки можуть знизити свої витрати - їхні можливості для бізнесу збільшуються. Офшорний банк часто виступає в якості закордонного розрахункового і платіжного центру чи холдингу фінансово-промислової групи. У ньому можуть знаходитись поточні рахунки і депозити компаній групи. Обслуговування через офшорний банк дозволяє уникати звертання до іноземних банків. У результаті значна частка витрат на банківські послуги залишається в розпорядженні групи.

2. Великі податкові пільги в країнах реєстрації (тільки разовий реєстраційний збір, щорічний ліцензійний збір і подекуди невеликий податок на прибуток).

3. Повне звільнення їхніх операцій від місцевого валютного контролю і безперешкодне відкриття і ведення валютних рахунків як у країнах їхньої реєстрації, так і за кордоном.

4. Підвищена конфіденційність операцій офшорних банків і їхніх клієнтів.

Дозволяється використовувати інститут номінальних директорів, допускається випуск акцій на пред'явника при створенні офшорних банків. Практично у всіх міжнародних офшорних фінансових центрах забезпечена таємниця банківських рахунків. Правда, в останні роки міжурядові угоди про співробітництво з питань оподаткування змушують офшорні банки надавати правоохоронним органам країн-учасниць таких угод інформацію на запит з офшорних банків, але ці домовленості діють далеко не скрізь і, як правило, тільки в випадку порушення судових позовів і справ. Дуже популярні послуги офшорних банків по відкриттю анонімних рахунків.

5. Мультивалютна маневреність внесків.

Глобальний характер ОБ дозволяє розосереджувати активи вкладників за кордоном у декількох сприятливих і стабільних юрисдикціях і тим самим додатково захищати ці активи від знецінювання, конфіскації і ризиків.

6. Доступ до міжнародної мережі банківських кореспондентських рахунків.

Використовується для міжнародного перерозподілу капіталів і проведення різноманітних фінансових операцій.

7. Доступ до міжнародного кредитного ринку.

Доходи офшорного банку від валютних операцій, від участі в наданні синдикатних позик і грошовому ринку, від операцій з цінними паперами і внесками можуть бути захищені від високих ставок податків, застосовуваних у відношенні звичайних банків і фінансових установ. До останнього може застосовуватися і податок на одержувані відсотки. У випадку офшорних банків, податки на джерело прибутку, на банківські відсотки, дивіденди та інші аналогічні платежі не стягуються [3, с.296].

Найбільш поширеною формою офшорного підрозділу, утворюваного іноземними банками, є так званий «банк без персоналу».

Це відділення або філія, керування якою здійснює інший (місцевий) банк за договором з фундатором. Місцевий банк як би надає оболонку для функціонування іноземного відділення або філії.

Офшорні керовані банки, не залежно від країни інкорпорації, мають цілий ряд переваг, зокрема: керованому банку не потрібно відкривати власний офіс, тим самим досягається економія на адміністративних витратах; керований банк одержує вихід на міжнародні єрвалютні ринки розміщення депозитів і синдигованих кредитів; прибуток, одержуваний офшорним відділенням або філією, накопичується в офшорній зоні і репатріюється лише в необхідних кількостях і з такою регулярністю, що дозволяє досягати зниження податків; єрвалютні депозити офшорного підрозділу можуть використовуватися материнським банком у країні його місцезнаходження; офшорний банк нараховує відсотки по клієнтських депозитах, що не оподатковуються податками з джерела; офшорний банк має

право робити послуги іншим офшорним компаніям [4].

Дозволені види діяльності:

Генеральна необмежена ліцензія типу «А» дозволяє своєму володарю робити повний комплекс банківських послуг і здійснювати бізнес як на території Кайманових островів, так і за її межами. Звичайно ця ліцензія надається тільки тим банкам і трастовим компаніям, що засновані відомими міжнародними фінансовими закладами. Банк із такою ліцензією зобов'язаний підтримувати на Кайманових островах постійний офіс із персоналом, що має досвід у місцевій і міжнародній банківській справі. "Щорічна плата за ліцензію типу «А» складає 34500 доларів США [5, с.72-86].

Необмежена офшорна ліцензія типу «Б» дозволяє банку власнику здійснювати банківський і трастовий бізнес тільки стосовно клієнтів-нерезидентів офшорних юрисдикцій, за межами їхньої території. Вартість цієї ліцензії істотно нижча - 10400 доларів США.

Обмежена офшорна ліцензія типу «Б» дозволяє банку здійснювати лише заздалегідь узгоджені види діяльності і працювати з клієнтами-нерезидентами офшорних зон. Дуже часто банки з подібним типом ліцензії створюються для керування активами однієї сім'ї або здійснення певних фінансових трансакцій. За одержання обмеженої ліцензії стягається щорічна плата 5000 доларів США.

Звітність офшорних банків

Річний фінансовий звіт офшорного банку підлягає обов'язковій аудиторській перевірці незалежними кваліфікованими аудиторами. Звіт подається Інспектору банків і трастових компаній у тримісячний термін після завершення звітного року даного банку. При затримці звіту банк зобов'язаний направити Інспектору письмову заяву з вказівкою причин і термінів затримки. Інспектор має право за наявності поважних причин надати додаткову відстрочку. Відділення надають інспектору проаудитовані звіти свого фундатора. Усі банки з ліцензією типу «Б» зобов'язані також надавати інспектору неаудитовані квартальні фінансові звіти протягом 21 дня після закінчення календарного кварталу. При видачі ліцензії інспектор може визначити і додаткові специфічні форми звітності стосовно даного банку. На додаток до фінансової звітності, відповідно до якого директор офшорного банку повинний здійснювати щорічний візит до Інспектора банків і трастових компаній і інформувати його про стан справ свого банку і перспективних планів. Поточні контакти влади з банками підтримуються через інституту уповноважених агентів, ' призначуваних Інспектором банків.

Серйозні зміни в раніше затвердженій і узгодженій політиці офшорного банку або у видах його діяльності повинні обов'язково погоджуватись з Інспектором (виняток складають тільки відділення іноземних банків, що працюють без утворення окремої юридичної особи). В іншому випадку банк ризикує позбавитись ліцензії.

Те ж саме правило попереднього узгодження (практично, дозволу) діє й в тому випадку, якщо офшорний банк планує відкриття своїх відділень або філій, незалежно від їхнього місця розташування. Використання банку з ліцензією типу «А» у якості керуючого дозволяє офшорним банкам за невелику плату значно розширити спектр послуг своїм клієнтам.

Крім традиційних обов'язкових послуг, – підтримки юридичної адреси, розміщення таблички з назвою, підтримки зв'язку з Інспектором банків і трастових компаній і з його агентами, підготування і надання щорічних звітів, сплата мит і ліцензійних платежів і т.д., офшорним банкам можуть бути надані деякі додаткові можливості.

Зокрема, вони можуть містити в собі: передачу активів клієнтів офшорних банків у трастове керування банком із генеральною ліцензією; ведення повного бухгалтерського обліку і надання щомісячних виписок із рахунків клієнтів офшорного банку; прийом мультивалютних депозитів і здійснення платежів ;купівлю-продаж цінних паперів і дорогоцінних металів; емісію кредитних карток; керування інвестиціями; сприяння в створенні необхідних офшорних підрозділів іншого цільового призначення [6, с.82-85].

Нижче наведено таблицю 1 щодо вартості реєстрації офшорних банків в різних офшорних юрисдикціях світу.

Таблиця 1

Вартість реєстрації офшорних банків

Країна реєстрації	Вид ліцензії	Вартість ліцензії	Оплачу вальний статутний капітал, US \$	Вартість реєстрації (включаючи вартість ліцензії). US \$
Британські Віргінські острови	Генеральна	10000	1 000 000	50000
	Обмежена 1-й кат.	8000		48000
	Обмежена 2-й кат.	6000		44 000
Науру	1.Клас "А"	10 000	1 670 000	40 000
	2.Клас "В"	5 000	330 000	
	3. Клас "С"	2 000	50 000	
Панама	1.Генеральна	-//-	250 000	40000
	2.Міжнародна			
	3.Представницька			
Кіпр	1.Офшорна(Банк)	15000	5 000 000	37 000
	2.Офшорна(філія)			
	3.Представництво			
Беліз	Необмежена ("А")	-//-	500 000	35000
Республіка Чорногорія	Необмежена ("А")	-//-	2 500 000	12000

Страхові і оперативно-холдингові компанії в офшорних зонах.

Каптивною страховою компанією називається компанія, що страхує ризики тільки визначеної групи підприємств.

Каптивна страхова компанія може приймати різні форми:

- 1) "Чиста" каптивна компанія (pure captive) – компанія, заснована материнською компанією визначеної групи підприємств і та, що страхує ризики тільки цієї групи підприємств;
- 2) взаємна каптивна компанія (mutual captive) – компанія, що страхує " колективні ризики учасників організацій (торгові і промислові асоціації, союзи й ін.).
- 3) колективна каптивна компанія (reciprocal captive) – компанія, що страхує ризики незалежних підприємств на колективній основі. Перевагами використання власної офшорної каптивної компанії є:

1. Зниження вартості страхування ризиків. Розмір страхової премії визначається виходячи з оцінки ризику. Однак у нього також включаються адміністративні витрати страхового агента, податкові відрахування і норма прибутку. При використанні власної каптивної компанії податкові відрахування й адміністративні витрати значно знижуються. Відповідно прибуток від страхової діяльності залишається в підконтрольній каптивній компанії.

2. Зменшення оподатковування доходів страхувальника. Доходи офшорної каптивної страхової компанії не обкладаються податками з доходів. Сплачується тільки фіксоване річне мито за продовження , страхової ліцензії. У країні реєстрації компанії, що виступає страхувальником, можуть існувати обмеження по операціях з компаніями, зареєстрованими в країнах з низьким рівнем оподатковування. Однак наявність великої кількості країн, що пропонують послуги по реєстрації страхових компаній, дозволяє вибрати юрисдикцію, не включену в "чорний список" офшорних юрисдикцій. У більшості країн виплачувані страхові премії знижують оподатковуваний дохід страхувальника. Якщо немає спеціальних обмежень у законодавстві країни, страхові премії, виплачувані на користь каптивної компанії, будуть зменшувати податок з доходів компанії.

3. Генерування страхових премій в межах групи. При використанні офшорної страхової компанії страхові премії не переводяться незалежному страховику, а залишаються

під контролем утвореної групи компаній.

4. Можливість вироблення більш гнучких умов страхових угод. Більшість страхових полісів є стандартизованими продуктами, і страхові компанії неохоче йдуть на зміни умов договорів. При укладенні страхових угод між підприємством і каптивною компанією можлива розробка 'індивідуальних договорів.

5. Одержання вільного від оподатковування інвестиційного доходу. Активи офшорної каптивної компанії можуть інвестуватися без обмежень у будь-які види цінних паперів, нерухоме майно. Інвестиційний дохід не підлягає оподатковуванню в країні реєстрації каптивної компанії.

6. Невисокі вимоги до діяльності компанії. Вимоги, що висуваються до діяльності офшорних страхових компаній, нижчі, ніж у країнах Європи:

- 1) основною вимогою є підтримка мінімального рівня чистих активів;
- 2) у більшості країн не визначається рівень і порядок утворення технічних і інших резервів;
- 3) немає обмежень щодо інвестування активів перестраховувальних компаній;
- 4) необхідне проведення аудита річного звіту компанії.

7. Порівняно проста процедура реєстрації компанії. Умови реєстрації компанії й одержання ліцензії на заняття перестраховувальною діяльністю в основному ідентичні в більшості юрисдикцій. Однак існує закономірність – вимоги щодо створення компанії в престижних юрисдикціях вищі, ніж в інших.

Основні вимоги висуваються щодо:

- 1) формування мінімального розміру оплаченого статутного капіталу (100,000-500,000 USD);
- 2) рекомендації й іншої інформації про директора і реальних власників компанії;
- 3) бізнес-плану;
- 4) оцінки активів претендента на одержання ліцензії.

Висновки і перспективи подальших розробок. Роль офшорного підприємництва у світовій економіці суттєва, прослідковується у всіх видах міжнародних економічних зв'язків. Незважаючи на свій мізерний демографічний та економічний потенціал, офшорні зони є одним із найактивніших учасників міжнародних господарських відносин, у світовій торгівлі товарами і послугами, в обсягах банківських активів і величині здійснюваних фінансових операцій.

Література

1. Кабир Л. С. Организация оффшорного бизнеса / Л. С. Кабир // Финансы и статистика. – 2002. – № 1. – С. 52–55.
2. Уманців Ю. М. Офшорне підприємництво у сучасній економіці: [монографія] / Ю. М. Уманців, Ю. А. Швед. – К.: Атака – 2004. – 436 с.
3. Літвінчук І. А. Правове становище офшорних і вільних економічних зон: [наук.-практич. посіб.] / І. А. Літвінчук. – К.: Видавець Фурса С.Я., КНТ, 2006. – 431 с.
4. Лист Національного банку України „Роз'яснення з питань виконання окремих вимог Закону України „Про банки і банківську діяльність” від 19.04.2001 року 18-112/1467.
5. Апель А. Обналичивание и оффшорный бизнес в схемах / А. Апель, В. Гунько, И. Соколов. – СПб., М., Харьков, Минск: Питер, 2002. – 367 с.
6. Барчан Г. Механізм регулювання підприємницької діяльності у вільній економічній зоні: [Валютно-фінансова діяльність на території вільної економічної зони] / Г. Барчан // Персонал. – 2005. – № 10. – С. 82–85.

СТАНОВЛЕННЯ ПРИКЛАДНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Систематизовано відомості щодо становлення маркетингу в Україні на основі втілення теоретичних маркетингових знань в практичну діяльність підприємств, що надають маркетингові послуги. У статті наведено детальну хронологію знакових подій на вітчизняному ринку маркетингових послуг.

Information about the formation of marketing in Ukraine based on the implementation of theoretical knowledge in practical marketing activities of companies that provide marketing services is systematized. A timeline of significant events in the domestic market of marketing services is presented in the article.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З розвитком сучасних ринкових відносин та постійним збільшенням конкуренції між підприємствами на ринку України, а також швидкими змінами в уподобаннях споживачів сучасний бізнес не може функціонувати без переорієнтації своєї діяльності на умови маркетингу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання маркетингу в Україні стали джерелом дослідження багатьох сучасних науковців: Л.В. Балабанової, О.М. Варченко, А.В. Войчака, О.Д. Гудзинського, С.Р. Камілової, І.Л. Литовченко, О.П. Луція, Л.В. Новошинської, М.Й. Маліка, М.А. Окландера, О.Ф. Оснача, П.І. Островського, Л.Т. Саблука, М.П. Сахацького, І.О. Соловійова, О.П. Хромова, О.М. Шпичака.

Передумови розвитку маркетингу в Україні достатньо ґрунтовно висвітлено в працях вітчизняного вченого Н. Карпенко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На даний момент встановлено основні етапи еволюції маркетингу в Україні загалом, але їх конкретизація стосовно прикладного застосування підприємствами ще не знайшла достатньо повного наукового узагальнення.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація відомостей щодо становлення та розвитку маркетингу в Україні на основі практичної діяльності підприємств, що надають маркетингові послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення України як держави з ринковою економікою сприяло вільному входу зарубіжних конкурентів на ринки України, що виявило необхідність пошуку нових джерел підвищення ефективності власної діяльності вітчизняних виробників. Основною умовою в цьому процесі стала необхідність створення ринку маркетингових послуг.

Комплексному впровадженню маркетингу українським підприємствам перешкоджають певні особливості вітчизняного ринку, які й обумовлюють специфічні риси маркетингу:

- низький рівень платоспроможності та обізнаності вітчизняного споживача;
- низький рівень вітчизняної виробничої конкуренції, що робить непотрібним використання концепції маркетингу;
- сильний тиск розподільницьких структур, що призводить до необґрунтованого підвищення цін;
- менталітет вітчизняного споживача породжує недовіру до рекламних акцій, стимулювання збуту тощо;
- неврегульованість законодавчої бази з питань захисту прав споживачів, реклами, недоброякісної конкуренції, реєстрації патентів та винаходів, реєстрації та охорони прав на знаки для товарів та послуг [1].

Але не зважаючи на такі особливості ринок маркетингових послуг в Україні має своє місце і певний розвиток.

Надалі представлено систематизоване у хронологічній послідовності висвітлення інформації щодо підприємств, що розпочали свою маркетингову діяльність в Україні, сприяючи розширенню ринків та підвищенню своєї конкурентоспроможності.

Вперше в Україні питання практичного впровадження маркетингу та проведення маркетингових досліджень почало реалізовуватись у 1988р. завдяки групі фахівців Українського відділення Всесоюзного Центру вивчення громадської думки. Вони розпочали процес проведення соціальних і маркетингових досліджень.

У листопаді 1993 р. відбувається офіційна презентація ТОВ «СОЦІС», а з 1994 р. Центр SOCIS стає асоційованим, членом міжнародної дослідницької асоціації GALLUP International Association, а вже з 1997 р. повноправним його членом.

Сьогоднішній Центр SOCIS має все необхідне для проведення різного роду досліджень – починаючи від розробки програми дослідження до підготовки звіту [2].

У 1990 р. значною подією для розвитку маркетингу в Україні було створення Київського Міжнародного Інституту Соціології (КМІС), що розпочав діяти як дослідницький центр Соціологічної асоціації України (РНПСЦ), а з 1992 р., після того як партнером Центру став Paragon Research International, на його базі утворюється Україно-Американська дослідницька компанія з назвою КМІС.

За участю Центру розроблений перший в Україні пакет програм ОСА і здійснено перший продаж клієнту, розпочалось навчання інтерв'юєрів і здійснилось перше в Україні дослідження методом face-to-face інтерв'ю, проводились перші професійні фокус-групи, підготовлено перші в Україні підручники для інтерв'юєрів, перші в Україні соціо-епідеміологічні дослідження. У 1999 р. відбулося проведення першого в Україні вибіркового перепису бізнесу, у 2002 р. – аудит рейтингу рекламних агенцій «Круги на воде». У 2003 р., завдяки КМІС, була запроваджена перша в Україні система комплексної оцінки якості даних QPS [3].

25 листопада 1992 р. було утворено ТОВ «Центр інформаційних технологій ІТІС» (Центр ІТІС), основним завданням Центру ІТІС стало комплексне інформаційне забезпечення діяльності будь-якого підприємства, задоволення потреб у діловій інформації клієнтів і надання їм комплексу послуг директ-маркетингу. При цьому максимально враховувались побажання та потреби ділових партнерів і клієнтів.

У процесі свого розвитку фірма пройшла шлях від розробника Інформаційно-пошукової системи (ІПС) «УкраїнаПРЕСТИЖ» – бази даних підприємств України, інструменту для адресних розсилок до Агенства директ-маркетингу повного циклу [4].

У червні 1993 р. була створена Спілка рекламистів України, основна мета діяльності якої сприяння розвитку та популяризації української рекламної творчості, здобуття міжнародного визнання творчості українських рекламистів, вирішення професійних питань рекламистів. До Спілки входять більш як 600 членів з різних міст України [5].

З 1994 р. розпочала працювати компанія «Hydro Agri Ukraine» (HAU). «HAU» являється дочірньою компанією (100% капіталу) норвезької фірми Norsk Hydro. Великий сільськогосподарський потенціал України робить її вельми привабливою для провідного світового виробника добрив. Основні напрямки діяльності HAU – дистрибуція та маркетинг добрив. В світовому масштабі на протязі останніх десяти років «Hydro» значно наблизилась до споживачів. В Україні «HAU» працює безпосередньо з фермерами. Загальна концепція бізнесу компанії – боротьба за розвиток і зростання в сферах, які є найбільш конкурентоспроможними, і де, таким чином, вона може досягти найвищої рентабельності.

У 1995 р. створено АТ «Регіональний центр сприяння бізнесу» (РЦСБ). З моменту створення і до теперішнього часу він вбачає свою місію у втіленні новаторських проектів розвитку бізнесу. РЦСБ займається розробкою інноваційних проектів і бізнес-планів для їх реалізації, консалтингом, створенням Web-сайтів і мультимедійних CD-ROM, впроваджує системи управління взаємовідносинами з клієнтами – CRM, проводить тренінг-програми,

семінари та міжнародні конференції, надає інформаційні та маркетингові послуги українським та закордонним компаніям.

Проектом сприяння підприємництву в Україні Міжнародної Фінансової Корпорації при фінансовій підтримці Агентства Міжнародного Розвитку USAID у 1996 р. було створено Сумський Бізнес-Центр.

Бізнес-Центр створено з метою укріплення недержавного сектору економіки, підвищення освітнього рівня підприємців та консультативної підтримки малого та середнього бізнесу в регіоні. З моменту створення, Центром встановлені ділові контакти з багатьма підприємствами міста та області, яким надані консалтингові послуги з наступних напрямків: маркетингові дослідження, розробка бізнес-проектів і бізнес-планів, розробка бюджетів підприємств, консультації та організація навчання, постановка управлінського обліку на підприємстві [4].

У 1996 р. було організовано Громадське товариство з підтримки інтелектуальних програм «Кварк». Громадське маркетингове бюро Кварк проводить: дослідження реклами, дослідження товарних ринків, business-to-business дослідження, вивчення дитячої аудиторії, дослідження споживачів, пошуки шляхів задоволення споживача, фінансові дослідження, дослідження промислових ринків, міжнародні маркетингові дослідження, Інтернет дослідження, моделювання ринку (сегментація, типологізація), медіа-дослідження упаковки, дослідження персоналу, дослідження цін, тестування продукту/дослідження нових продуктів, Ad-hoc дослідження, соціологічні та/або дослідження громадської думки, дослідження брендів, іміджу, дослідження у сфері туризму/подорожей, дослідження загальних обсягів продажу й обслуговування.

З 20 лютого 1997 р. розпочала свою діяльність Українська Асоціація Маркетингу, як добровільне, недержавне, безприбуткове, професійне об'єднання. Головна мета Асоціації – підвищення рівня маркетингу як науки та спеціалістів-маркетологів, участь у створенні цивілізованого ринку в Україні. Свою діяльність здійснює згідно зі статутом та Етичним Кодексом Асоціації. Зараз в Асоціації 72 члени – підприємства, вищі заклади освіти, консалтингові фірми, рекламні агенції України тощо. У 1999 р. Українська Асоціація Маркетингу отримала статус всеукраїнської громадської організації.

Основними завданнями організації являється: створення професійного об'єднання маркетологів; розробка стандартів роботи маркетологів; формування інформаційної платформи для професіоналів у сфері маркетингу; пропаганда маркетингу як науки.

Важливим кроком у розвитку організації був випуск науково-практичного журналу «Маркетинг в Україні» (спочатку щоквартальне видання, потім двомісячник), що був визнаний ВАК України професійним науковим виданням; проведення щорічної науково-практичної конференції «Маркетинг в Україні», а також засідань за «круглим столом» маркетологів і товаровиробників різноманітних галузей економіки – з метою ознайомлення з сучасним маркетинговим інструментарієм, пошуку спільних корпоративних позицій [5].

Всеукраїнська громадська організація «Всеукраїнська рекламна коаліція» – ВРК була створена в 1997 р. з метою розвитку рекламного ринку України.

Місія організації полягає у сприянні розвитку рекламної галузі України шляхом:

- забезпечення всіх зацікавлених осіб практично-необхідною та корисною інформацією, пов'язаною з рекламою;
- відстоювання інтересів компаній і людей, що працюють у рекламі, в ситуаціях, коли обмежуються або можуть бути обмежені їх права як суб'єктів рекламного ринку.

ВРК здійснює свою діяльність на принципах рівності учасників, колегіальності в ухваленні рішень і нейтралітету в питаннях конкурентної боротьби компаній, що входять до її складу [6].

У вересні 1996 р. було засновано Український професійний журнал «Маркетинг і реклама». Видання засноване як регіональний інформаційний бюлетень. У квітні 1997 р. «Маркетинг і реклама» було перереєстровано Міністерством інформації України як всеукраїнський науково-практичний журнал.

У період з 1997 по 1999 рр. журнал входив до переліку ВАК України як наукове видання. З вересня 1999 р. «Маркетинг і реклама» позиціонує себе як професійний журнал, як «Журнал для роботи». З 1997 р. «Маркетинг і реклама» був лауреатом Національного конкурсу соціальної рекламної інформації, неодноразово ставав дипломантом Міжнародних фестивалів реклами «Золотий Профіль», відзначався дипломами загальнонаціональних рекламних виставок «Реклама», «Дизайн», «REX». Весь цей час «MiP» був інформаційним спонсором практично всіх рекламних фестивалів, виставок та акцій загальнонаціонального масштабу.

У 2001 р. в рамках проведеного загальнонаціонального рейтингу «100 рекламодавців року» журнал «Маркетинг і реклама» був названий кращим у номінації «Професійна інформація» [4].

У 1999 р. розпочала функціонувати Львівська обласна громадська організація Асоціація «Журналістика. Авангард. Радіокомунікації». Основні послуги цієї організації направлені на дослідження реклами, дослідження товарних ринків, business-to-business дослідження, вивчення дитячої аудиторії, дослідження споживачів, шляхи задоволення споживача, фінансові дослідження, міжнародні маркетингові дослідження, Інтернет дослідження, сегментація ринку (типологізація), дослідження медіа, дослідження упаковки, дослідження цін, тестування продукту/дослідження нових продуктів, Ad-hoc дослідження, соціологічні та /або дослідження громадської думки, дослідження брендів, іміджу, дослідження у сфері туризму/подорожей, дослідження загальних обсягів продажу й обслуговування.

З 1999 р. розпочала діяти локальна агенція Товариство з обмеженою відповідальністю «Бюро маркетингових технологій», основна діяльність якого направлена на бізнес і дослідницькі консультації, збір інформації, обробку інформації, кабінетні дослідження, освітні послуги, персональне спілкування, лабораторне тестування, багатоаспектні дослідження, спеціальні та постійні дослідження, якісні маркетингові дослідження, статистична обробка інформації, телефонні інтерв'ю [5].

У 2001 р. на ринку маркетингових послуг з'явилося маркетингове агентство «Компанія «Мета». Стратегічне партнерство з компанією «Golden Telecom» дозволяє, використовуючи високотехнологічний і консалтинговий потенціал компаній, реалізовувати інтегровані програми прямого маркетингу [4].

Також у 2001 р. розпочало діяти товариство з обмеженою відповідальністю А.Р.М. Технолоджіс. Воно спеціалізується на проведенні кількісних та якісних маркетингових досліджень, бізнес і дослідницьких консультацій, послуг щодо збирання і розробки інформації, проведення багатоаспектних досліджень, спеціальних і постійних досліджень, кабінетних досліджень, телефонних інтерв'ю, досліджень відеоматеріалів в режимі реального часу (Real Time), психолінгвістичний та фоносемантичний аналіз друкованої інформації (система ВААЛ) [5].

З 2002 р. розпочала свою діяльність маркетингова Компанія «DMG-Alliance», вона працює в галузі прикладного маркетингу. Основною сферою діяльності компанії є маркетинговий консалтинг, маркетингові дослідження, CRM-технології.

Компанія заснована в лютому 2002 р. і управляється Радою Партнерів. З 2003 р. компанія є колективним членом Української Асоціації Маркетингу. З 2006 р. входить до співорганізаторів Всеукраїнської Громадської Організації «Український Маркетинг Клуб». У своїй діяльності компанія дотримується стандартів якості роботи, що розроблені Європейською асоціацією ECOMAR і Українською Асоціацією Маркетингу.

Головними досягненнями компанії є фінансовий і ринковий успіх клієнтів, стабільність розвитку самої компанії і її репутації надійного ділового партнера.

Гордість компанії – це особистісні та професійні досягнення співробітників компанії, спільна успішна робота з міжнародною консалтинговою компанією McKinsey, з відомими і визнаними експертами маркетингу Росії та України.

12 лютого 2002 р. засновано Міжнародний маркетинг-центр. Метою його створення

стало надання кваліфікованої допомоги підприємствам, організаціям, приватним особам в області маркетингу та менеджменту [4].

Також у 2002 р. з'являються Товариство з обмеженою відповідальністю ІПСОС Україна, Товариство з обмеженою відповідальністю СІНОВЕЙТ, Товариство з обмеженою відповідальністю ТачпоулТМ Україна. Діяльність цих підприємств направлена на надання послуг у сфері дослідження реклами, business-to-business дослідження, опитування дітей, дослідження промислових ринків, міжнародні маркетингові проекти, інтернет-моделювання ринку, сегментації ринку та його типологізації, медичних/фармацевтичних досліджень, упаковки, ціни, тестування продуктів, дослідження нових продуктів, спеціальні дослідження брендів, іміджу.

У 2003 р. з'являються такі Товариства з обмеженою відповідальністю як «ЛеоКрафт», «Нью Імідж Маркетинг Груп», що займаються дослідженням реклами; дослідженням товарних ринків; business-to-business дослідженнями; дослідженням споживачів; сегментацією ринку, його типологізацією; дослідженням упаковки; дослідженням персоналу; дослідженням цін; тестуванням продукту/дослідженням нових продуктів; Ad-hoc дослідженнями; медіа дослідженнями.

У 2003 р. також з'являється локальна агенція РА «Маркетинг і реклама». Вона займається наданням послуг у сферах: дослідження реклами, дослідження товарних ринків, business-to-business дослідження, вивчення дитячої аудиторії, дослідження споживачів, пошуки шляхів задоволення споживача, фінансові дослідження, дослідження промислових ринків, міжнародні маркетингові дослідження, Інтернет дослідження, моделювання ринку (сегментація, типологізація), дослідження медіа, медичні/фармацевтичні дослідження, дослідження упаковки, дослідження персоналу, дослідження цін, тестування продукту/дослідження нових продуктів, Ad-hoc дослідження, соціологічні та /або дослідження громадської думки, дослідження брендів, іміджу, дослідження у сфері туризму/подорожей, дослідження загальних обсягів продажу й обслуговування.

У квітні 2004 р. було створено товариство з обмеженою відповідальністю АРМІ – Маркетинг Україна. В червні 2004. ARMI – Marketing Ukraine отримало ліцензію на використання методик Millward Brown.

Підприємство проводить: дослідження реклами, дослідження товарних ринків, споживчі дослідження, міжнародні маркетингові дослідження, сегментацію ринку та його типологізацію, дослідження медіа, медичні/фармацевтичні дослідження, дослідження упаковки, дослідження цін, тестування продукту/дослідження нових продуктів, дослідження на Ad hoc, дослідження брендів, іміджу [5].

Товариство з обмеженою відповідальністю «Маркетинг-Партнер» працює на ринку з 2004 р. За цей час компанія заслужила репутацію надійного і стабільного партнера в області комплексного маркетингового та рекламного супроводу ряду підприємств та їх торгових марок. Колектив групи компаній – це згуртована команда однодумців і професіоналів в області маркетингу та рекламних технологій. Співпрацюючи з нами, клієнти набувають надійного партнера, для професійної реалізації поставлених завдань [4].

Також у 2004 р. розпочало свою діяльність Товариство з обмеженою відповідальністю Консалтингова група «Центр», що надає послуги у сфері дослідження товарних ринків, business-to-business досліджень, індустріальних досліджень, Інтернет досліджень, сегментації ринку, його типологізації, дослідження цін, юридичного супроводження бізнесу.

У 2004 р. було створено приватне підприємство «Міжнародна Маркетингова Група Україна», основні послуги якого: дослідження товарних ринків, дослідження ринків послуг, business-to-business дослідження, споживчі дослідження, індустріальні дослідження, Інтернет дослідження, сегментація ринку, його типологізація, дослідження медіа, дослідження персоналу, дослідження цін, тестування продукту/дослідження нових продуктів, дослідження загальних обсягів продажу і обслуговування, видання регулярних моніторингових звітів та рейтингів по різноманітних ринках.

У 2005 р. розпочало свою діяльність Агентство Індустріального Маркетингу.

Підприємство проводить: дослідження промислових ринків, дослідження оптової і роздрібною торгівлі (на промислових ринках), дослідження споживачів (замовники, будівельні, монтажні, проектні, торгівельні компанії), постійний інформаційний супровід клієнта, про стан, структуру і динаміку сегментів ринку, контроль показників конкурентів; дослідження цін, сегментація ринку, фінансові дослідження, міжнародні маркетингові дослідження, Інтернет дослідження, медіамоніторинг Інтернет видань, індивідуальні та мультиклієнтські дослідження.

У 2006 р. з'явилась локальна агенція – Приватне Підприємство «Ю.Еф.Ер. Груп», що проводить дослідження реклами, дослідження товарних марок (вказати, які), business-to-business дослідження, дослідження споживачів, міжнародні маркетингові дослідження, Інтернет дослідження, медичні/фармацевтичні дослідження, дослідження упаковки, дослідження персоналу, дослідження цін, тестування продукту/дослідження нових продуктів, Ad hoc дослідження, соціологічні та/або дослідження громадської думки, дослідження брендів, іміджу, дослідження у сфері туризму/подорожей, дослідження гартівної та роздрібною торгівлі.

З 2007 р. в Україні працює Міжнародна дослідницька агенція IFAK UKRAINE LLC (ІФАК Україна ТОВ). Компанія з іноземною участю займається дослідженням ринків, споживачів, брендів, продуктів; тестуванням реклами, продукту, упакування, ціни, концептів; аудитом наявності продуктів і цін у місцях продажу; аналізом конкурентного середовища; дослідженням в рамках репутаційного менеджменту; соціальні та електоральні дослідженнями [5].

Отже, наведені матеріали наочно відтворюють процес втілення теоретичних маркетингових знань, набутих як іноземними, так і вітчизняними науковцями, в практичну діяльність підприємств, що стали своєрідними знаковими подіями для країни.

Слід пам'ятати, що теорія і практика маркетингу пройшла тривалий еволюційний шлях розвитку. Сучасна маркетингова теорія значно розширила горизонт економічної науки і вийшла далеко за ті межі, які вона мала раніше. На теренах маркетингу започатковується надзвичайно перспективний напрям соціально-етичної освіти й науки, де маркетингологи є не лише свідками, а й активними його провідниками [7, с.31].

Висновки і перспективи подальших розробок. Навіть в умовах світової фінансово-економічної кризи сфера маркетингових послуг поповнюється новими учасниками. Бо ця робота – креативна і високооплачувана, крім того вона виступає запорукою ефективного розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємств, за рахунок їх детальної обізнаності щодо ринкової кон'юнктури, слугує суспільству через задоволення потреб його громадян.

Література

1. Бутенко Н. В. Основи маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://books.efaculty.kiev.ua/mrk/3/>.
2. Центр соціальних та маркетингових досліджень «Социс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.socis.kiev.ua/ua/istorija.html>.
3. Компанія Київський Міжнародний Інститут Соціології [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kiis.com.ua/index.php?id=1&sp=4>.
4. Каталог провідних підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.com.ua>.
5. Українська асоціація маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uam.in.ua>.
6. Всеукраїнська рекламна коаліція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adcoalition.org.ua/ru>.
7. Маркетинг: [навч. посіб.] / М. П. Сахацький. Г. М. Запша, Ю. С. Крутий, Л. В. Шинкарук. – Одеса: Пальміра, 2008. – 170 с. (Ч. 1. Теоретичні основи маркетингу та інформаційне забезпечення маркетингової діяльності підприємства. Школа маркетингу).

ІННОВАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті викладено сутність понять інноваційної діяльності та інноваційного розвитку харчових підприємств, наведено приклади інновацій, які були впроваджені в харчовій промисловості в останні роки і мали суттєве значення для сталого економічного розвитку, описано суб'єктивні і об'єктивні фактори ризику інноваційної діяльності.

In the present article the essence of concepts «innovative activity» and “innovative development” of the food industry enterprises is stated, the examples of innovations, which were introduced into the food industry during the last years and were important for its sustainable economical development, are given, the subjective and objective factors of the innovative activity hazards are described.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процеси економічного зростання в харчовій промисловості, сталого розвитку підприємств та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної харчової продукції в значній мірі залежать від того, яким чином планується та здійснюється інноваційна діяльність в галузі, якою мірою використовується та розширюється інноваційний потенціал. Перед вченими багатьох сфер знань загострюється проблема оптимального вибору напрямків інноваційної діяльності, визначення ймовірних ризиків, економічного обґрунтування інноваційних рішень.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Сучасні українські та зарубіжні вчені вважають успішну, виважену, інноваційну діяльність важливою конкурентною перевагою підприємства.

В. А. Василенко, В. Г. Шматько розглядають інноваційну діяльність підприємства як засіб попередження кризових ситуацій, забезпечення стабільності та рівноваги на підприємстві і в галузі [1, с.35]. П. П. Микитюк у роботі [2, с.129] говорить про те, що слабка технічна і технологічна розвиненість промислового сектору, відсутність централізованого керування інноваційними проектами є головною причиною економічного відставання України від багатьох країн з аналогічною ресурсною базою, і для вирішення цієї проблеми необхідно проводити комплексну інноваційну політику на державному рівні.

Концепція сталого розвитку України передбачає досягнення найбільш сприятливих умов для розвитку нації, збереження властивостей природних компонентів і природно-ресурсного потенціалу країни [3, с.14-43]. На наш погляд, значення харчової промисловості в цьому процесі двоїсте: з одного боку, якісні і доступні харчові продукти є найважливішою передумовою здорової та працездатної нації, з іншого – результатом продуманої стратегії ресурсозбереження, економіко-екологічних трансформацій, реформування національної фінансової, кредитної, податкової системи. Цілеспрямоване, ефективне управління сталим розвитком підприємств харчової промисловості дозволить реалізувати потенційні переваги і зменшити імовірність помилкових рішень, що призведе до економічної незалежності України і досягнення високих темпів соціально-економічного зростання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Викладене вище дозволяє стверджувати, що саме інноваційні стратегічні рішення є провідним кроком до сталого економічного розвитку підприємств харчової промисловості України.

Постановка завдання. Мета цієї статті полягає в виявленні взаємозалежності інноваційного та сталого розвитку підприємств, класифікації найважливіших для харчової промисловості інновацій, доведенні необхідності впровадження таких інновацій на прикладі успішних підприємств, які вже усвідомили необхідність науково-дослідних робіт і

технологічних нововведень для досягнення економічної стійкості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, інноваційна діяльність підприємства – це така його діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію наукових досліджень та розробок, впровадження нових товарів і нових технологій на ринок. Результатом інноваційної діяльності на підприємстві є нові або вдосконалені рішення, оформлені в інновації.

Згідно з [4, с.21], інноваційний розвиток – це такий процес господарювання, який базується на безперервному пошуку і використанні нових засобів та сфер реалізації потенціалу підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища в рамках обраної місії і прийнятої мотивації діяльності, і пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту.

Поняття сталого розвитку є ширшим, ніж поняття інноваційного розвитку. Сталий розвиток як процес, спрямований на ресурсозбереження, довгострокове задоволення економічних, екологічних та соціальних потреб, зниження енергоспоживання, матеріало- та трудомісткості, означає, що шлях до нього буде здійснюватись саме за допомогою інноваційних трансформацій.

Відомо, що поняття сталого розвитку є діалектичним і внутрішньо суперечливим. Але на нашу думку, саме за допомогою інноваційної діяльності підприємства розкривається необхідність цієї діалектики, її стратегічне значення. Інноваційна діяльність безперервна: науковці, інженери, керівники постійно і невинно працюють над тим, щоб винайти нові способи досягнення мети господарювання з меншими витратами коштів та часу. В цьому виявляється сталість інноваційної діяльності. Розширення можливостей підприємства, яке досягається за допомогою втілення інновацій, підвищення його економічної ефективності, соціальних стандартів, екологічної відповідальності, наглядно ілюструє поняття розвитку.

Не викликає сумніву той факт, що сталий економічний розвиток підприємства є можливим лише в тому випадку, якщо продукція підприємства користується попитом населення. Будь-які нововведення мають розглядатись підприємством з точки зору смаків, традицій, звичок, вподобань, здоров'я та стилю життя споживача. Інноваційна діяльність завжди має позитивно впливати на популярність харчових продуктів серед населення. Зручна упаковка, екологічно чиста сировина, покращений смак, підвищений вміст корисних речовин – всі ці зміни значною мірою збільшують ринкову привабливість харчових продуктів і їх конкурентоспроможність.

Для харчової промисловості інновації, що мають найбільший вплив на сталий економічний розвиток підприємств, можна розділити на такі основні категорії: інновації, пов'язані зі способом виготовлення продукту, зі зміною характеристик продукту, зі зміною асортименту.

До інновацій першого типу відносять, наприклад, заміну і модернізацію обладнання, використання нової сировини. Так, в 2009 р. ЗАТ «Горлівський м'ясокомбінат» придбало нове обладнання для модульної системи гігієнічного контролю, вакуумний пакувальний апарат та автоматичний кліпсатор, призначений для ковбасних батонів великого діаметру. При цьому обсяг реалізації продукції підприємства під торговою маркою «Щирий кум» за 10 місяців 2009 р. в порівнянні з аналогічним періодом 2008 р. збільшився на 12%, а рентабельність продажів за цей період склала 2,2%. Тому можна говорити про безперечну успішність обраної керівництвом підприємства інноваційної політики.

З 1990 р. в Росії, Україні, Болгарії, Латвії та інших країнах виготовляють хліб з пророщеної пшениці «Тонус». В технологічному процесі його виробництва не використовується борошно. На спеціальному обладнанні пророщене зерно доводиться до стану тістової маси. Ця тістова маса проходить всі етапи класичної технології – замішування, розділення, розстоювання та випікання. До тістової маси додаються лише дріжджі та сіль. Такий хліб містить набагато більше корисних речовин, що сприяє підвищенню імунітету, допомагає попередити цукровий діабет та серцево-судинні захворювання, знизити вагу. При відносно невеликій вартості продукту його виробництво дозволяє зробити одразу декілька

кроків до сталого розвитку: виробничий цикл стає практично безвідходним, зростає соціальна значущість такого хліба [5].

До інновацій другого типу слід віднести впровадження оновленої рецептури, збільшення терміну зберігання, підвищення корисності.

Наприкінці 2009 р. російський бренд «Агуша» розробив нову рецептуру рідкої кисломолочної суміші. Новинка не містить цукру, має нову вітамінно-мінеральну формулу і є максимально наближеною за жирокислотним складом до грудного молока [6].

Компанія PURAC Biochem bv (Нідерланди) виготовляє високоякісну молочну кислоту і лактати, ферментуючи її із бурякового цукру, який не є підвладним генним модифікаціям. Молочна кислота PURAC використовується в різних галузях харчової промисловості: при виробництві майонезу, кондитерських та хлібопекарських виробів, пива. Солі молочної кислоти – лактати натрію та калію – широко використовуються при виробництві м'ясних продуктів. Вони не тільки мають виражений бактеріостатичний вплив, але й виявляють антиокислювальну дію, завдяки чому збільшується термін зберігання і покращується зовнішній вигляд сосисок, шинки, варених ковбас [7].

Компанія «Овостар Груп», що випускає яйця під торговими марками «Ясенсвіт» і «Телешівські яйця», розробила технологію їх збагачення вітамінами і мікроелементами за рахунок натуральних рослинних кормів. Наприклад, одне яйце «Моє сонечко» містить 6,7 г білку, 6,3 г жиру і 458 мг вуглеводів, збагачене залізом, магнієм, фосфором, селеном, кальцієм, вітамінами А, С, Е, D, К, В1, В6 В9, В12, РР. Яйця «Моє сонечко» призначені спеціально для дітей, тому що сприяють обмінним процесам, забезпечують краще засвоєння інформації, регулюють кровотворення, роботу нервової системи [8].

Інновації третього типу пов'язані зі зміною асортименту. В асортиментному ряді продукції підприємства, за статистикою, має бути присутніми 75-85% продукції, яка приносить найбільший дохід. Інші 15-25% – продукція, життєвий цикл якої закінчується або лише починається.

Зміна асортиментного ряду продукції здійснюється на основі аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, тобто аналізується попит на товари, рентабельність продукції, визначається, на якій стадії життєвого циклу знаходиться товар. З асортименту виводяться товари з низьким попитом, низькою рентабельністю і ті, що знаходяться на завершальному етапі життєвого циклу. Взаємін вводяться нові товари з високим попитом і рентабельністю.

Так, наприклад, ретельно вивчивши попит населення в 2009 р., керівництво Одеського заводу шампанських вин виявило суттєві зміни вибору споживачів у порівнянні з минулими десятиріччями. Підвищення культури споживання вина, в тому числі шампанського, призвело до того, що населення все більше схиляється до брюту, відмовляючись від напівсолодкого та солодкого шампанського. Тому було прийняте рішення оптимізувати портфель продукції. Підприємство виробляє приблизно 40 видів шампанських вин, але при цьому 10 з них забезпечують більш ніж 50 % обсягу продажів. Планується вивід з асортименту деяких сортів шампанського, такого, як «Советское», і спрямування вивільнених коштів на розширення лінійки брютів, підвищення їх якості.

На наш погляд, інноваційна діяльність в харчовій галузі має бути спрямована на досягнення декількох головних цілей. По-перше, це забезпечення населення високоякісними, безпечними, різноманітними продуктами харчування в обсязі, не меншому за науково обґрунтовані раціональні норми споживання. Крім того, важливо мати можливість постійно поповнювати державний резерв харчових продуктів, який створюється на випадок надзвичайних ситуацій. Нарешті, необхідно розвивати і використовувати можливості експорту вітчизняних продуктів харчування, наприклад, кондитерських виробів, плодоовочевих консервів, вина, пива, мінеральної води.

Вивчаючи інноваційну діяльність підприємств харчової промисловості в контексті сталого розвитку, вважаємо необхідним зупинитись докладніше на екологічному аспекті проблеми. Сьогодні для харчової галузі України є актуальними і потребують інноваційних

рішень наступні напрямки підвищення екологічної безпеки і еколого-економічної ефективності виробництв:

- використання відходів цукрових, олійножирових, плодоовочевих виробництв в якості вторинної сировини для виробництва добрив, корму для тварин, косметичних засобів;
- вдосконалення фільтрації повітря на молокопереробних, м'ясопереробних, олійножирових підприємствах;
- перехід до безстічного виробництва, послідовного водозабезпечення та замкнутого циклу водовикористання, що дозволить економити не тільки водні ресурси, але і кошти на очищення стічних вод;
- відмовлення від упаковок з полівінілхлориду на корить тари з органічної сировини або зі скла;
- використання альтернативних джерел енергії для забезпечення тепло- і електропостачання;
- вдосконалення систем контролю сировини, в тому числі повна відмова від генномодифікованих та токсичних консервантів, ароматизаторів, домішок, барвників і заміна їх безпечними аналогами;
- відмовлення від небезпечних хладоагентів (аміак, хлорфторвуглеводень) в великих охолоджувальних установках.

Відмітимо, що особливо нагальною є проблема модернізації сільськогосподарських виробництв. Забезпечення аграрних підприємств тракторами, комбайнами, сівалками та іншими необхідними технічними засобами не перевищує 45-50 % існуючої потреби. При цьому 90 % наявних технічних засобів є морально застарілими та зношеними. Придбання новітніх машин та механізмів, реалізація вітчизняних розробок в цій галузі потребує великих фінансових вкладень. Крім того, заробітна плата в галузі залишається неконкурентноспроможною. Не сформована необхідна інфраструктура: недостатньо закладів культури, освіти, охорони здоров'я, далеко не всюди є водопровід, газ, каналізація, телефонний зв'язок, доступ в Інтернет. Необхідний ремонт багатьох існуючих доріг та будівництво нових. Прискорюються процеси міграції населення в великі міста. Особливо це стосується сільської молоді: лише в 2007 році до міст мігрували 200 тис. осіб. Тому впровадження інноваційних рішень в сфері виробництва сільськогосподарської продукції є надзвичайно складним завданням, яке потребує комплексного підходу з боку держави. Необхідно в першу чергу вирішити соціальні питання: забезпечити нормальні умови життя, навчання, відпочинку сільського населення, стимулювати бажання молоді працювати в галузі аграрного виробництва. Водночас слід створити умови для залучення інвестицій в сільське господарство, відновити систему страхування, забезпечити можливість лізингу обладнання. Лише тоді стане можливим здійснення ефективної інноваційної діяльності в рослинництві, тваринництві, рибальстві, видобутку солі та мінеральних вод.

Специфіка інноваційної діяльності пов'язана з підвищеним рівнем ризику. Ризики інноваційної діяльності засновані на тому, що в ході проведення даних робіт завжди існує імовірність недосягнення поставлених результатів. Ці ризики можуть бути спричинені об'єктивними і суб'єктивними факторами.

Об'єктивні фактори не залежать від діяльності підприємства і зумовлені умовами зовнішнього конкурентного середовища. В найбільш загальному випадку можна виділити наступні фактори:

- одержання негативних результатів після проведення науково-дослідних робіт. Це може привести до того, що підприємство припинить займатися даним видом діяльності, але ніяких інших економічних втрат не понесе;
- недосягнення параметрів продукції, запланованих в ході розробок. При цьому підприємство несе певні, інколи достатньо великі втрати: недостатньо якісна продукція користується меншим попитом у споживачів, прибуток підприємства не досягає запланованого рівня, і виникає нестача коштів на майбутній розвиток, а в найважчому випадку – навіть на поточні потреби;

– одержані результати випереджують технічні можливості підприємства, які необхідні для їх освоєння належним чином. З такими проблемами зіштовхуються, наприклад, спеціалісти м'ясопереробної промисловості. Адже поголів'я худоби в Україні сьогодні є недостатнім, ціни на м'ясо залишаються високими, тому навіть найвдалішу рецептуру не завжди вдається втілити у життя;

– при застосуванні нових технологій виникають відстрочені у часі проблеми, які не можуть бути вирішені на даному етапі. Так, додавання в рецептуру харчових продуктів нових консервантів або домішок, які накопичуються в організмі людини, може призвести до непередбачуваних захворювань.

До суб'єктивних факторів ризику слід віднести, наприклад, вибір джерел фінансування проекту, умови лабораторних досліджень, детальність розроблення кошторису, рівень спрацювання лабораторного та технологічного обладнання.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті проаналізовані поняття інноваційного розвитку і сталого розвитку, доведений їх взаємозв'язок і взаємозалежність, досліджено найбільш значущі для харчової промисловості види інновацій, розглянуто головні фактори ризику інноваційної діяльності. Виділено найбільш важливі та актуальні напрямки інноваційної діяльності в харчовій промисловості України, які пов'язані в першу чергу з вирішенням екологічних проблем. Окремо розглянуто проблеми сільського господарства України, які створюють перешкоди для ефективної інноваційної діяльності в цій сфері.

Усвідомлюючи можливість різних поглядів до вирішення питань інноваційної політики, зауважимо, що інноваційна діяльність на підприємстві – це не разовий захід, спрямований на миттєве одержання прибутку від певних змін. На наш погляд, для досягнення сталого розвитку інноваційну діяльність слід розглядати як особливий процес, спрямований на покращення всіх сфер функціонування підприємства, всіх елементів галузі. Вважаємо за доцільне рекомендувати в якості раціонального стратегічного рішення організацію відділу або групи, відповідальної за ведення інноваційної діяльності. Робота такої групи обов'язково повинна включати ознайомлення з провідними досягненнями вітчизняних та зарубіжних науковців і підприємств певної галузі. Співпраця з вищими навчальними закладами дає можливість підвищити рівень освіти і поглибити спеціалізацію студентів, дозволяючи їм вирішувати реальні виробничі завдання під час навчання. Найбільш вдалі знахідки, винаходи та розробки студентів в такому разі можна буде впровадити у виробництво.

Література

1. Василенко В. А. Инновационный менеджмент / В. А. Василенко, В. Г. Шматько. – К.: ЦУЛ, Феникс, 2003. – 440 с.
2. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент / П. П. Микитюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 295 с.
3. Концепція переходу України до сталого розвитку // Вісник Національної Академії Наук України. – 2007. – № 2. – С. 14 – 43.
4. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком / С. М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
5. Хлеб без муки «Тонус»: технология производства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tonushleb.ru/09.htm>.
6. Кирилинская Н. «Агуша» улучшает ассортимент молочных кухонь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.press-release.ru/branches/agroprom/4b0139e2d522>.
7. Демиденко В. Н. Современные подходы к решению проблемы увеличения сроков хранения мясных продуктов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.purac.ru/pub_srok_hraneniya.html.
8. Офіційний сайт компанії «Овостар Групп» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agrotrade.kiev.ua/ru/realizaciya_kurinyh_yaic/eto_interesno/nashi_novinki.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто методики оцінки економічної безпеки підприємства. Проведено їх аналіз, здійснено групування, виділено переваги, недоліки та визначено напрямки щодо здійснення подальших можливих розробок, включаючи також необхідність побудови методики з позиції відтворювального підходу.

The article is devoted to the overview of the approaches to evaluation of economic security of an enterprise. It includes analysis, grouping of these methodologies, a discussion of their advantages and disadvantages, and a consideration of the further research including development of a methodology in the context of reproduction approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Теоретичні розробки концепції економічної безпеки в цілому і економічної безпеки підприємства зокрема створюють основу для подальших наукових досліджень більш практичного спрямування. А оскільки забезпечення економічної безпеки підприємства залишається слабо структурованою проблемою, одним із пріоритетних і доволі складних напрямків роботи є оцінка економічної безпеки підприємства. Для проведення такої оцінки необхідна відповідна методика, використання якої б дозволяло у допустимі строки надати необхідну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень щодо проблем забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемі проведення оцінки (діагностики) економічної безпеки підприємства присвячена низка праць як вітчизняних науковців, так і вчених країн СНД. До розглянутих належать автореферати дисертацій і дисертації О.М. Бондаренко, Г.В. Дем'яненко, Л.М. Зими, І.Л. Плетнікової, Н.О. Подлужної, що містять детальний опис авторських методик діагностики економічної безпеки підприємства і окремих складових безпеки. Крім того, розглядалися методики, які включені у навчальні посібники, монографії і наукові статті Н.О. Ільяшенко С.І., Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьова і О.М. Ляшенко, Є.А. Олейнікова, П.І. Орлова і В.Є. Духова. В окремих роботах міститься порівняльний аналіз методик діагностики економічної безпеки підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас автори дотримуються різних підходів в трактуванні економічної безпеки підприємства, і це, відповідно, відображається в результатах аналізу, в тому числі у визначенні основних переваг методик та їх обмежень. Крім того, актуальність теми спричиняє появу нових робіт з оцінки економічної безпеки підприємства, що також викликає необхідність у проведенні даного дослідження.

Постановка завдання. Провести огляд сучасних методик оцінки економічної безпеки підприємства, визначити їх переваги і недоліки, сформулювати методичні підходи до діагностики економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За період обговорення проблеми економічної безпеки підприємства у вітчизняній науковій літературі з'явилися декілька підходів до діагностики економічної безпеки підприємства. Ці підходи Н. Лоханова пропонує розділяти на основі того, який критерій обраний автором методики для оцінки рівня економічної безпеки підприємства [1, с.55]. Використання цієї класифікації дозволяє згрупувати методики оцінки економічної безпеки підприємства, запропоновані згаданими вище авторами, у п'ять груп.

До першої групи включимо методики, у яких для оцінки рівня економічної безпеки використовується інтегральний показник, що є визначником функції від основних показників діяльності підприємства. Так, за методикою І.Л. Плетнікової [2, с.6], вплив усіх внутрішніх і зовнішніх факторів на економічну безпеку підприємства відображається в зміні величин показників діяльності підприємства. Автор дотримується підходу, при якому рівень економічної безпеки підприємства ($P_{ЕБП}$) відображається за допомогою формули, що показує залежність $P_{ЕБП}$ від базових показників його діяльності:

$$P_{ЕБП} = \sum_{i=1}^n a_i f(x_i) = a_1 f(x_1) + a_2 f(x_2) + \dots + a_i f(x_i) \quad (1),$$

де $x_1, x_2, x_3, \dots, x_i$ – основні показники діяльності підприємства; $f(x_1), f(x_2), \dots, f(x_i)$ – локальні функції залежності рівня економічної безпеки підприємства від відповідних показників його діяльності; $a_1, a_2, \dots, a_i$ – питомі ваги значущості кожного показника для

забезпечення ЕБП, $\sum_{i=1}^n a_i = 1$; n – кількість показників.

Автор підкреслює, що для підприємств різних галузей набір показників, що характеризує їхню виробничо-фінансову діяльність, буде різним.

У роботі Л.М. Зими [3, с.9] рівень економічної безпеки визначається за допомогою інтегрального показника при розрахунку якого враховуються незалежні показники економічної безпеки, що відбивають найбільш важливі аспекти функціонування виробничого підприємства: стан й ефективність використання основних фондів; стан й ефективність використання трудових ресурсів; економічну ефективність (прибутковість) функціонування підприємства; забезпеченість підприємства обіговими коштами та ін. Після цього встановлюється функція $f(x)$ залежності окремих показників економічної безпеки від значення відповідних факторів, які можуть бути суб'єктом безпосереднього управління.

Сильною стороною методики сам автор вважає те, що у праці пропонується за допомогою значення еластичності j -го фактора до інвестицій визначати, на що краще спрямовувати інвестиції для підвищення економічної безпеки підприємства. Так, автор відмічає, що фактори з низьким коефіцієнтом $E_{x_j/I}$, які знаходяться в області небезпеки, набагато складніше піддаються регулюванню за допомогою інвестицій, і тому таким факторам потрібно приділяти більшу увагу. В іншому випадку, якщо фактори знаходяться в області безпеки, то при низькій чутливості $E_{x_j/I}$ недоцільно витратити кошти на інвестування цих напрямків, а інвестувати в першу чергу необхідно в ті фактори, які більш чутливі до інвестицій.

Ще однією методикою діагностики економічної безпеки підприємства з використанням економіко-математичних методів оцінки є методика, запропонована Бондаренко О.М. [4, с.7], яка для визначення сукупного показника економічної безпеки авіакомпанії пропонує використовувати лінійну аддитивно-регресійну модель, в якій враховується ранжування внутрішніх та зовнішніх функціональних складових:

$$\beta_{a/\kappa} = 2 * \left[\frac{1}{n^2 + n} \sum_{l=1}^n l * \frac{\Delta \sum_{i=1}^{\Delta} t_i^{(l)} v_i^{(l)} - \sum_{i=1}^{\Delta} v_i^{(l)} * \sum_{i=1}^{\Delta} t_i^{(l)}}{\Delta \sum_{i=1}^{\Delta} (t_i^{(l)})^2 - \left(\sum_{i=1}^{\Delta} t_i^{(l)} \right)^2} + \frac{1}{m^2 + m} \sum_{p=1}^m p * \frac{\Delta \sum_{j=1}^{\Delta} t_j^{(p)} v_j^{(p)} - \sum_{j=1}^{\Delta} v_j^{(p)} * \sum_{j=1}^{\Delta} t_j^{(p)}}{\Delta \sum_{j=1}^{\Delta} (t_j^{(p)})^2 - \left(\sum_{j=1}^{\Delta} t_j^{(p)} \right)^2} \right] \quad (2),$$

де: $\beta_{a/\kappa}$ – показник економічної безпеки авіакомпанії; n – кількість внутрішніх функціональних складових; l – порядковий номер внутрішньої функціональної складової по ранжуванню; $a^{(l)}$ – коефіцієнт парної регресії l -ої функціональної складової; $\frac{2l}{n^2 + n}$ – вага

впливу l -ої функціональної складової на економічну безпеку авіакомпанії; m – кількість зовнішніх функціональних складових; p – порядковий номер зовнішньої функціональної складової по ранжуванню; $b^{(p)}$ – коефіцієнт парної регресії p -ої функціональної складової; $\frac{2m}{m^2 + m}$ – вага впливу m -ої функціональної складової на економічну безпеку авіакомпанії; t – приведений час (наприклад, приведений час року); Δ – кількість років (період часового інтервалу); v – величина функціональної складової.

Перевагою цього підходу, на нашу думку, є те, що при оцінці економічної безпеки підприємства враховуються фактори як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування підприємства. Проте, на противагу думці автора, яка виділяє серед переваг показника «природність і простоту сприйняття», для використання моделі на практиці необхідно залучати персонал відповідної кваліфікації. Більш того, модель вимагає попередньої обробки вхідних даних із використанням експертного методу, недоліком якого є суб'єктивність. Таким чином, системність, комплексність і точність як переваги всіх методик, де використовуються економіко-математичні методи дослідження, несуть із собою такий недолік, як складність розрахунків і, відповідно, трудність у застосуванні цих моделей на практиці.

До другої групи віднесемо методики, в яких використовується показник прибутку як передумова для визнання стану економічної безпеки і критерію оцінки її рівня. Такі моделі пропонують використовувати Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов і О.М. Ляшенко [5, с.139-153]. Для визначення мінімального прибутку необхідного для забезпечення економічної безпеки підприємства використовується модифікована формула [5, с.150]:

$$\text{Пр}_m = \frac{3П - (1 - \text{ПДВ})(3П + \text{Ам}) + \text{Ш}}{(1 - \text{ПДВ} - \text{П}_{\text{пр}})} * (1 + \frac{T_i}{100}) \quad (3), \text{ де: } 3П - \text{витрати на оплату праці з}$$

відрахуваннями в різні фонди, тис. грн.; Ам - амортизація основних засобів, тис. грн.; Ш – штрафи, які відносяться на чистий прибуток, тис. грн.; $\text{П}_{\text{пр}}$ - ставка податку на прибуток (в долях одиниці); T_i – темпи інфляції за обраний для розрахунку період (за даними Держкомстату). Якщо в поточному періоді $\text{Пр}_ч = \text{Пр}_m$ або $\text{Пр}_ч > \text{Пр}_m$, то підприємство знаходиться в економічній безпеці, якщо $\text{Пр}_ч < \text{Пр}_m$, то економічної безпеки у підприємства немає.

Розрахунок критерія оцінки рівня економічної безпеки підприємства проводиться за формулою:

$$P_{\text{е.б.}} = \frac{B\Gamma^t}{I_{\text{е.б.}}^t} \quad (4), \text{ де: } B\Gamma^t - \text{брутто-інвестиції підприємства в році, } t; I_{\text{е.б.}}^t - \text{інвестиції}$$

підприємства в році t , які необхідні для забезпечення його економічної безпеки.

Серед переваг цього підходу можемо відмітити те, що в основу оцінки покладений відтворювальний підхід [5, с.139], який ставить наголос на індивідуальності підприємства. А під цією індивідуальністю автори розуміють «визначення величини прибутку, необхідного для розширеного відтворення капіталу...». Основним недоліком даного підходу, на нашу думку, є те, що наявність на підприємстві інвестицій, спрямованих на забезпечення економічної безпеки, не може свідчити про результативність використання цих коштів. Крім цього, окремі науковці до недоліків даного підходу відносять складність визначення рівня необхідних інвестицій.

До третьої групи методик включимо методики, в яких сукупний критерій визначається експертним методом, а інформаційною базою є часткові функціональні критерії економічної безпеки підприємства. Однією з таких методик, яка є також і однією з найперших і найбільш відомих методик оцінки економічної безпеки підприємства, є розробки, запропоновані російським науковцем Є.А. Олейниковим [6, с.155-158]. Відповідно до даної методики оцінку економічної безпеки підприємства пропонується проводити за такими складовими: фінансова складова; інтелектуальна і кадрова складова; техніко-

технологічна складова; політико-правова складова; екологічна складова; інформаційна складова; силова складова.

Кількісну оцінку проводять шляхом визначення окремих функціональних критеріїв економічної безпеки для кожної складової за формулою [6, с.157]:

$$K_i = \frac{Y_{np}}{3 + Y_{no}} \rightarrow \max \quad (5), \text{ де: } K_i - \text{величина окремого критерію за } i\text{-ю функціональною}$$

складовою; Y_{np} – сукупний попереджений збиток за складовою; Y_{no} – загальний понесений збиток за даною функціональною складовою ЕБП; Z_i – сума витрат на реалізацію заходів щодо нейтралізації негативних впливів.

Після цього визначають частку значущості i -ї функціональної складової економічної безпеки підприємства d_i , яка розраховується шляхом співставлення загального понесеного збитку за даною функціональною складовою до суми загальної шкоди, заподіяної негативними впливами на діяльність підприємства. Для отримання сукупного критерію економічної безпеки підприємства використовується формула [6, с.158]:

$$K_{с.е.б.п.} = \sum_{i=1}^n K_i * d_i \quad (6), \text{ де } K_{с.е.б.п.} - \text{сукупний критерій економічної безпеки}$$

підприємства; K_i – величина окремого критерію за i -ю функціональною складовою; d_i – частка значущості i -ї функціональної складової; n – кількість функціональних складових економічної безпеки підприємства.

Оцінювання рівня економічної безпеки здійснюється порівнюванням розрахункових значень $K_{с.е.б.п.}$ зі значеннями цього показника за попередні роки на даному підприємстві або на підприємствах галузі.

Дослідження Є.А. Олейнікова послужило базою для подальших наукових розробок. Так, С.І. Ільяшенко [7, с.12-19] також проводить діагностику економічної безпеки за окремими складовими, проте крім запропонованих Є.А. Олейніковим складових, виділяє ще ринкову та інтерфейсну складову, а також проводить оцінку інтелектуальної і кадрової складової. Крім того, на відміну від вище розглянутої методики Олейнікова Є.А., для кожної складової запропонована окрема методика оцінки. Після оцінки кожної складової, загальний рівень економічної безпеки пропонується визначати в такій послідовності:

- 1) перевести у відносні оцінки показники рівнів кожної із складових економічної безпеки;
- 2) визначити питому вагу кожної складової економічної безпеки;
- 3) розрахувати інтегральну оцінку економічної безпеки як середньозваженої складових.

Аналогічно до розглянутих вище методик оцінки економічної безпеки є розробки для торговельного підприємства, запропоновані Г.Є. Дем'яненко [8, с.10]. Автор виділяє такі складові безпеки, як економіко-правову, податкову, економіко-соціальну, економічну безпеку внутрішньої діяльності, економічну безпеку зовнішньої діяльності, організаційно-економічну безпеку, ресурсну економічну безпеку. Відповідно по кожній складовій використовуються індикатори оцінки безпеки.

Серед переваг цієї групи методик науковці виділяють універсальність та системність, що дає змогу використати її для будь-якого підприємства. В той же час дані підходи не позбавлені окремих недоліків. По-перше, спроба охопити усі функціональні сфери діяльності підприємства призводить до “розмиття поняття економічна безпека” [5, с.136]. По-друге, до недоліків методики Є.А. Олейнікова відносять складність проведення оцінки заподіяної і відверненої шкоди за кожним з реалізованих заходів. Якщо така оцінка вимагає залучення експертів, то це тягне за собою і відповідні фінансові витрати. Більш того, при проведенні експертної оцінки важко уникнути суб’єктивізму. Нарешті, ще одним недоліком є те, що «інтегрування показників з використанням будь-якого з відомих підходів, в тому числі і з допомогою питомих ваг значущості показників, як це пропонує Є.А. Олейніков, призводить до зниження точності і достовірності оцінок» [5, с.136].

Четвертою групою є методики, в яких використовується система показників, що характеризують стан усіх складових економічної безпеки підприємства, а головним

показником є обсяг і якість прибутку. Так, у праці Н.О. Подлужної [9, с.9] для визначення основних показників діяльності підприємства, які впливають на чисельне значення прибутку запропонована модель аналізу і попередження небезпеки підприємства, в основу якої покладено формування основних критеріїв економічної безпеки підприємства та їх реалізації із застосуванням методів кластерного аналізу і виявлення серед них найбільш значущих з використанням методу головних компонент. Також розроблено функціональні моделі прибутку (для металургійних підприємств) і виділено головні параметри економічної безпеки підприємства, що вимагають оперативного моніторингу. До інформаційної бази моніторингу показників економічної безпеки підприємств дослідник включила більш ніж 65 показників діяльності підприємства, в результаті обробки яких отримано регресійні моделі залежності чистого прибутку від показників виробничо-комерційної діяльності для підприємств чорної металургії. Як видно з опису, цій методиці притаманні аналогічні переваги і недоліки, як і методикам першої групи – системність і комплексність з одного боку і складність моделі з іншого.

До п'ятої групи методик відносимо методики, в яких використовуються дві групи індикаторів економічної безпеки підприємства: критеріальні та аналітико-інформаційні, а також інші методики, які не увійшли в попередні групи. У цій статті сюди віднесена методика, запропонована П.І. Орловим і В.Є. Духовим.

П.І. Орлов і В.Є. Духов відмічають, що «першим і найбільш узагальнюючим показником економічної безпеки є показник економічної дієвості» [10, с.49-50]. Цей показник характеризує здатність фірми досягати поставлені завдання і виконувати власну місію в стратегічному аспекті. На думку авторів, якщо фірма здатна виконувати поставлені задачі, вона також здатна чинити опір загрозам, що надходять від зовнішніх і внутрішніх факторів. Даний показник пропонується розраховувати як по окремих напрямках, так і в цілому по фірмі, що визначаються співвідношенням фактичних параметрів досягнення мети до планового [10]:

$$I_g = \frac{G_f}{G_p} \quad (7), \text{ де: } I_g - \text{індекс дієвості; } G_f - \text{фактичне досягнення мети; } G_p -$$

планове досягнення мети.

Серед інших показників, за допомогою яких можна проводити оцінку економічної безпеки підприємства, П.І. Орлов і В.Є. Духов виділяють показник продуктивності (співвідношення кількості виробленої продукції до кількості витрачених ресурсів) і фінансово-економічні показники (коефіцієнт автономії; коефіцієнт ефективності підприємництва (відношення реального основного капіталу, що представлений у будинках, машинах, устаткуванні і т.д. до суми всіх активів фірми); коефіцієнт покриття; показник питомої ваги чистих мобільних засобів; коефіцієнт абсолютної ліквідності; показник загального коефіцієнта ліквідності).

Розглядаючи дану методику, виникає наступне зауваження. У першу чергу, що вважати метою підприємства і як оцінити цю мету? Якщо це планові показники, то формула показника дієвості – це не що інше, як індекс виконання плану підприємства за окремим показником. У свою чергу, планування може здійснюватися на будь-якому підприємстві – збитковому і прибутковому, при цьому в план можуть бути закладені занижені показники з розрахунком на погіршення ситуації на ринку. Тобто в даному випадку індекс дієвості в значній мірі залежить від суб'єктивного фактора – особи, що відповідає за планування. Це суперечить самій суті економічної безпеки підприємства, яка залежить від дії як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, частина яких не контролюється підприємством. Крім того, такий підхід не враховує те, що підприємство вже може характеризуватися низьким рівнем економічної безпеки, що характерно для збиткових підприємств.

Висновки і перспективи подальших розробок. В даній статті проведений огляд основних методик оцінки економічної безпеки підприємства, запропонованих у науковій літературі. Відсутність терміна «економічна безпека підприємства» в законодавчих документах ставить перед науковцями важке завдання: розробити таку методику оцінки

економічної безпеки, яка б чітко відображала зв'язок концепції економічної безпеки підприємства з практичною діяльністю підприємства і передбачала врахування усіх складових безпеки. Саме науковість терміна «економічна безпека підприємства» створює ситуацію, коли різні автори пропонують різні визначення поняття і, як результат, різні підходи до оцінки. Залежно від того, що вкладає кожний автор у суть «економічної безпеки» в методиках оцінки наголошується на різних параметрах, що підлягають оцінці, і, відповідно, це диктує вибір методів збору та аналізу інформації. Тому одним із подальших напрямків наукового дослідження вважаємо за доцільне доповнення існуючої класифікації методик оцінки (діагностики) економічної безпеки за критеріями оцінки ще класифікацією за такими ознаками, як: 1 - джерела інформації; 2 – методи збору інформації; 3 – методи обробки інформації.

Як уже зазначалося, методика оцінки є похідною від концепції економічної безпеки підприємства. Тому зауважимо, що лише автори однієї методики – Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьова і О.М. Ляшенко звертають увагу на необхідність врахування відтворення при оцінці економічної безпеки підприємства. Водночас жодна з методик не будується на основі відтворювального підходу, який, на наш погляд, є першочерговим при дослідженні економічної безпеки підприємства. Крім того, як згадувалося в раніше опублікованій праці [11, с.519-524], включення в методику діагностики економічної безпеки оцінки економічних суперечностей дозволить виявляти не тільки загрози діяльності, але і можливості для посилення безпеки. А це, у свою чергу, створює базу для побудови системи управління безпекою, яка спрямована не лише на захист, але й попередження, ухилення, обмеження, нейтралізацію, напад.

Література

1. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку / Н. Лоханова // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 52-56.
2. Плетнікова І.Л. Визначення рівня і забезпечення економічної безпеки залізниці: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.04 / Харківська держ. академія залізничного транспорту / І.Л. Плетнікова. – Х., 2001. – 15 с.
3. Зима Л.М. Організаційно-економічні механізми управління економічною безпекою підприємств стратегічного значення: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Донецький національний ун-т / Л.М. Зима. – Донецьк, 2004. – 16 с.
4. Бондаренко О. М. Оцінка економічної безпеки авіакомпанії: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.04 / Національний авіаційний ун-т / О. М. Бондаренко. – К., 2004. – 18 с.
5. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
6. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / [под. ред. Е.А. Олейникова]. – М., 1997. – 288 с.
7. Ильяшенко С.И. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.И. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12–19.
8. Дем'яненко Г. Є. Економічна безпека торговельного підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.05 / Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. / Г. Є. Дем'яненко. – Донецьк, 2003. – 18 с.
9. Подлужна Н.О. Організація управління економічною безпекою підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / НАН України; Інститут економіки промисловості / Н.О. Послужна. – Донецьк, 2003. – 20 с.
10. Орлов П.І. Основи економічної безпеки фірми: [навч. посіб.] / П.І. Орлов, В.Є. Духов. – Х.: Прометей–Прес, 2004. – 284 с.
11. Шутяк Ю.В. Дослідження природи економічної безпеки підприємства через категорію «економічна суперечність» / Ю.В. Шутяк // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Випуск 232: В 5 т. – Т. II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 519-524.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПО ПОКАЗНИКУ NPV

У статті розпочато спробу осмислити теоретичні, а також практичні проблеми розрахунків ефективності проекту. На прикладах, наведено розрахунок чистого дисконтованого доходу для різних по характеру варіантів грошового потоку проектів та зроблено відповідні висновки щодо проведеного дослідження.

In clause attempt to comprehend theoretical and practical problems of calculations of efficiency of the project is undertaken. On examples, calculation of the pure discounted income for various variants on character of a monetary stream of projects is resulted. The certain conclusions concerning traced researches are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Як основний вимірник прибутковості проекту, скоректованого з урахуванням тимчасового фактора, використовують показник чистого приведенного доходу (net present value, NPV). Дана величина характеризує загальний абсолютний результат інвестиційної діяльності, її кінцевий ефект. Під NPV розуміють різниця дисконтованих на один момент часу показників доходу $B(t)$ і витрат на реалізацію проекту $C(t)$. У цьому випадку t – є номером року життєвого циклу проекту. Якщо доходи й витрати представлені у вигляді потоку надходжень, то NPV дорівнює сучасній величині цього потоку. Величина NPV є основою для визначення інших вимірників ефективності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Якщо потік надходжень характеризується величинами $R_t = B(t) - C(t)$, причому ці величини можуть бути як позитивними, так і негативними, тоді за умови, що ставка порівняння дорівнює i , маємо [1, с.15-60]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B(t) - C(t)}{(1+i)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t}. \quad (1)$$

Якщо первісні витрати – A виділяються в так званий нульовий період, то формула 1 перетвориться до наступного виду:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} - A. \quad (2)$$

Формули 1, 2 з однієї сторони являють собою функцію ефективності проекту, з інший числовий ряд розрахунку грошового потоку. Як функція ефективності ці формули являють собою складну модифікацію гіперболи або статечної функції, вид якої залежить від динаміки грошового потоку. Як числовий ряд – це модифікація геометричної прогресії, вид якої також залежить від динаміки грошового потоку. Ці висновки багато в чому спрощують підхід аналізу ефективності проектів на практиці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розглянемо деякі особливості розрахунку NPV для певних видів грошових потоків.

Якщо грошові потоки по проекту рівномірно розподілені в часі то R_t – постійна величина = R (постійна річна рента «постнумерандо»). Рівномірності розподілу грошових потоків проекту можна домогтися укрупнюючи інтервали планування. Тоді NPV буде являти собою такий числовий ряд [2, с.306-420]:

$$NPV = -A - R + \left[R + R \frac{1}{1+i} + R \frac{1}{(1+i)^2} + \dots + R \frac{1}{(1+i)^{n-1}} \right] + R \frac{1}{(1+i)^n}. \quad (3)$$

У квадратних дужках нами виділена класична геометрична прогресія із загальним членом $q = \frac{1}{1+i} \leq 1$ (ряд сходиться) [2, с.400-420]. Після перетворення формули 3 одержимо

наступне вираження:

$$NPV = -A - R + \frac{R}{1-q} - \frac{R}{1-q} q^n + Rq^n = R \frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} - A. \quad (4)$$

Якщо формулу 4 розглядати як функцію ефективності при $n \rightarrow \infty$ (вічна рента), формула 4 перетвориться до виду:

$$NPV = \frac{R}{i} - A. \quad (5)$$

Проаналізуємо подібний простий варіант. У цьому випадку ефективність проекту залежить від ставки порівняння – i і сполучення R та A . Якщо $A=0$, то маємо класичну гіперболу (рис.1, негативні значення ставок дисконтування наведені умовно). У цьому випадку, стійкість проекту є абсолютної, а $IRR \rightarrow \infty$. Чи можуть бути на практиці подібні випадки?

Так, якщо первісні вкладення розмиті по роках життєвого циклу, або взагалі відсутні (спонсорство, капвкладення за рахунок кредитів і т.п.). Якщо первісні вкладення доводяться на нульовий період, то вид функції ефективності залежить від сполучення R і A (рис. 2).

При цьому IRR можна знайти з вираження – $NPV = \frac{R}{i} - A = 0 \rightarrow i = \frac{R}{A}$. Тому моделі прогнозування, засновані на рівномірності грошових потоків проектів можуть мати високі IRR .

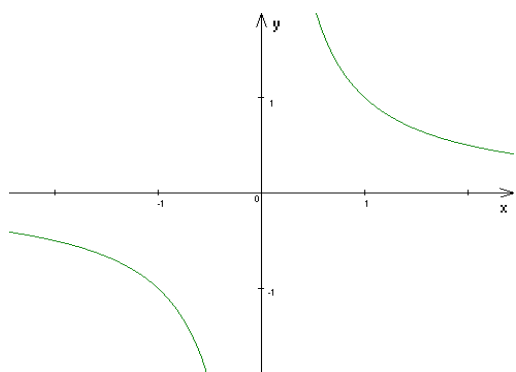


Рис. 1.

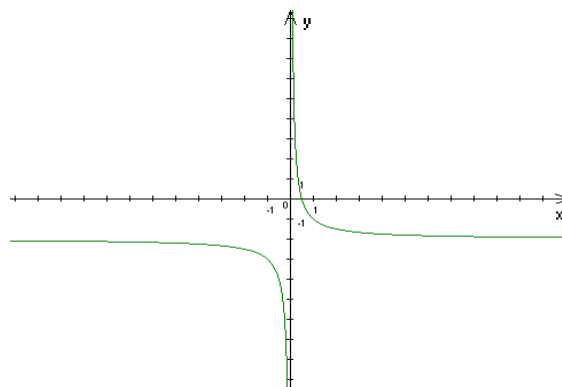


Рис. 2.

Постановка завдання. Проаналізуємо загальний підхід до функції ефективності по формулі 1. Тут також можливі варіанти. При цьому найцікавішими будуть [3, с.102-140]:

- зниження грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту;
- збільшення грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту;
- коливання грошового потоку в плинні життєвого циклу проекту;
- і, нарешті, чи можливий варіант коли $NPV \geq \sum R(t)$ (чистий дисконтований дохід

більше сумарного чистого доходу)?

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розглянемо перший варіант – зниження грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту (рис. 3).

Крива ефективності починається із точки $\sum R(t)$ при $i=0$ (негативні значення ставок порівняння ми не розглядаємо в нашій статті) і швидко знижується до критичного значення IRR у якому $NPV=0$. Далі з ростом i $NPV \leq 0$. Другий варіант – збільшення грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту (рис 4).

Цей варіант за формою повторює попередній, однак, з більше високою крапкою сумарного грошового потоку – $\sum R(t)$ і більшої IRR (за інших рівних умов).

У програмних продуктах, призначених для автоматизації розрахунку ефективності проектів, використовують в основному дві моделі росту грошових потоків [4]. У першій моделі ріст грошових потоків відбувається до насичення потужностей проекту (рис. 5) до деякої точки (М), потім рівень грошових потоків стабілізуються до кінця життєвого циклу проекту.

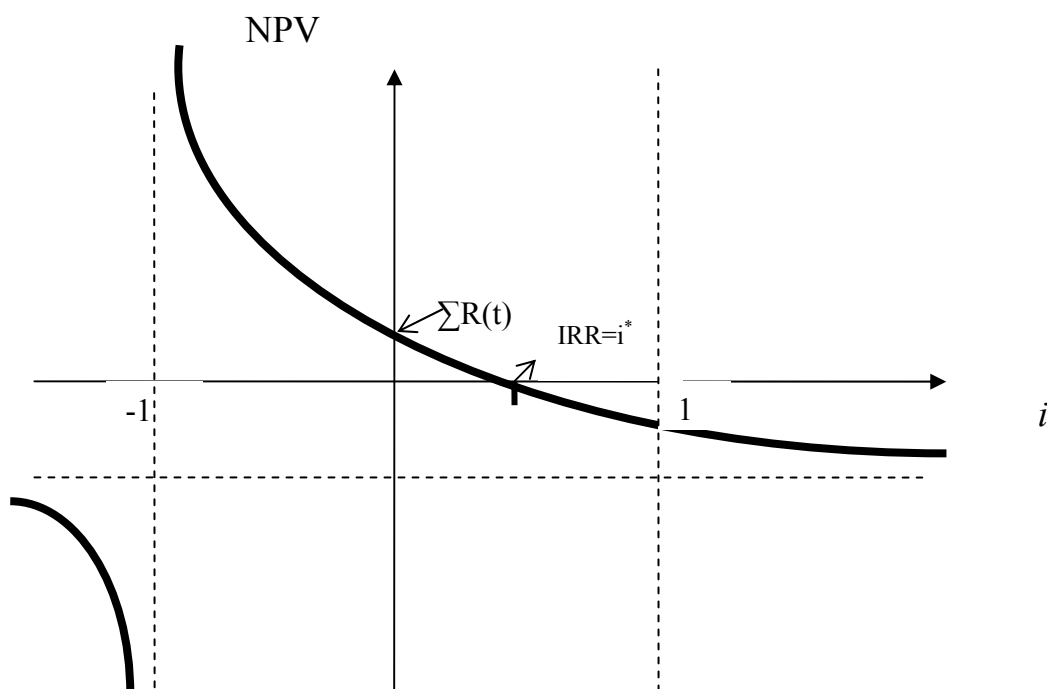


Рис. 3. Зниження грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту

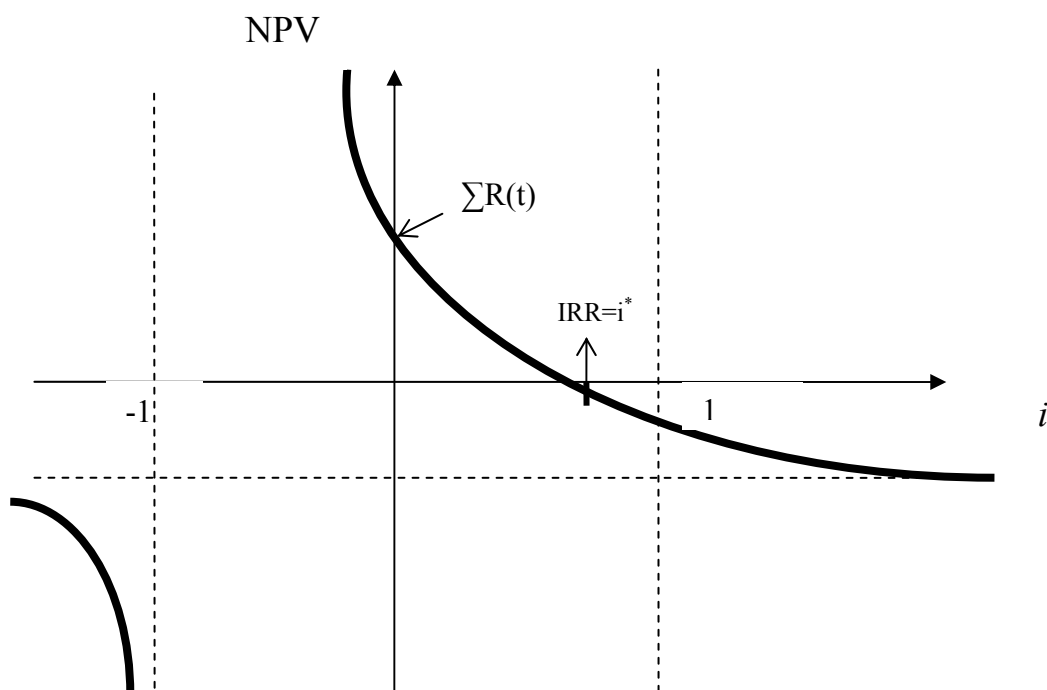


Рис. 4. Збільшення грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту

Друга модель пов'язана з життєвим циклом продукту проекту. Вона припускає поступовий ріст грошових потоків (рис.6) до насичення попиту на продукт (крапка Р), потім стабілізацію на цьому рівні в плинні підтримки даного рівня попиту, й потім зниження в міру падіння попиту на продукт. Перша модель має криву ефективності більше близьку до кривої малюнка 4, друга більше близька до кривої рис. 3. У третьому випадку для спостережуваних у практиці потоків платежів залежність не буде настільки "правильною", як на рис. 3 і 4. Картина залежності інша, якщо члени потоку міняють знаки більше одного разу [5, с.106].

Наприклад, у силу того, що через певну кількість років після початку віддачі передбачається модернізація виробництва, що вимагає значних витрат. У цьому випадку крива залежності NPV від i буде помітно відрізнятися від кривої на рис. 3 і 4. Так, на рис. 7 показана ситуація, коли величина NPV тричі міняє свій знак. Однак, у всіх трьох розглянутих нами випадках, знак грошового потоку змінюється з негативного на позитивний, в

останньому випадку з мінуса на плюс, потім знову на мінус і т.д. Теоретично можлива зворотна ситуація: коли грошовий потік змінює знак із плюса на мінус (не з огляду на нульовий період). У даному варіанті можна одержати криву ефективності яка має вигляд, як на 8. При цьому можуть виникати ситуації з розрахунком NPV, коли $NPV \geq \sum R(t)$ (сумарного чистого грошового потоку). Здавалося б така ситуація неможлива виходячи з виражень 1,2. Розглянемо ситуацію на прикладі (таблиця 1).

Чистий грошовий
потік

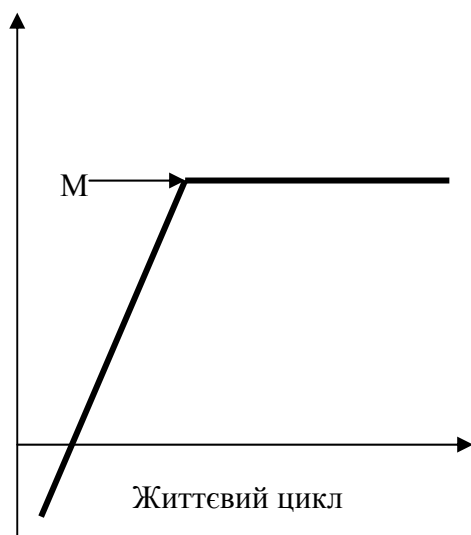


Рис. 5.

Чистий грошовий
потік

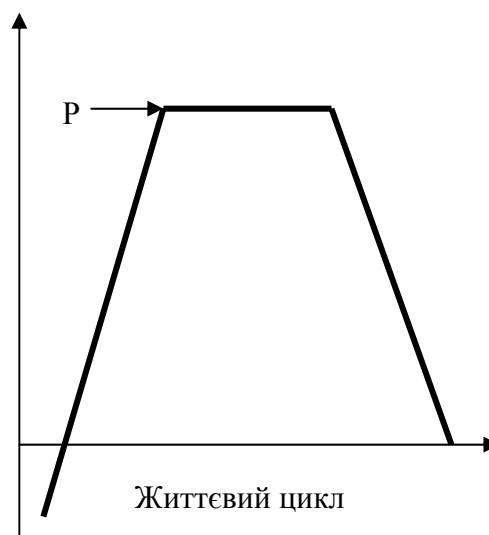


Рис. 6.

NPV

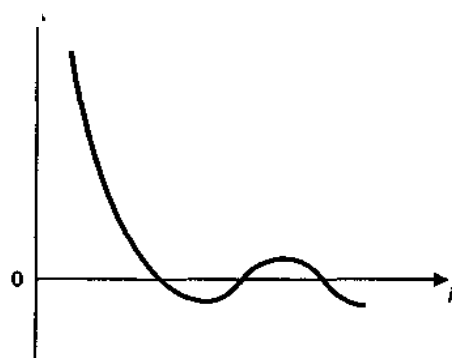


Рис. 7.

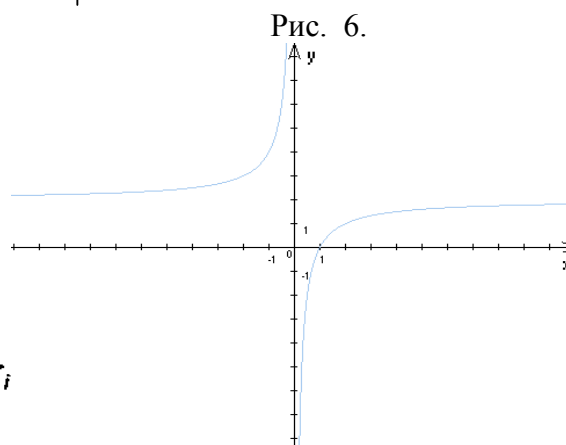


Рис. 8.

Таблиця 1

Умовний приклад розрахунку грошового потоку проекту

Первісні витрати	10	Показники	Періоди					Усього
Ставка дисконтування	0,15		1	2	3	4	5	
Одиниці виміру грошового потоку	умов. од.	Поточні витрати	0	0	0	0	50	50
Життєвий цикл проекту	5	Доходи	0	0	40	10	10	60

При ставці дисконтування на рівні 0,15 (15%), первісних витратах у нульовому періоді 10 умов. од. і розподілі грошових потоків, представлених у таблиці 1 ми маємо нульовий чистий грошовий дохід ($\sum R = -10 - 50 + 40 + 10 + 10 = 0$), однак $NPV = -10 + \frac{40}{(1+0.15)^3} + \frac{10}{(1+0.15)^4} + \frac{10-50}{(1+0.15)^5} = 2.13$. Це на перший погляд суперечить основному постулату ефективності проектів - якщо $NPV > 0$, то проект ефективний, однак для кризових варіантів проектів тут зберігається умова $\sum R = 0$ і це робить проект ефективним.

Розрахуємо криву ефективності для нашого прикладу (таблиця 2). Як ми бачимо з даних таблиці й побудованої на їхній основі кривої ефективності (рис. 9) NPV росте від 0 до максимуму в крапці $i = 0.15$, $NPV = 2.13$, потім знижується до крапки $IRR = 0.38$, далі менше 0.

Таблиця 2

Розрахунок кривої ефективності умовного прикладу

i	0,00009	0,001	0,1	0,15	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
NPV	0,0035	0,003	2,04	2,13	1,89	0,93	-0,25	-1,44	-2,5	-3,5	-4,3	-5	-5,6

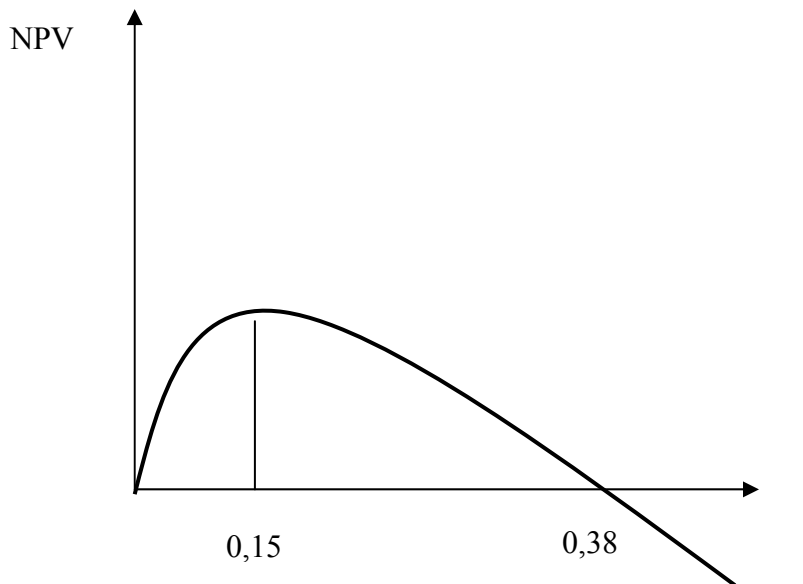


Рис. 9. Крива ефективності

Однак, як показує наш досвід, така ситуація можлива на практиці для цілком благополучних проектів. Якщо проект має помірні обсяги поточних витрат, які, наприклад, реалізуються за рахунок кредитів або інших варіантів запозичення зі значною відстрочкою платежів по них, то ми на якимсь із початкових етапів можемо мати разові доходи від проекту, які можуть значно перевищувати поточні витрати, а погашення кредитів відбудеться десь наприкінці життєвого циклу проекту. У цьому випадку цілком може мати місце ситуація $NPV > \sum R > 0$.

Висновки і перспективи подальших розробок.

1. Правило $NPV > 0$, $PI > 1$, $IRR > i$ діє не завжди. У деяких варіантах реалізації проектів (спонсорство, кредити з отсрочкой платежів, інші форми інвестування за рахунок позикових коштів) це правило можуть не відображати реальної прибутковості (збитковості) проекту.
2. З першого висновку випливає нове правило, якщо $NPV > 0$, а $\sum R < 0$, то проект варто відхилити (рис.8).
3. Розрахунок показників ефективності повинен супроводжуватися економічним аналізом грошових потоків проекту.

Література

1. Аванесов Э. Т. Инвестиционный анализ / Э. Т. Аванесов, М. М. Ковалев, В. Г. Руденко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elobook.com>.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – Ника-центр, 2001. – 448 с.
3. Карпов В. А. Проектный анализ: [навч. посіб] / В. А. Карпов, В. О. Улибіна. – ОДЕУ, 2006. – 150 с.
4. Кудрявцев В. А. Краткий курс высшей математики / В. А. Кудрявцев, Б. П. Демидович. – М.: Наука, 1975. – 559 с.
5. Кучеренко В. Р. Бизнес-планирование фирмы / В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов, О. С. Маркітан. – К.: Знання, 2006. – 425 с.
6. Четыркин Е. М. Финансовый анализ производственных инвестиций / Е. М. Четыркин. – М.: Дело, 1998. – 256 с.

ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ГОТЕЛЬНОГО ПРОДУКТУ

У статті розглянуто організацію обліку витрат на виробництво готельних послуг в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду. Обґрунтовано необхідність, а також рекомендовано для розмежування обліку витрат щодо кожного окремого підрозділу відкривати субрахунки другого та третього порядку.

Organization of accounting hotel's services manufacturing expenses in the Ukraine and in foreign countries are considered in the article. Current accounts the second and third ordinal numerals to each separates department of hotel are recommended and proper their necessity for opening.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідною умовою функціонування готелів на сучасному етапі кризової ситуації в економіці України є ефективно організований облік витратної частини їхнього господарювання, що відповідає за раціональне використання всіх наявних обмежених ресурсів (матеріальних, фінансових та трудових) на обслуговування клієнтів в процесі їх проживання в готельному номері.

Проте економічні реалії сьогодення з їх складними внутрішньогосподарськими відносинами значно ускладнили практику господарської діяльності в готельному господарстві. Виникли нові закономірності та тенденції в його розвитку, які вимагають постійного поглиблення й удосконалення існуючих наукових досліджень.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Принципи, проблеми та напрямки вдосконалення обліку витрат діяльності готелів знайшли своє відображення у працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як О.А. Агєєва, Г.Н. Бургонової, Н.А. Коморджанової, З.А. Балченко, І.В. Балченко, С.О. Балченко, М. Бойцової, В. Бартовщук, С.Я. Король, А.Б. Косолапова, Н.М. Кузнецової, Я. Клиженко, С. Лозовської, Т.П. Марущака, Л. Мех, О. Піроженка, Н. Шишкєєдова та інших.

Зокрема чимало дослідників зосереджують увагу на проблемах удосконалення та розширення аналітики витратних рахунків обґрунтовуючи це тим, що готельний комплекс може мати у своїй структурі декілька інших структурних підрозділів різних галузей економіки. Інші науковці, в свою чергу, роблять акцент на групуванні об'єктів обліку витрат за центрами витрат та місцями їх виникнення відповідно до організаційної структури підприємств готельного господарства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що зарубіжними і вітчизняними вченими досить ґрунтовно розглянуті проблеми, які виникають під час відображення в обліку витрат на виробництво підприємств різних галузей економіки, проте особливості обліку витрат на виробництво саме готельного продукту, із врахуванням всіх етапів гостьового циклу готелю, детально не розглядались, що і викликало необхідність подальших досліджень.

Постановка завдання. Стаття присвячена дослідженню особливостей обліку витрат на виробництво готельного продукту на підприємствах готельної індустрії України із врахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфіка господарської діяльності підприємств готельного господарства суттєво пливає на склад та поведінку витрат діяльності. Адже вагома особливість готельних послуг, а саме нерозривність процесів їх виробництва та споживання, зумовлює відсутність залишків незавершеного виробництва готелю. У результаті цього всі витрати готельного комплексу, які виникли протягом звітного періоду, списують на кінцевий фінансовий результат зазначеного періоду.

Окрім цього, складність у визначенні моменту визнання витрат, адже сезонний характер попиту на готельні послуги зі сторони населення, зокрема наявність “високого” та “низького” сезонів (сезонів може бути скільки завгодно, наприклад в Сочі, у деяких готелях, спостерігається до 15 сезонів на рік), чи несезонів, обумовлює різну завантаженість номерного фонду, що, в свою чергу, впливає на величину поточних витрат і на встановлення готельних тарифів в цілому [1, с.163].

Витрати виникають на всіх етапах гостьового циклу готелю (рис.1).

З рис.1. зрозуміло, що гостьовий цикл складається із чотирьох основних фаз: до приїзду, прибуття, розміщення та виїзду з готелю.

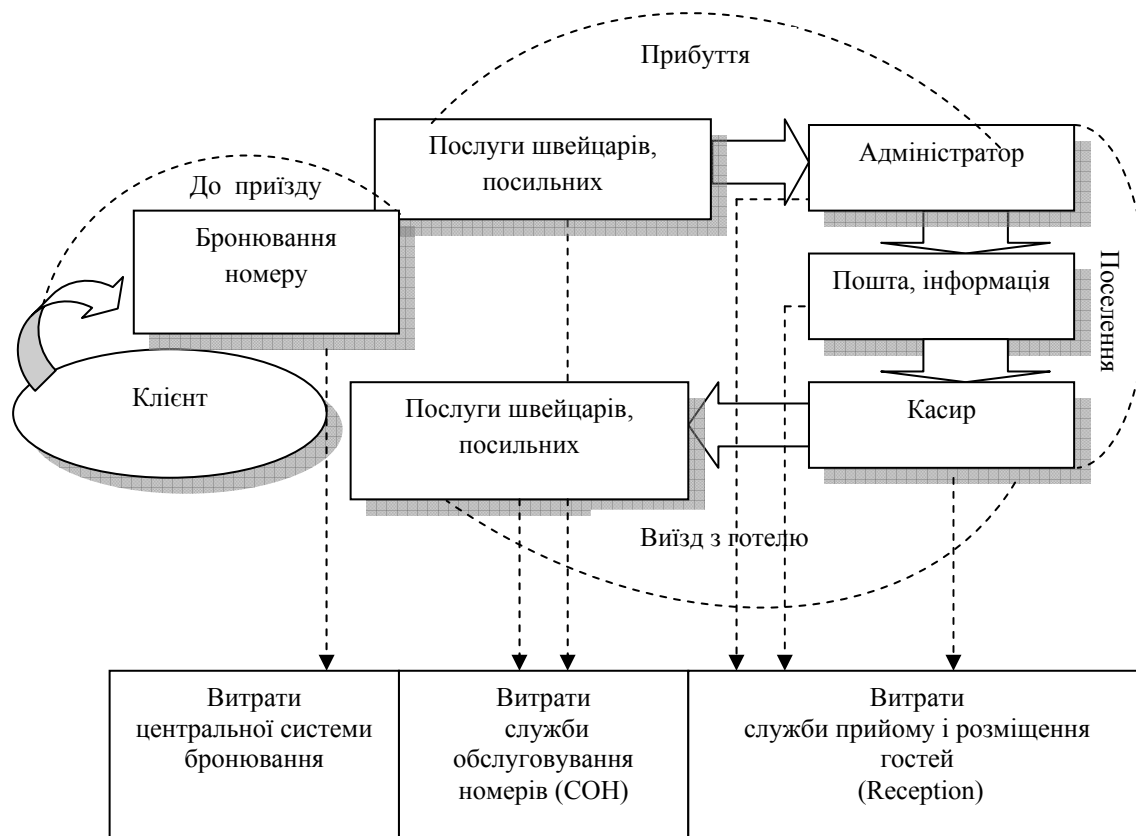


Рис.1. Формування об'єктів обліку витрат готелю на всіх етапах гостьового циклу

Гостьовий цикл розпочинається з моменту отримання інформації про бронювання [2, с.55].

Фаза бронювання. На даному етапі гостьового циклу виникають витрати центральної системи бронювання готельних номерів, зокрема витрати відділу реєстрації заявок на бронювання, а саме: матеріальні витрати (канцелярське приладдя та папір, бланки заявок на бронювання номерів відповідної категорії; рекламні роздруківки та буклети про готельний комплекс, довідники по готельних послугах тощо); витрати на оплату праці агентів по бронюванню та інших співробітників центральної системи бронювання; відрахування на соціальні заходи персоналу відділу бронювання; амортизація спеціального обладнання і пристроїв центральної системи бронювання; інші витрати (за цією статтею варто відмітити витрати на оплату послуг зв'язку, адже бронювання здійснюється в основному на основі послуг міжміських телефонних переговорів, мобільного зв'язку, Інтернету тощо).

Фаза приїзду. Громадяни України, які приїхали в готель, заповнюють анкету проживаючого (форма № 1-г), на основі документа, який підтверджує особу. Після чого анкета разом із документом гостя, передається агенту з прийому гостей.

Після реєстрації гостя в журналі обліку громадян, які проживають в готелі (форма № 5-г), документ, який засвідчує особу, повертається власнику, а анкета направляється в картотеку прибулих до готелю громадян.

Іноземні громадяни або особи без громадянства заповнюють після прибуття реєстраційну картку форми № 2-г (Registration form). Реєстраційні картки зберігаються протягом двох років, після чого з журналом обліку іноземців, які проживають в готелі (форма № 6-г), знищуються за відповідним актом.

На зазначеному етапі готель несе витрати на утримання служби прийому гостей (Reception), до складу якої входять адміністратори, агенти з прийому, метрдотелі, касири тощо. Слід відмітити, що витрати зазначеного структурного підрозділу готелю в розрізі основних елементів витрат тотожні витратам центральної системи бронювання.

Фаза розміщення. Під час поселення агент з прийому і розміщенню гостя на основі заповненої анкети (форма № 1-г) або реєстраційної картки (форма № 2-г) заповнює візитну картку гостя (Hotel card) (форма № 3-г).

Візитна картка дає право постояльцю, який проживає в готелі, на отримання ключів і на першочергове обслуговування на підприємствах сфери послуг, які знаходяться в готелі. Окрім того, у візитній картці відмічається період проживання.

Дана фаза включає витрати служби розміщення та служби обслуговування номерів (СОН), а також витрати на утримання номерного фонду готелю (зокрема, витрати електроенергії на утримання номерного фонду (НФ); витрати на забезпечення водопостачання, водовідведення, теплоізоляцію, каналізацію номерного фонду; витрати на опалення номерного фонду; амортизацію будівель та споруд номерного фонду готелю; обладнання готелю; витрати на комплекс ремонтно-будівельних робіт, що пов'язані з поліпшенням експлуатаційних показників номерного фонду тощо); витрати на оплату послуг сторонніх організацій; інші витрати структурних підрозділів готельного господарства (ресторану, пральні; перукарні; грального залу; магазинів; котельні; автостоянки; технічної майстерні; ремонтної майстерні тощо); інші витрати.

Фаза виїзду з готелю. При вибутті мешканець здає ключі і оплачує свій рахунок. Касир служби прийому та розміщення повідомляє про виїзд мешканця, а його анкета перекладається в картотеку для громадян, які виїхали з готелю [2, с.58-59].

Вагому частку у витратах, які виникають на етапі виїзду постояльца із готельного номеру, займає вартість проживання мешканця, сформована із врахуванням витрат усіх попередніх фаз гостьового циклу.

Рациональне ведення обліку витрат готелю першочергово залежить від їх групування із врахуванням об'єктів обліку витрат.

Відповідно до вимог П(С)БО 16 "Витрати" [3] об'єктом обліку витрат є продукція, роботи, послуги, або вид діяльності, які потребують визначення обсягів, пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) послуг.

Для підприємств сфери послуг І.Р. Гавришків [4, с.10-24] пропонує схему групування об'єктів обліку витрат за центрами витрат та місцями їх виникнення відповідно до організаційної структури підприємства. На думку дослідниці, "виділення другої групи зумовлене необхідністю калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), що реалізується. Об'єкти цієї групи є носіями витрат, якими можуть розглядатися види або групи однорідної продукції, напівфабрикати різного ступеня готовності, роботи та послуги, що мають споживчу цінність [5, с.72-73].

Якщо застосувати зазначений підхід для підприємств готельного господарства, то отримаємо такі об'єкти обліку виробничих витрат готелю (рис.2).

З рис.2 видно, що оскільки готельний комплекс у своїй структурі може мати декілька підрозділів інших галузей економіки, наприклад, ресторан, пральню, хімчистку, перукарню, автостоянку (зокрема автостоянка готелю розглядається як підрозділ, який окрім послуг із зберігання автомобіля здійснює ще якісь додаткові послуги щодо транспортного засобу), то для розмежування обліку витрат готелю щодо кожного окремого підрозділу доцільно

відкривати субрахунки другого та третього порядку.

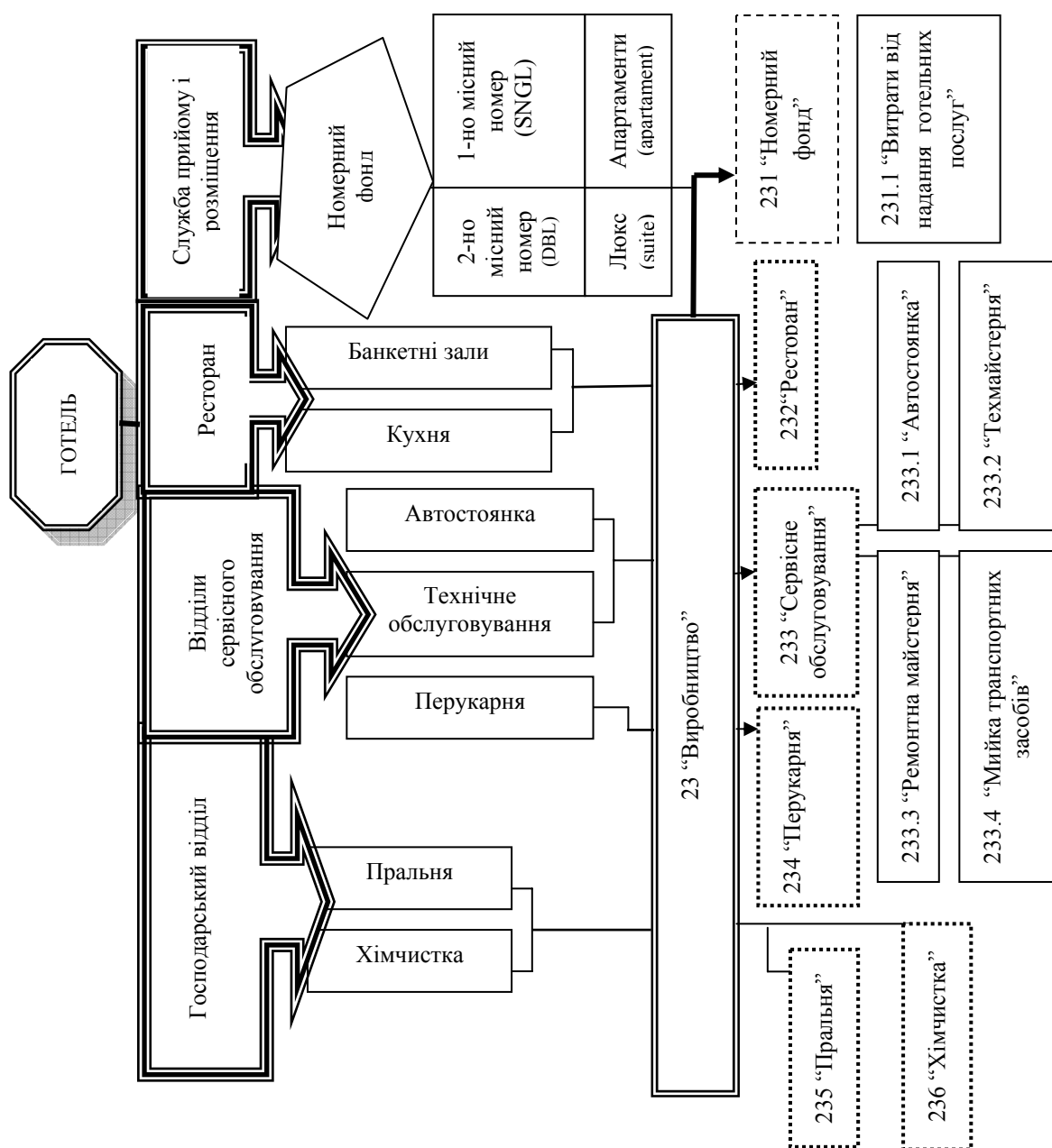


Рис. 2. Об'єкти обліку виробничих витрат готелю за видами однорідної продукції на основі підходу І.Р. Гавришків

Для обліку витрат на виробництво в готелях використовується активний, калькуляційний рахунок 23 "Виробництво", що характеризує стан господарських процесів. До якого відкривається субрахунок 231 "Номерний фонд" (за аналітичними рахунками), рис.3.

Готелі не використовують рахунок 26 "Готова продукція", оскільки собівартість наданих готельних послуг сформовану на рахунку 23 "Виробництво" (субрахунок 231.1 "Витрати від надання готельних послуг") одразу списують на рахунок 90 "Собівартість реалізації" (субрахунок 3 "Собівартість реалізованих робіт, послуг").

З рис. 2.3 видно, що по дебету субрахунку другого порядку 231.1 "Витрати від надання готельних послуг" відображається сума визнаних прямих та загальновиробничих витрат готелю

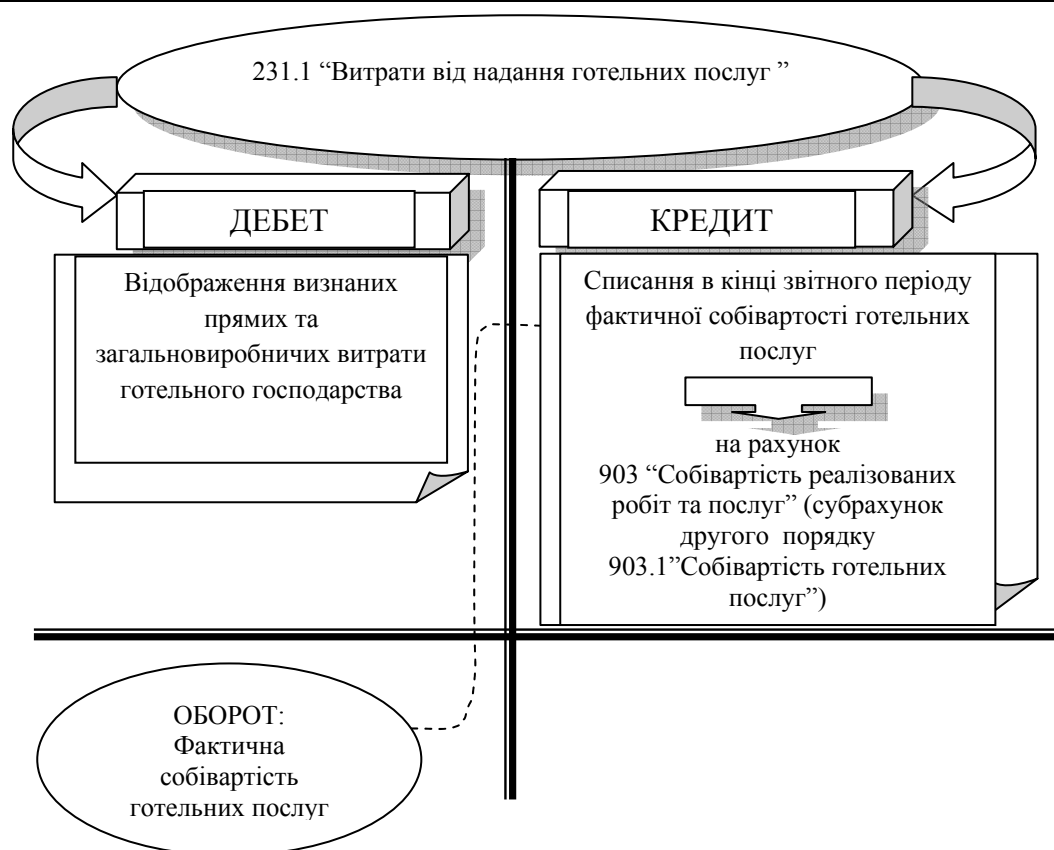


Рис. 3. Структура аналітичного субрахунку до рахунку 231 "Номерний фонд"

Т.П. Марущак прями витрати готелю визначає, як "витрати, безпосередньо пов'язані тільки з одним з підрозділів. Як правило, до таких витрат в усіх готелях відноситься заробітна плата основного персоналу та собівартість продуктів та напоїв (витрати громадського харчування)" [1, с.135].

На думку Балченко З.А., Балченко І.В., Балченко С.О. [6, с.49], прями витрати – це витрати, які на основі первинних документів можливо віднести на витрати готельних послуг.

Вищезгадані вітчизняні науковці у складі прямих витрат, а саме: витрат на утримання приміщень номерного фонду виділяють витрати на прання та прасування постільної білизни для номерного фонду.

І.Р. Гавришків серед витрат на прання (які включає до складу поточних витрат) виділяє такі статті:

- "витрати на прання постільної білизни" у кімнатах. Для того щоб визначити суму цих витрат, необхідно враховувати такі фактори, як періодичність зміни постільної білизни та рушників за термін перебування у днях, масу стандартного комплекту, а також норми витрат пральних засобів на 1 кг білизни і їх ціну та амортизацію пральних машин;

- витрати на прання спецодягу, столових комплектів. До цих витрат належать витрати на прання спецодягу (кухарських курток, фартухів, ковпаків), рушників (кухонних, вафельних, махрових), столових комплектів (скатертин, серветок), а також витрати на амортизацію пральних машин. Для розрахунку цих витрат необхідно враховувати кількість працівників кухні та обслуговуючого персоналу, кількість столів та посадочних місць за столом, кількість необхідних щодня рушників тощо, а також, підрахувати їх приблизну вагу" [4, с.80-81];

Слід зазначити, що С.Я. Король зауважує, що витрати на прання білизни варто було включати до складу цієї статті за умови, що воно здійснюється власними силами готелю, його окремим структурним підрозділом – пральнею. Тоді ці витрати включають матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи тощо. Якщо готельне господарство віддає прати постільну білизну сторонній організації, то оплата послуг відображається за статтею "Витрати на оплату послуг сторонніх організацій".

Що стосується закордонного досвіду обліку та класифікації елементів витрат на виробництво, то вищезазначені витрати, а саме витрати на оплату послуг зі сторони, в країнах Європейського Союзу, а також у Канаді включаються до статті “Послуги зі сторони” (service from direction). Зокрема, в Канаді структурними елементами прямих виробничих витрат готельного комплексу є:

- заробітна плата (wages) і гонорари (fees) обслуговуючого персоналу готелю (service personnel's of the hotel), (метрдотелів (maitre d'hotel), портье (porter), швейцарів (doorman's, doorkeepers), ліфтерів (elevator boys) тощо);
- матеріали, що використовуються для оснащення та обслуговування готельних номерів різної категорії (одномісних (single room), двомісних (double room) та тримісних номерів (triple room), апартаментів (apartment), люкс (suite), студіо (studio)) і номерного фонду в цілому;
- послуги зі сторони (services from direction);
- орендна плата (lease payment);
- амортизаційні відрахування (depreciation);
- страхові платежі (insurance payments);
- податки (taxes);
- витрати на відрядження і пов'язані з ними витрати (business trip's expenses);
- банківські витрати (bank's expenses).

Варто відмітити, що, як вітчизняні дослідники – Балченко З.А., Балченко І.В. та Балченко С.О., так і представники наукової думки Російської Федерації – Г.Н. Бургонова та Коморджанова Н.А. – особливу увагу зосереджують на такій статті прямих витрат підприємств готельного господарства, як “Інші прямі витрати”. Це зумовлене тим, що у складі інших витрат готелю значну питому вагу займають витрати, пов'язані із використанням форменого одягу.

Адже відповідно до ГОСТ 28681.4-95 “Туристично-екскурсійне обслуговування”, який діє на території України, та згідно вимогам ГОСТ РФ 50645-94 і Правил надання готельних послуг в РФ, які поширюються на території Російської Федерації, визначено, що готелі категорії вище трьох зірок повинні забезпечити свій персонал форменим одягом [6, с.171]. До такого персоналу відносять: співробітників служби прийому та розміщення (СПіР), швейцарів, ліфтерів, гардеробників, співробітників служби обслуговування номерів (СОН).

Як в Україні, так і в Російській Федерації, формений одяг видається персоналу готельного комплексу на умовах 50 або 100% оплати його вартості, або безкоштовно, а також може видаватися на термін його використання на умовах наступного повернення для списання на собівартість готельних послуг.

Синтетичний облік форменого одягу персоналу готелів ведуть на активному, основному матеріальному рахунку “Малоцінні та швидкозношувані предмети” (рис.4.).

Бойцова М., Піроженко О., Кузнецов В., Клиженко Я. [5, с.218] крім прямих витрат у складі собівартості готельних послуг виділяють змінні загальновиробничі (експлуатаційні) та постійні розподілені загальновиробничі (експлуатаційні) витрати. Поділ витрат на постійні та змінні вперше був уведений в застосування представником французької наукової думки Ж.Г. Курсель Сенелем (1813 – 1892).

Згідно з П(С)БО 16 “Витрати” [3] постійні витрати залишаються незмінними (чи майже незмінними) у разі зміни обсягу діяльності. Змінні витрати змінюються прямо пропорційно зміні обсягу діяльності.

Проте Король С.Я. [7, с.101] зауважує, що “Оскільки при виробництві та реалізації готельних послуг відсутні залишки незавершеного виробництва та готової продукції з метою бухгалтерського фінансового обліку непрямі виробничі (загальновиробничі) витрати готельного господарства не розподіляються на змінні та постійні. До них застосовується групування за видами продукції, робіт і послуг”.

Марущак Т.П., під час дослідження витрат готелю, визначає постійні та змінні

витрати наступним чином: “Змінні витрати знаходяться в пропорційній залежності від розміру. Постійні витрати не залежать від обсягу поступлень і мають тенденцію зберігати свій постійний рівень з незначними коливаннями”[1, с.141].

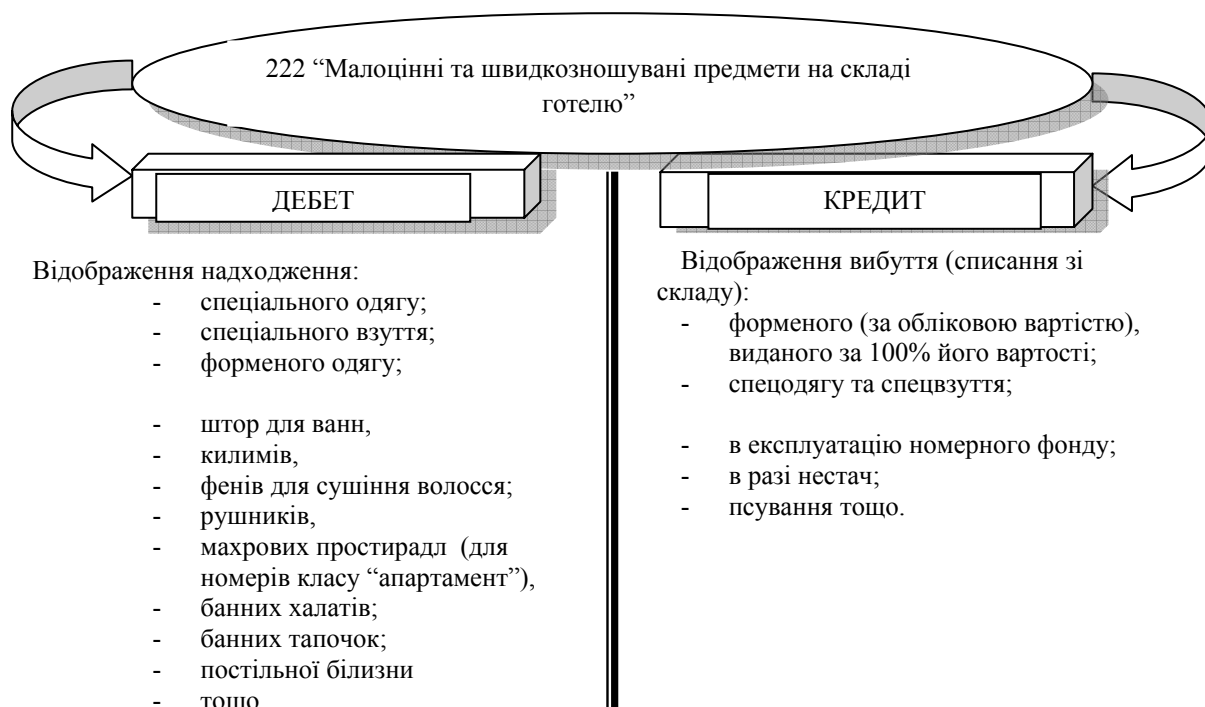


Рис. 4. Структура субрахунку другого порядку до рахунку 22 “МШП”

Що стосується інших витрат, які безпосередньо пов’язані із усіма структурними підрозділами готельного комплексу одночасно, то їх потрібно розподіляти за відповідними базами розподілу.

В Сполучених Штатах Америки, бухгалтери готельних комплексів під час розподілу витрат, керуються спеціально розробленими для готельного бізнесу міжнародними стандартами, які мають назву “Єдина система звітів для готелів”, або “The Uniform System of Accounts for Hotels” (“USAH” або “Єдина система” (“The Uniform System of Accounts for Hotels”, які затверджені в серпні 1986 р., Асоціацією готелів Нью-Йорка.). Вищезазначені стандарти містять правила складання фінансових звітів про прибутки та збитки в розрізі кожного з підрозділів готелю. Стандарт містить основоположні правила розподілу господарських витрат за різними відділами, розподіл доходів, формування фінансових результатів департаментів готелю [1, с.141]. Окрім цього, “USAH” передбачає структуровану систему звітності готелів, зокрема в розрізі основних видів витрат.

На думку Т.П. Марущак, класичні принципи Єдиної системи значною мірою передбачають розподіл витрат на “прямі” та “непрямі”, ніж на постійні та змінні та доцільним було б поглибити аналітику і “поєднати ці два методи розподілу. Таким чином, першою ознакою буде поділ витрат на прямі та непрямі. Ця методика має принципове значення, з урахуванням того, що в умовах сезонних коливань готелю необхідно намагатись знизити частку постійних витрат та збільшити частку змінних [1, с.133].

На думку О.В. Олійник [8, с.14-23], з математичної точки зору правильніше говорити не про постійні і змінні витрати, а про їх еластичність, так як конкретний вид витрат по-різному пов’язаний з обсягом випуску або реалізацією продукції (робіт, послуг).

Зокрема, Нападовська Л.В. зазначає, що: “важливо знати, як змінюється поведінка затрат при різних рівнях активності”, тобто від “зміни обсягу виробництва”. “Прийняття рішень пов’язано з майбутньою діяльністю підприємства, а тому необхідно передбачити поведінку затрат (характер їх реагування) залежно від різних чинників...”[6, с.88].

Уперше термін еластичність (elasticity) був введений у широкий вжиток англійськими економістами Р.Піндайком та Д. Рубенфільдом та характеризував ступінь реагування однієї змінної величини внаслідок одновідсоткової зміни іншої величини.

Еластичність, з точки зору поведінки витрат діяльності готелю, – це ступінь реагування або зміни величини витрат залежно від одновідсоткової зміни (зростання або зменшення) різних часткових показників (факторів). У першу чергу для готелів такими чинниками є: завантаженість номерного фонду, спектр основних та додаткових послуг, організаційна структура готельного комплексу тощо.

Еластичність у випадку зміни відсотка завантаженості номерного фонду ($\%_{\text{завант.НФ}}$) готелю показує, яка зміна витрат у відсотках відбудеться із зниженням завантаженості номерного фонду, наприклад, на 1 %. Ця залежність виражається формулою:

$$E_{\text{вт.}} = (\% \Delta B_{\text{м.гот.}}) * (\% \Delta \%_{\text{завант.НФ}}), \quad (1)$$

де $E_{\text{вт.}}$ – еластичність конкретного виду витрат готелю;

$B_{\text{м.гот.}}$ – величина конкретного виду витрат діяльності готелю;

$\% \Delta B_{\text{м.гот.}}$ – відсоткова зміна величини витрат готелю;

$\% \Delta \%_{\text{завант.НФ.}}$ – відсоткова зміна проценту завантаженості номерного фонду.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження дало змогу зробити такі висновки:

1. Витрати виникають на всіх етапах гостьового циклу готелю, який складається із чотирьох основних фаз: до приїзду, прибуття, розміщення, виїзд з готелю.
2. Оскільки готельний комплекс у своїй структурі може мати декілька інших підрозділів галузей економіки, то для розмежування обліку витрат готелю щодо кожного окремого підрозділу доцільно відкривати субрахунки другого та третього порядку.
3. Вагома особливість готельних послуг, а саме нерозривність процесів їх виробництва та споживання, зумовлює відсутність залишків незавершеного виробництва готелю. У результаті цього, всі витрати готельного комплексу, які виникли протягом звітного періоду, списують на кінцевий фінансовий результат зазначеного періоду.

Література

1. Марущак Т. П. Управління підприємствами готельного господарства різних форм господарювання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.02 “Підприємництво, менеджмент та маркетинг” / Т. П. Марущак. – Київ, 2002. – 21 с.
2. Балченко З. А. Бухгалтерський облік в туризмі і готелях України : [навч. посіб.] / З. А. Балченко, І. В. Балченко, С. О. Балченко. – К.: КУТЕП, 2006. – 232 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”. – [Чинний від 1999-12-31]. / Міністерство Фінансів України – К.: Парлам. видв-во, 1999. – № 318. – (Бібліотека офіційних видань).
4. Гавришків І. Р. Облік та контроль доходів і витрат діяльності підприємств санаторно-курортного комплексу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / І. Р. Гавришків. – Тернопіль, 2008. – 28 с.
5. Все про облік та організацію готельного бізнесу. – [3-тє вид. перероб. і доп.] / М. Бойцова, О. Піроженко, В. Кузнєцов, Я. Клищенко. – Х.: Фактор, 2007. – 272 с.
6. Нападовська Л. В. Управлінський облік: підруч. [для студентів вищ. навч. закл.] / Л. В. Нападовська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
7. Король С. Я. Бухгалтерський облік в готельному господарстві. [навч. посіб.] / С. Я. Король. – К.: КНТЕУ, 2005. – 354 с.
8. Олійник О. В. Витрати в системі бухгалтерського обліку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / О. В. Олійник. – Житомир, 2002. – 25 с.

ОЦІНКА ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ У МЕЖАХ ПАРТНЕРСЬКОГО МАРКЕТИНГУ

У статті розглянуто поняття лояльності та прихильності, а також концепції оцінки лояльності клієнтів до послуг підприємств. Показано 10 чинників успіху при побудові лояльності клієнтів і виконано їх аналіз із позицій сучасних уявлень про концепцію партнерського маркетингу. Надано рекомендації щодо ефективного залучення і утримання клієнтів.

In the article concepts are considered loyalty and commitment and conceptions of estimation of customer loyalty to enterprises services. 10 factors of success are retained at the construction of clients loyalty and executed the analysis from positions of modern pictures of partner marketing conception. Recommendations concerning the effective attract and retain customers.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному світі зростання кількості пропозицій у сфері послуг ставить особливі вимоги до ведення бізнесу. Будь-яке підприємство, що надає послуги, стикається з жорстокою конкуренцією. У такому середовищі конкурентні переваги необхідні не лише для виходу на ринок і збільшення присутності підприємства на ній, але й для утримання своїх позицій.

Важко назвати сферу, в якій конкурентна боротьба за споживача не була б жорстокою. Із загостренням конкурентної боротьби та появою безлічі підприємств, що надають однотипні послуги на ринку, з'явилась необхідність у формуванні та підтримці лояльності клієнтів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вирішенню задачі побудови концепцій і методів формування лояльності присвячено велику кількість наукових праць, як правило, зорієнтованих на розвиток концепції маркетингу взаємодії. Оцінка споживчої лояльності представлена у працях іноземних авторів: Дж. Гріффін, Д. Хаммонда, Д. Диксона, Г.Л. Багієва, С.В. Никифорової, І.Н. Дзюменко, Ю. Васіна [1, с.121-129; 2, с.43-48; 3, с.57-61; 4, с.178-182; 5, с.51-54; 6, с.112-119; 7, с.21-24; 8, с.167-173].

Фундаментальних досліджень, які б були представлені в українській економічній літературі, небагато. Серед науковців, які досліджують поняття „лояльність клієнта” в своїх працях, можна виділити Н.В. Богомаз, О.В. Зозульова, А.О. Старостіну, Н.Л. Писаренко, О. Бродську, Л.В. Пан, Л.А. Радкевича, Я. Федорак та інші [9, с.126; 10, с.62-64; 11, с.42-45].

Виділення невирішених раніш частин загальної проблеми. Хоча велика кількість фахівців присвятили лояльності безліч робіт, але все ще немає чіткості у визначенні поняття лояльності і у систематизації чинників, які приносять підприємству успіх.

Постановка завдання. Мета статті полягає у наступному: дати авторське трактування поняття лояльності і виявити та оцінити фактори успіху при формуванні лояльності клієнтів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо термінологічне поле поняття лояльність. В англійській літературі використовується термін „лояльність” (loyalty) та „прихильність” чи зобов'язання (commitment). Лояльність – це позитивний прояв поведінкового аспекту „споживач-марка”, що базується на досвіді споживача. Лояльність – характеристика клієнта, покупця, визначальна його прихильність певному продавцеві, бренду тощо [11, с.156]. Прихильність – почуття приязні, доброзичливості, симпатії, що відбиває стійку позитивну асоціацію з маркою у свідомості споживача.

При розгляді відношення співробітника до організації зазвичай використовуються терміни organizational commitment (або організаційне зобов'язання), лояльність персоналу або

прихильність співробітників своїй організації.

Одна з відмінних рис дійсної лояльності споживача до марки – випадки, коли споживач не лише емоційно прив'язаний до неї і користується нею, але і переносить позитивні емоції від використання товару на тих, що оточують, радить їм купувати товар, яким користується сам. Споживач, що насолоджується усвідомленням використання конкретної марки, надає позитивну дію своїм прикладом на свою сім'ю, друзів, знайомих, колег.

Програма лояльності, що не буде довгострокових емоційних стосунків з клієнтом, не робить спроб краще взнати особу клієнта (його інтереси і систему цінностей), через нетривалий час приречена перетворитися з програми лояльності споживача до товару в чергову банальну знижку або бонусну війну з конкурентам [10, с.42]. Таким чином, для розробки, впровадження і успішної реалізації програми лояльності, її ефективності і пролонгованості необхідно підсилювати суб'єктивні, в першу чергу психологічні чинники, що враховують специфічні переваги покупця або користувача товару певної марки. Використання програм лояльності є одним з можливих сценаріїв здобуття конкурентних переваг для підприємства. Грамотно розроблена програма лояльності дозволяє отримати такі вигоди:

- збільшення рівня продажу за рахунок постійних клієнтів;
- можливість персонального звернення до клієнта з врахуванням його психологічних характеристик;
- закріплення за собою постійного клієнта шляхом його матеріального і психологічного заохочення;
- можливість комбінаційного продажу;
- можливість додаткового продажу і залучення постійних клієнтів до просування пропонованої послуги.

Кожне підприємство потребує більшої лояльності клієнтів. На рисунку 1 приведено 10 чинників успіху при побудові лояльності клієнтів, які відрізняють сьогодні підприємства – переможців від тих, хто програв в гонитві за лояльністю клієнтів.

Перш за все необхідно вивчити свого клієнта. Сьогоднішні клієнти розумніші, краще інформовані і вимогливіші, ніж будь-коли. Вони знають, як виглядає винятковий сервіс і міняють підприємство, коли їм не надаються якісні послуги.

Наступний крок до успіху передбачає формування лояльності співробітників. Підприємства, що мають високий рівень лояльності співробітників, мають також і високий рівень лояльності клієнтів.

Слід також постійно визначати цінності клієнтів. Необхідно визначити, що є коштовним для них, і на цих цінностях створювати програми лояльності клієнтів. Але знання сьогоdnішніх цінностей своїх клієнтів ще не означає вирішити проблему остаточно, оскільки цінності людей міняються постійно, як мода.

Для оцінки переваг клієнтів можна використовувати різні моделі, зокрема модель Кано. Модель Кано передбачає, що клієнти оцінюють отримані послуги в трьох вимірах – початковому, очікуваному і непередбаченому. Непередбачена оцінка виходить у тому випадку, коли якість послуг, що надаються, набагато вища за те, що клієнт чекає. Лише у цій ситуації підприємство може послідовно створювати високі рівні лояльності клієнтів.

Одним із чинників успіху є використання правила 80/20. При створенні лояльності покупців принцип Парето досить широко використовується. Так, 80% доходу генерують 20% клієнтів підприємства. Слід враховувати також і те, що не всі покупці мають однакові смаки. Деякі клієнти виявляються більш корисними для підприємства в порівнянні з іншими.

Аналіз етапу життєвого циклу клієнта є також важливим чинником успіху. Клієнти стають лояльними до підприємства і його послуг впродовж всього свого життєвого циклу. Лояльність життєвого циклу клієнта за Дж. Гріффін включає шість етапів: підозрюваний, проспект, перший покупець, покупець, що повторює замовлення, клієнт і адвокат [7, с.24]. Мета маркетингу стосунків полягає в тому, щоб постійно просувати клієнтів на все вищі

рівні в рамках їх життєвого циклу.

Необхідно враховувати також унікальний досвід клієнтів. Хоча деякі користувачі в основному орієнтуються на ціну, інші хочуть особистої уваги і зручностей. Клієнти всякі, отже, програма лояльності повинна визначати унікальність, властиву кожному сегменту клієнтів. Чим краще розуміння клієнтів, тим краще можна знайти найбільш відповідні важелі для конкретного клієнта.

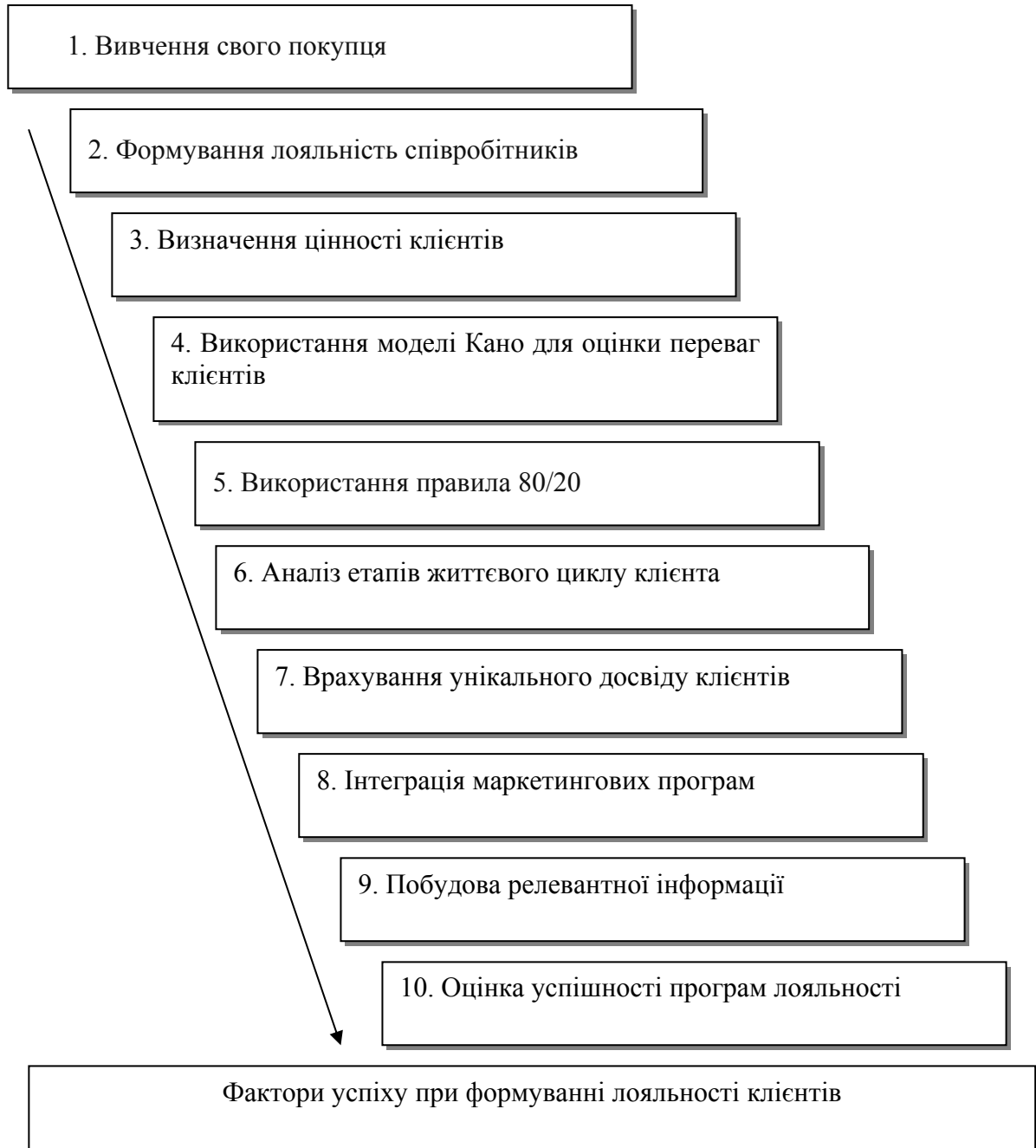


Рис. 1. Фактори успіху при формуванні лояльності клієнтів

Програма лояльності не є панацеєю для вирішення проблем підприємства. Марно формувати лояльність, якщо підприємство випускає погану продукцію, погано обслуговує клієнтів, формує неконкурентні ціни або використовує неефективні канали розподілу. Програму лояльності слід розглядати як частину комплексної маркетингової програми.

Залежно від виду діяльності підприємства клієнт може отримувати інформацію, що цікавить його, за допомогою пошти, телефону, факсу, текстових повідомлень, електронної пошти, веб-сайтів тощо. Кожен вид спілкування має свої витрати і передбачувані переваги

для клієнтів. При розробці програм лояльності для клієнтів необхідно зосередитися на тому, що дійсно значимо для клієнтів. Необхідно створення стислого, актуального і переконливого повідомлення, яке дозволить збудувати стосунки на основі потреб клієнтів.

Оцінка задоволеності і лояльності клієнтів повинна займати відоме місце в діяльності керівництва підприємства. Необхідно оцінювати ці результати як в короткостроковій і довгостроковій перспективі. Якщо короткостроковий успіх вимірюється шляхом оцінки результатів проведених з клієнтами заходів, то довгостроковий успіх вимірюється за допомогою трьох показників: новизни, частоти і вартості.

Новизна – вимір того, коли клієнт в останнє звернувся за послугою. Частота – це міра того, наскільки часто клієнт купує, це показник того, наскільки міцними є стосунки між клієнтом і підприємством. Вартість показує прибутковість клієнта.

На наш погляд, доцільно запропонувати наступний порядок здобуття і підтримки лояльності клієнтів.

Формування лояльності покупців може бути одноразовою акцією, програмою стимулювання або програмою, що постійно діє для клієнтів. Високий рівень обслуговування клієнтів є ще одним ключовим елементом в забезпеченні клієнтів.

Поведінка клієнта з часом міняється, і ці зміни є ключем до майбутнього. З певною періодичністю (наприклад, щомісячно чи щорічно залежно від тривалості циклу вжитку товару/послуги) необхідно формувати поточний профіль клієнтів підприємства.

Але замість заміни старої кількості балів необхідно зберігати старий профіль і додавати новий. Швидкість і темпи зміни поведінки є надзвичайно важливими для інтерактивного моделювання поведінки, клієнтів, набагато важливішими, ніж в автономних моделях. Невеликі зміни з часом природні; швидкі зміни є набагато значнішими і є сигналом до дії.

Одним із найважливіших чинників у маркетингу є то, як потенційні клієнти відповідають на проведену підприємством кампанію. Необхідно враховувати навіть негативні відповіді і причини відмови з тим, щоб надалі уникнути допущених помилок. Необхідно вносити безпосередньо до бази даних відгуки, що поступають від потенційних клієнтів. Якщо маркетингова кампанія направлена на клієнтів, що діють, то можна відстежувати конкретну комерційну пропозицію, на яку відгукнувся клієнт. Усе це допоможе підприємству виявити певні закономірності і на їх основі розробити стратегію подальшої маркетингової компанії, щоб максимально підвищити її ефективність. Слід враховувати, що за оцінками спеціалістів, збільшення числа лояльних клієнтів на 5% в середньому може призвести до збільшення обсягів збуту на 100% [11, с.154].

Облік відгуків потенційних клієнтів виявляється особливо значимим, коли менеджер оцінює рівень прибутковості проведеної маркетингової кампанії, використовуючи вбудовані гнучкі інструменти створення звітів. Аналізуючи маркетингові програми лояльності, можна оцінити підсумки заходу або акції, підрахувавши прибуток від кожної дії в рамках даної маркетингової компанії з тим, щоб врахувати всі досягнення і помилки і надалі досягти кращих результатів.

Значення індексів лояльності покупців прив'язуються до винагороди керівників - як правило, на рівні підрозділів підприємства. Це забезпечує мотивацію, зацікавленість керівників підрозділів в побудові лояльності покупців – справжній лояльності, що складається як з поведінкового, так і афектного компонентів.

Дослідження показали, що прив'язка винагороди керівника підрозділу лише до фінансових результатів дає лише короткостроковий ефект, і приводить до падіння фінансових результатів. Це пояснюється тим, що така схема перешкоджає концентрації управлінських зусиль на довгострокових результатах, наприклад, не зацікавлюючи керівника інвестувати частину прибули у вчення персоналу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для того щоб максимально ефективно залучити і утримати клієнтів, при цьому розумно розпорядитися коштами, виділеними на проведення маркетингової кампанії, необхідно направити ці засоби на

взаємодію з дійсно перспективними потенційними клієнтами, вибравши для цього відповідний час.

Наявність лояльності, тобто сприятливого відношення споживачів до підприємства, послуги є основою для стабільного обсягу продажів, що, у свою чергу, є стратегічним показником успішності підприємства.

Таким чином, щоб побудувати лояльність покупців, необхідно:

- визначити перелік чинників, що чинять вплив на побудову купівельної лояльності (перелік детермінантів лояльності);
- вивчити значущість, вклад кожного з цих чинників у побудову купівельної лояльності;
- визначити поточне позиціонування підприємства (продукту) в сприйнятті споживачів по ключових чинниках;
- розробити стратегію побудови купівельної лояльності - розміщення ресурсів підприємства між чинниками (детермінантами лояльності) відповідно до їх вкладу в купівельну лояльність, з врахуванням розставляння сил на ринку;
- розробити програму моніторингу рівня виконання підприємства по кожному чиннику (детермінанту лояльності);
- розробити програму моніторингу загального рівня лояльності покупців і включити програму в схеми мотивації керівників компанії на різних рівнях;
- на регулярній основі виконувати моніторинг загального рівня лояльності покупців, і використовувати отриману інформацію для мотивації керівників на різних рівнях.

Дослідження проблем формування лояльності клієнтів та впровадження сучасних технологій побудови програм лояльності в практику українських підприємств є досить перспективними.

Література

1. Багиев Г. Л. Оценка стоимости бренда в контексте лояльности потребителей / Г. Л. Багиев, Д. А. Козейчук // Бренд-менеджмент. – № 3. – 2006. – С. 156–161.
2. Васин Ю. В. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов / Ю. В. Васин, Л. Г. Лаврентьев, А. В. Самсонов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 152 с.
3. Грюнхольд Л. Лояльность работника – лояльность клиента – прибыльность компании / Л. Грюнхольд, А. Мартенсен // Персонал Микс. – 2001. – № 6. – С. 23–30.
4. Дзюменко И. Н. Методы оценки лояльности партнеров в сбытовых сетях / И. Н. Дзюбенко // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3(23). – С. 123–132.
5. Дзюменко И. Н. Формирование системы управления лояльностью сетевых партнеров / И. Н. Дзюбенко, С. В. Никифорова // Научные основы экономики и управления предпринимательской деятельностью. – СПб.: СПб ГУЭФ, 2007. – 278 с.
6. Brooks R. Why Loyal Employees and Customers Improve the Bottom Line / R. Brooks // The Journal for Quality & Participation. – 2000. – March/April. – P. 40–44.
7. Griffin J. Customer Loyalty: How to Earn It, How to Keep It / J. Griffin. – 1997. – 210 p.
8. Radisson S. Formula for success – seven ideas on how to run a hotel company / S. Radisson. – Copenhagen, Denmark: Radisson SAS Hotels and Resorts, 2000. – 232 p.
9. Богомаз Н. В. Метод інтегральної оцінки ставлення споживачів до торгової марки / Н. В. Богомаз, О. В. Зозульок // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 6 (16). – С. 30–33.
10. Бродська О. Мій вірний і відданий... покупець (Про роль стратегій в успіху підприємства) / О. Бродська // Персонал. – 2006. – № 3. – С. 76–80.
11. Пан Л. В. Лояльність споживачів як стратегічний показник успішності компанії / Л. В. Пан // Теорії мікро-макроекономіки : зб. наук. праць професорсько-викладацького складу і аспірантів. – К., 2008. – Вип. 28. – С. 193–200.

ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ ЗАГАЛЬНОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена аналізу існуючих підходів до класифікації ризиків підприємства. Викладено аргументи на користь побудови загальної класифікації ризиків підприємства. Запропоновано комплексну класифікацію ризиків для машинобудівного підприємства з урахуванням зв'язків, існуючих між ризиками.

The article is devoted to analysis of existing approaches to classification of enterprise risks. Arguments are expounded on a benefit to developing general classification of enterprise risks. Complex classification of machine-building enterprise risks considering connections existing between these risks is proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Першим етапом управління ризиками є проведення їхнього якісного аналізу, тобто ідентифікації ризиків підприємства. При цьому, чим повніша класифікація ризиків, що використовується при їхньому якісному аналізі, тим ефективнішим буде процес ідентифікації. У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі багато уваги приділяється питанням класифікації ризиків за різними ознаками, однак єдиного загальноприйнятого підходу досі немає, що пояснюється різноманітністю всіх існуючих ризиків.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. На даний момент в економічній літературі нараховується близько 40 критеріїв щодо класифікації ризиків та більш ніж 220 видів ризику, тому єдиного загальноприйнятого підходу до класифікації ризиків не існує [1, с.4].

Питання класифікації ризиків розглядаються у ряді останніх робіт українських авторів, але здебільшого з позиції окремих підходів до класифікації ризиків. В дослідженнях зарубіжних, у тому числі російських, науковців А.Лобанова, П.Буркова, Т.Бартона, Ш. Уільяма, У.Пола та ін. розглядаються більш комплексні підходи до класифікації ризику, але наголос робиться на ризиках, притаманних фінансовим установам.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У ряді опублікованих робіт недостатньо уваги приділяється розгляду сукупності усіх існуючих ризиків підприємства як цілісної системи, яку можна визначити за допомогою комплексної класифікації ризиків.

До того ж, кожен загальну класифікацію необхідно деталізовувати в залежності від сфери діяльності підприємства.

Постановка завдання. Метою даної роботи є аналіз існуючих підходів до класифікації підприємницьких ризиків та побудова загальної класифікації ризиків машинобудівного підприємства, враховуючи існуючі зв'язки між цими ризиками, що дозволить комплексно керувати ними.

Викладення основного матеріалу дослідження. Першим етапом управління ризиками є проведення їхнього якісного аналізу, тобто ідентифікації ризиків підприємства. При цьому, чим повніша класифікація ризиків, що використовується при їхньому якісному аналізі, тим ефективнішим буде процес ідентифікації.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі багато уваги приділяється питанням класифікації ризиків за різними ознаками, однак єдиного загальноприйнятого підходу досі немає, що пояснюється різноманітністю всіх існуючих ризиків. Найбільш розповсюджені підходи до класифікації ризиків підприємства представлено у вигляді таблиці 1.

Підходи до класифікації ризиків

Ознака класифікації	Види ризиків
За характером виникнення	- зовнішні; - внутрішні [2, с.25].
Залежно від прояву дії	- короткострокові; - постійні [2, с.26].
За часом прийняття управлінських рішень, пов'язаних з ризиком	- ретроспективні; - поточні; - перспективні [3, с.86].
За характером наслідків	- чисті; - спекулятивні [4, с.22].
За розміром ризику	- припустимі; - критичні; - катастрофічні [5, с.13].
За ступінню правомірності ризиків	- виправдані; - не виправдані [6, с.62].
За видом операцій, яким притаманний певний вид ризику	- операційні; - фінансові; - інвестиційні [3, с.87].
За характером та місцем виникнення ризикових подій	- систематичні; - несистематичні [3, с.84].
За масштабами прояву	- глобальні; - локальні [7, с.45].
За підсистемами управління	- виробничі; - комерційні; - фінансові; - кредитні [3, с.84].
За кількістю осіб, що приймають рішення, пов'язані з ризиком	- індивідуальні; - групові [8, с.23].
Залежно від можливості управління ризиками з боку підприємства	- ризики, якими можна керувати; - ризики, що не піддаються управлінню з боку підприємства [8, с.27].
Залежно від характеру факторів, що обумовлюють ризик	- економічні; - політичні; - соціальні; - інші (природно-географічні, юридичні, тощо) [3, с.87].
За можливістю страхування	- ті, що страхуються; - ті, що не страхуються [6, с.63].

Представлені вище підходи до класифікації ризиків відображають багатогранність явища ризику. Однак для проведення якісного аналізу ризиків важливо користуватися загальною класифікацією ризиків, що представлена у вигляді цілісної системи, де кожен

елемент займає певне місце [9, с.38].

Тому для ефективної ідентифікації ризиків необхідна загальна комплексна класифікація, що дозволить чітко визначити місце ризику у загальній системі.

Одним із найперших запропонував свій підхід до загальної класифікації ризиків російський науковець І.Т. Балабанов. Представлена ним класифікація дозволяє побачити у загальному вигляді усі ризики підприємства, визначити місце кожного з них у системі ризиків. Поділ на чисті та спекулятивні ризики дозволяє швидко ідентифікувати кожен з ризиків за наслідками.

Але, на нашу думку, зазначену класифікацію необхідно вдосконалити, так як не було враховано такі важливі ризики підприємства, як ризики керування, інформаційні ризики, кадрові ризики.

І.Ю. Івченко [2, с.49] виділяє наступні види ризиків керування:

- ризик цілеспрямування – це можливість неправильного визначення цілей діяльності організації. При неправильно поставлених цілях соціальна і господарська діяльність суб'єкта не може бути успішною.
- ризик маркетингу – це можливість відхилень у результатах діяльності через конкретний вибір інструментів досягнення поставлених цілей.
- ризик менеджменту – це можливість неправильних дій у процесі досягнення поставлених цілей з використанням визначених у результаті маркетингу інструментів.

В свою чергу ризик менеджменту поділяється на ризик вивчення та ризик дії. Ризик вивчення визначається тим, що не можна ефективно керувати й оцінювати ризик керування об'єктом, про яке в менеджера існують надто нечіткі, неструктуровані уявлення.

Ризик дії пов'язаний з можливістю прийняття небезпечних рішень і виникненням ризику в процесі виконання цих рішень.

Ризики менеджменту прямо витікають з невизначеності середовища, в якому відбувається підприємницька діяльність, і тісно пов'язані з інформаційними ризиками.

Інформаційні ризики – це можливість відхилень у діяльності за рахунок різного ступеня повноти і вірогідності використовуваної інформації [2, с.46].

Кадрові ризики – це можливість відхилень у діяльності за рахунок недбалості та непорядності працівників, помилкових дій персоналу, непродуманої соціальної політики, хвороби або смерті керівника, хвороби (смерті) чи уходу ключових робітників.

Ризики керування, кадрові та інформаційні ризики, а також специфіку машинобудівної галузі було враховано у комплексній класифікації ризиків машинобудівного підприємства, так як кожен загальну класифікацію необхідно деталізовувати залежно від галузі, у якій підприємство здійснює свою діяльність [7, с.106-107]. До того ж у даній класифікації було враховано існуючі зв'язки між ризиками підприємства, що дозволить комплексно управляти ними. Вдосконалена загальна класифікація внутрішніх ризиків машинобудівного підприємства представлена на рис.1.

Одна з основних складностей класифікації ризиків полягає у тому, що ризики підприємства тісно пов'язані між собою, і границі між ними можуть бути недостатньо чіткими.

Тому важливо розглядати систему ризиків підприємства у комплексі. На представленій вище схемі загальної класифікації внутрішніх ризиків підприємства стрілками позначається зв'язок між ризиками, з якими стикається підприємство у своїй діяльності. Дослідження зв'язків, існуючих між ризиками підприємства, дозволить більш ефективно і комплексно впливати на усю систему ризиків.

Розглянемо взаємозв'язок між внутрішніми ризиками машинобудівного підприємства. Як бачимо на рис.1, управлінський та інформаційний ризики характеризуються взаємним впливом, тобто управлінський ризик зростає при зростанні інформаційного ризику, і навпаки, інформаційний ризик також залежить від того, наскільки налагоджена керівництвом підприємства система збору, обробки та використання інформації.

При зростанні ризику керування зростає, в свою чергу, ймовірність настання

інноваційного ризику. Тобто зростає загроза прийняття неправильних рішень на основі неповної чи недостовірної інформації стосовно впровадження на підприємстві інновацій. Також зростання ризику керування призводить до зростання кадрових рішень. Це може вилитися у неправильний підбір кадрів та у неефективну роботу з персоналом. Кадровий, інноваційний та техніко-технологічний ризики впливають на ризик виробництва, що може призвести до недосягнення поставлених цілей стосовно якості та обсягів продукції, що виробляється.

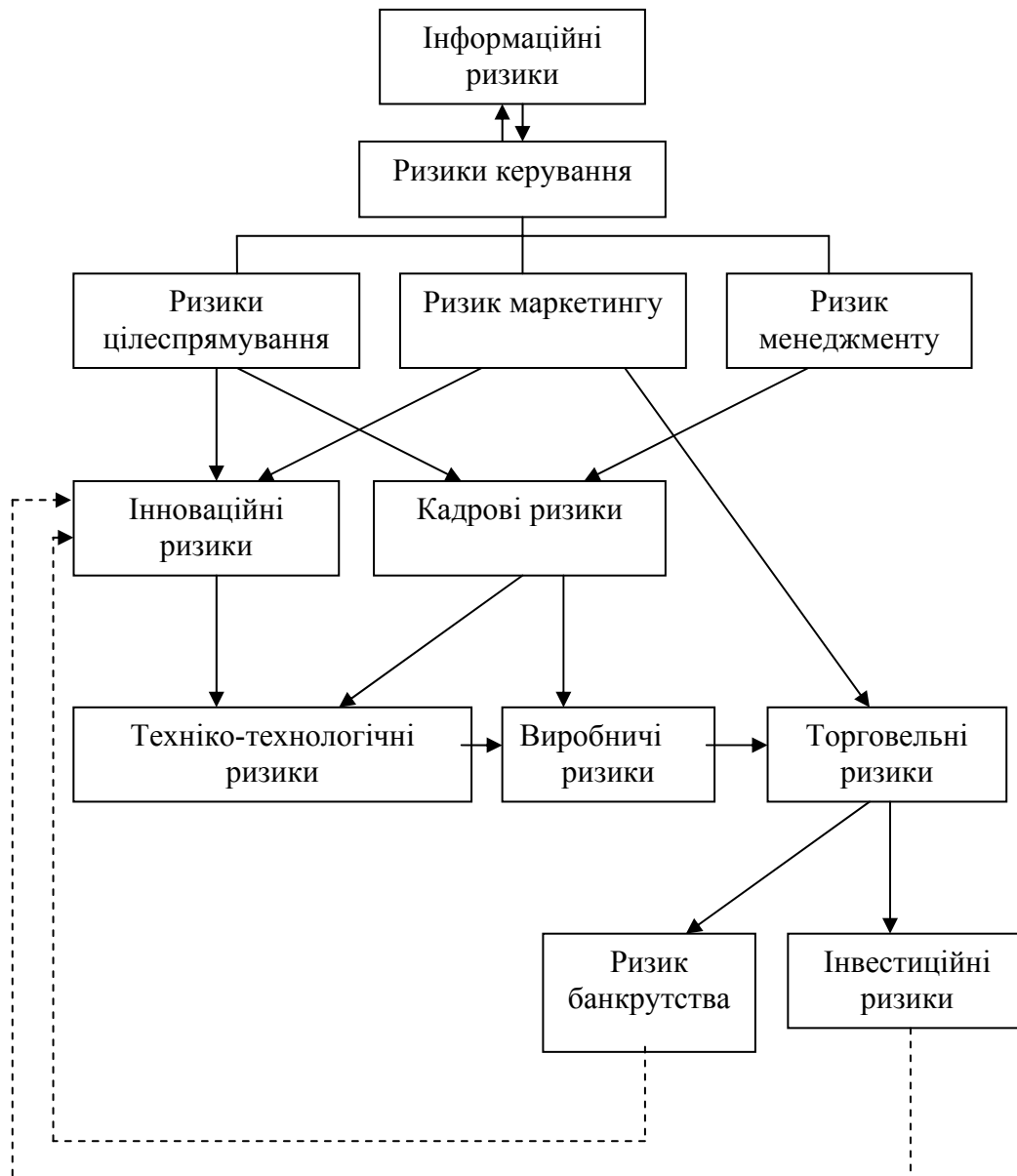


Рис.1. Загальна класифікація ризиків машинобудівного підприємства

Невірна оцінка ситуації (інформаційний ризик) прямо та опосередковано через виробничий ризик призводить до комерційного ризику – тобто ризику не отримання очікуваних результатів.

При цьому платоспроможність підприємства знижуються, а це загрожує підвищенням інвестиційних ризиків. Поглиблення такої тенденції може призвести до банкрутства підприємства.

Як бачимо, дослідження зв'язку між ризиками підприємства дозволяє комплексно розглядати систему ризиків. Розглядаючи схему взаємозв'язку внутрішніх ризиків

підприємства, можна дійти висновку, що впливаючи на ризики керування та інформаційні ризики можна суттєво знизити усі інші ризики.

Отже, загальна класифікація ризиків, деталізована для машинобудівного підприємства, дозволить проводити більш ефективний якісний аналіз ризиків. Комплексний розгляд ризиків та зв'язків, існуючих між ними, сприятиме процесу управління ризиками.

Висновки і перспективи подальших розробок. Багатогранність проявів ризику у діяльності господарських суб'єктів призводить до ускладнення процесу розробки комплексної класифікації ризиків підприємства. Але така загальна класифікація є необхідною, так як тільки вона забезпечує можливість розглядати сукупність ризиків як цілісну систему і визначаючи місце кожного ризику у цій системі, проводити якісний аналіз ризиків підприємства. Зрозуміло, що залежно від специфіки сфери діяльності суб'єкта господарювання загальну класифікацію необхідно деталізовувати.

Представлена в роботі загальна класифікація ризиків машинобудівного підприємства враховує зв'язки, що існують між ризиками. З одного боку, ці об'єктивні зв'язки ускладнюють чіткий поділ ризиків, з іншого – дозволяють поглянути на процес управління ризиками комплексно. Вивчаючи зв'язки, що існують між ризиками, з якими стикається підприємство, можна робити деякі висновки щодо того, як вплине зміна величину одного ризику на величину інших ризиків. Аналіз представленої класифікації ризиків машинобудівного підприємства показує, що вплив на інформаційні ризики та ризики управління дозволить змінити величину інших ризиків, зазначених у класифікації.

Побудова загальної класифікації з урахуванням специфіки сфери діяльності суб'єкта господарювання, а також дослідження зв'язків між ризиками дозволить вдосконалити процес управління ризиками, тому подальші дослідження у цьому напрямку залишаються актуальними.

Література

1. Романов В. С. Классификация рисков: принципы и критерии / В. С. Романов. – Русский Гуманитарный Интернет Университет. Библиотека учебной и научной литературы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.i-u.ru>. – 7 с.
2. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій: [навч. посіб.] / І. Ю. Івченко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 334 с.
3. Скібіцький О. М. Антикризисный менеджмент: [навч. посіб.] / О. М. Скібіцький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
4. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы статистика, 1996. – 192 с.
5. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент / А. О. Старостіна, В.А. Кравченко. – К.: Політехніка, 2003. – 116 с.
6. Лапуста М. Риски в предпринимательской деятельности / М. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 224 с.
7. Вітлінський В. В. Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К.: Борисфен-М, 1996. – 336 с.
8. Шегда А. В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління: [навч. посіб.] / А. В. Шегда, М. В. Голованенко. – К.: Знання, 2008. – 271 с.
9. Наумов Д. О. Класифікація ризиків у міжнародній практиці / Д. О. Наумов // Економіка та держава. – 2007 – №1 – С. 38–41.

ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА – ОСНОВА ВІДРОДЖЕННЯ ЦУКРОБУРЯКОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано стан та основні проблеми розвитку цукробурякового підкомплексу в Україні, а також виявлено пріоритетні фактори, що визначають рівень його економічного розвитку. Запропоновано ряд напрямків для подальшої інтенсифікації виробництва в цукробуряковій галузі.

The situation and besides main sugar beet growing development problems in the Ukraine are analyzed in the article. The main factors of sugar beet production in economics development are exposed. A number of directions for the further intensification of sugar beet growing are proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підвищення рівня матеріального добробуту населення країни в значній мірі залежить від стабільного виробництва продуктів харчування, у тому числі цукру. Основною сировиною для виробництва білого цукру в Україні є цукровий буряк, який займає особливе місце в сільськогосподарському виробництві країни. Посіви буряків в Україні у 80-ті роки ХХ ст. становили 1,7 млн. га, у середині 90-х років скоротилися до 1651, 6 тис. га, а нині вони значно менші і становлять 327 тис. га. Основні посіви їх розміщено у Лісостеповій зоні. У Степу вони займають біля 20% посівної площі [1, с.467-500]. На початок 1990 року цукробуряковий комплекс України нараховував майже дві сотні цукрових заводів і більш 8 тис. колективних господарств, які були зайняті вирощуванням цукрового буряку. Україна займала одне з перших місць у світі за площами посіву цукрового буряку – 1,6 млн. га, й за виробництвом бурякового цукру – більш 5 млн. т, що складало 10% світового виробництва і 60% виробництва в СРСР. Головним ринком збуту українського цукру була Росія та інші республіки Радянського Союзу. На внутрішньому ринку споживалось 1,9-2,0 млн. т цукру. Але після розпаду СРСР Україна втратила ринки збуту. Росія, Білорусь, Молдова та інші країни СНГ з метою захисту внутрішнього ринку ввели увізне мито. У період здійснення аграрної реформи в Україні з швидкоплинним породженням деструктивних процесів цукробурякове виробництво зазнало глибокої економічної кризи, яка призвела до різкого занепаду галузі, зменшення більш, як у чотири рази посівних площ цукрових буряків, зниження урожайності та значного зменшення валових зборів цукрової сировини. Як наслідок, істотно зменшились кількість промислових підприємств цукрового виробництва та обсяги валового випуску цукру. Необхідно відзначити, що прорахунки в приватизації цукрових заводів сприяли розриву стосунків між виробниками цукрового буряку і його переробниками.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання ефективності та конкурентоспроможності цукробурякового підкомплексу України вивчали відомі економісти-аграрники О.С. Заєць, О.Ю. Грищенко, М.Ю. Коденська, М.В. Роїк, Н.А. Русак, П.Т. Саблук, С.А. Стасиневіч, О.М. Шпичак та інші. Але якщо до цього часу основним завданням було відродження вітчизняної сировинної бази, насамперед шляхом екстенсивного нарощення обсягів виробництва цукрових буряків у зв'язку з гострим дефіцитом сировини для діючих цукрових заводів навіть в умовах скорочення їх кількості, нинішній стан кон'юнктури ринку потребує нових поглиблених досліджень якісних показників роботи галузі [2, с.103-107].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. До кількості найбільш важливих проблем, які стоять перед агропромисловим комплексом України, слід віднести необхідність підвищення економічної ефективності цукробурякового виробництва і покращення ситуації на національному ринку цукру. За результатами досліджень

Міністерства аграрної політики України, серед продуктів рослинницького походження, які мають стратегічну важливість для країни, особливе місце належить виробництву і переробці цукрового буряку. Однак вирішення цих проблем гальмує різкий занепад виробництва цукрового буряку і цукру, збільшення частини збиткових бурякосіючих господарств і цукрових заводів, різке погіршення складу їх матеріально-технічної бази.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення проблем забезпечення цукрових підприємств сировиною і визначення напрямів подальшої інтенсифікації розвитку цукробурякової галузі, виходячи з сучасних умов і можливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світі зараз виробляється у середньому за рік 130-132 млн. т цукру – 72% із тростини і 28% – із цукрового буряку. При цьому, якщо на початку ХХ століття, за даними Міжнародної організації по цукру (Лондон), співвідношення було 47:53 на користь цукру із цукрового буряку, то зараз йде бурхливе зростання виробництва цукру із тростини як більш дешевого і невибагливого з точки зору технології отримання сировини. Україна, як відомо, належить до числа перших Європейських держав, які започаткували ще з 20-х років ХІХ ст. виробництво цукру з цукрових буряків. Перший в Україні цукровий завод було забудовано в 1824 році в Чернігівській губернії в с. Макошине, а в 1826 році – в Київській і через рік – у Подільській губернії (в Бершаді). Але площа посівів цукрових буряків ще була незначною – всього 1250 десятин. Лише граф О. Бобринський, який у 1840 році збудував у м. Сміла потужний цукровий завод, започаткував широкий розвиток цукробурякового виробництва в Україні.

У 90-х роках ХІХ ст. в Україні вже функціонувало 187 цукрових заводів. За цей період засіяні цукровими буряками площі збільшилися у кілька разів і перевищили 500 тис. га, а виробництво цукру за сезон цукроваріння зросло до 590-600 тис. тонн.

Швидкими темпами розвивалося цукробурякове виробництво в Україні і в першій половині ХХ ст. Після Великої Вітчизняної війни ця галузь харчової промисловості набула визначального характеру, стала важливим джерелом валютних надходжень країни.

Станом на 1990 рік в Україні діяло 192 цукрових заводи (усього в колишньому СРСР – 305), які виробляли 5,383 млн. т цукру, а вже в 2004 році функціонувало лише 120 цукрових заводів, на яких було вироблено 1,45 млн. т цукру [3, с.46-49]. У 2008 році в Україні працювало тільки 70 промислових підприємств, які переробляли за сезон 13,7 млн. т цукрових буряків і випускали 1,574 млн. т цукру, в 2009 році працювало вже 56, які зварили лише 1,269 млн. т цукру, а це на 500 тис. т менше, ніж потрібно для внутрішнього споживання [4, с.71-74; 5, с.58-59]. Причиною руйнації цукробурякового виробництва в Україні стала втрата економічного інтересу, насамперед сільськогосподарських товаровиробників, до розвитку буряківництва, зниження ефективності галузі. Донедавна Україна виробляла значно більше цукру, ніж їй було потрібно для забезпечення внутрішніх потреб. Так, за річної потреби на рівні 1,8-2,0 млн. т у 2006 році було вироблено 2,6 млн. т цукру, у 2007 році – 1,9 млн. т [6, с.46-48].

Однією з головних причин цього є зменшення виробництва цукрових буряків. Зменшення посівів цукрових буряків призвело до зниження виходу жому як кормів для тваринництва, а це 90% до кількості переробленого цукрового буряку; зменшення одержання меляси, що використовується для годівлі сільськогосподарських тварин як засіб для здобрювання грубих і концентрованих кормів. Зменшення кількості жому, особливо сухого, у балансі кормів вплинуло на скорочення виробництва продуктів тваринництва (молока, м'яса) й спричинило безробіття сільського населення і, відповідно, відплив молоді із села.

За період з 1990 по 2009 рік посівні площі цукрових буряків скоротилися майже у п'ять разів, хоча врожайність збільшилась на 42 ц і становила 318 ц/га. Найбільший урожай з одного гектара за останні роки, який склав 366 ц, був отриманий у 2008 році. Тільки впродовж 2007-2009 років посівні площі під цією культурою скоротилися більш, ніж удвічі. Як наслідок, у 2009 році очікуваний показник виробництва становить близько 11 млн. т коренеплодів, що на 12,6% менше за минулорічний. Динаміку показників, які розглядаються, можна представити у наочному вигляді (рис.1). Головним недоліком у функціонуванні цукробурякової галузі є те, що вона не повністю регулюється ринковими законами, як це

робиться в ЄС та інших розвинених країнах світу, у т.ч. і у наших сусідів – Польщі, Білорусі, Росії і Молдові. Так, торік у Білорусі чотири модернізовані цукрові заводи виробили понад 0,5 млн. т цукру, тоді як 70 українських – лише 1,57 млн. т [7, с.54-57].

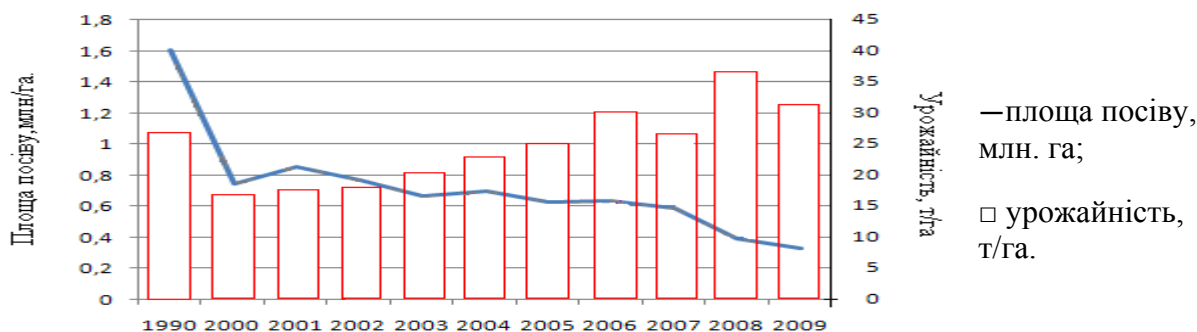


Рис. 1. Динаміка розміру площі посіву та урожайності цукрового буряку в Україні

До того ж більшість заводів мають невеликі потужності із переробки солодких коренів. Лише 20 заводів в Україні мають потужність понад 5000 т/день, що на третину менше від європейських аналогів. У середньому українські цукрові заводи споживають на виробництво 1 т цукру вдвічі більше теплової й електричної енергії, ніж у країнах ЄС, а екстрагують тільки 80% того цукру, що міститься у цукрових буряках, що на 10-12% нижче від європейського рівня. Білий цукор, що виробляється в Україні, як правило, не відповідає міжнародним стандартам за такими показниками, як вміст сажі, колір, зернистість, тому є менш конкурентним на світовому ринку [6, с.46-48]. Нині зростає виробництво цукрових буряків у так званих інтегрованих структурах. Слід наголосити, що в Україні сформувалися 7 інтегрованих структур, яким належить 47% українського ринку і які повністю взяли на себе фінансування й організацію вирощування цукрових буряків, яких вирощено в 2007 році 9 млн. т із загального обсягу 16,3 млн. т [8, с.59-61]. Висока собівартість виробництва цукрової сировини й низькі ціни її реалізації переробним підприємствам перетворили раніше ефективну галузь у збиткову. Цукрове виробництво втратило конкурентоспроможність на зарубіжному ринку. Український цукор швидко витіснили із світового цукрового ринку. Держава з великим зусиллям намагалася забезпечити внутрішні потреби цукру власним виробництвом, а в окремі роки доводилося потребу в цьому продукті покривати за рахунок імпорту поставок.

Ураховуючи високу цінність цукру як важливого харчового продукту і як незамінної сировини для розвитку багатьох галузей економіки країни, а також створену протягом тривалого часу потужну матеріально-ресурсну базу для ефективного розвитку буряківництва і переробної цукрової промисловості, наявний багатовіковий досвід української держави щодо розвитку бурякоцукрового виробництва, не можна допускати безальтернативної втрати цього важливого національного агропромислового підкомплексу економіки країни. Незважаючи на наявність в Україні досить сприятливих ґрунтово-кліматичних і соціально-економічних умов для виробництва цукрових буряків і матеріально-технічної бази їх переробної промисловості, цукробурякове виробництво в країні значно відстає від рівня Європейських держав (табл. 1).

Таблиця 1

Виробництво цукрових буряків і бурякового цукру в основних бурякосіючих країнах Європи (2007 р.)

Країни	Посівна площа, тис. га	Урожайність з 1 га, тонн	Валовий збір, ц	Вихід цукру з 1 га, тонн	Всього вироблено цукру, млн. т
Україна	610,0	26,3	16,9	3,3	2,2
Німеччина	359,7	57,4	20,6	9,0	3,3
Франція	276,0	71,2	19,7	12,2	3,8
Польща	240,1	48,6	11,7	7,5	1,8
Англія	107,0	67,3	7,2	10,5	1,2

Як бачимо, в Україні спостерігалась найбільша посівна площа під цукровими буряками,

яка у 2-2,5 рази перевищувала посівні площі інших європейських країн, але врожайність коренеплодів була майже вдвічі нижчою, а вихід цукру з гектара посівної площі бурякової сировини був нижчим у три-чотири рази. Отже, досвід Європейських країн свідчить про наявність значних резервів збільшення виробництва цукру та підвищення його ефективності. Тому надто надмірна активна поспішність деяких сучасних політиків та економістів щодо переведення в металевий брукт матеріально-технічної бази багатьох підприємств цукрової промисловості свідчить про непоправну шкоду українській економіці [4, с.71-74].

Занепокоєння спричинює і низький рівень насичення сівозмін цукровими буряками, постійне порушення чергування культур у них, практично тотальна деформація сировинних зон цукрових заводів, збільшення радіусу доставки коренеплодів для переробки, особливо на Лівобережжі та на Півдні України. Якщо в дореформений період оптимальною вважали відстань у межах 30 км, то в середині 90-х подовжили до 40-50, останнім часом навіть до 90-100, а подекуди – й до 120 км. Підрахунки показали, що витрати за перевезення однієї тонни цукрових буряків КамАЗами з причепами на відстань 30 км сягають 13,2 грн., на відстань 60 км – 25,8 грн., 90 км – 38,3 грн., 120 км – 51,0 грн., тобто збільшуються в 3,8 рази (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок витрат на транспортування цукрових буряків автомобілем КамАЗ з причепом (2009-2010 рр.)

Показник	Відстань перевезень, км			
	30	60	90	120
Загальні витрати, грн.	316,5	618,7	920,2	1224,9
Вантажообіг, т/км	720	1440	2160	2880
Собівартість 1 т перевезень, грн.	13,20	25,80	40,95	51,4

Це склалося тому, що практично зникли щільні райони інтенсивного бурякосіяння. Лише шість областей України можна назвати суто бурякосійними: Тернопільську, Хмельницьку, Полтавську, Вінницьку, Харківську та Київську, та й то завдяки функціонуванню великих холдингів. Втратили або втрачають статус бурякових Чернівецька, Івано-Франківська, Житомирська, Чернігівська, Сумська, Одеська та Миколаївська області. Кожен рік сіють буряки в Херсонський, Донецький, Луганський, Дніпропетровський, Запорізький та в степовій частині Криму, тобто в тих районах, де складаються несприятливі ґрунтово-кліматичні умови. У багатьох господарствах замість науково-технічного прогресу панують технічний регрес і непрофесіоналізм. Кваліфіковані кадри замінили «діляги» – підприємці та комерсанти [7, с.54-57]. В Україні зруйновано насінництво цукрового буряку: колись вирощуванням насіння займалися 21 спеціалізований радгосп, а нині – усього декілька господарств. Лише невелика частина посівних площ засіяна вітчизняним насінням і майже половина насіння, яке сіють в країні, визнана неякісною, що призводить до зниження врожайності. Сьогодні за врожайністю цукрового буряку Україна поступається навіть Білорусі, яка має несприятливі ґрунтово-кліматичні умови для виробництва цукрового буряку. Знижується і цукристість коренеплодів, що призводить до підвищення собівартості цукру.

Слід мати на увазі, що навколо цукрових заводів створена і розвинута соціально-економічна інфраструктура, яка обслуговувала сільське населення: школи і дошкільні установи, медичні заклади, культурно – освітянські, спортивні, торгівельні та інші організації. Ще в 1990-1991 роках 13% державного бюджету формувалося завдяки цукробуряковій галузі. Один цукровий завод – це 5 тис. робочих місць, переважно в сільській місцевості. 15 років тому в галузі працювало 1,5 млн. осіб, на даний час – менше мільйона. До цього призвели соціальні наслідки непродуманих кроків реформування [8, с.59-61].

Занепад цукробурякового виробництва в Україні певні владні структури пояснюють різким зниженням попиту на цукор, який втратив конкурентоспроможність. З цією метою в Україні слід територіально звужити розміщення посівів цукрового буряку тільки на придатних для цього землях з достатньою кількістю атмосферних опадів, яка повинна бути не менш 550 мм за рік. Досвід багатьох господарств України свідчить, що при постійному

підвищенні культури землеробства можна стабільно одержувати врожаї цукрових буряків 350-450 ц з гектара. Ученими аграрних наукових установ була розроблена принципово нова технологія, яка передбачає істотне збільшення виходу цукру з гектара при високому рівні механізації виробничих процесів та зменшення кількості обробітків посівів пестицидами.

Держава повинна надати довгострокові кредити бурякосійним підприємствам для придбання високоякісного насіння, мінеральних добрив і засобів захисту рослин, підвищення якості машинного парку; цукровим заводам – для їхньої як найшвидшої реконструкції та модернізації, розширення виробничих потужностей до економічно-оптимальних розмірів. Окрім цього, відновлення виробництва цукрових буряків в Україні залежить від приватних та іноземних інвестицій. Отже, обов'язковою умовою оздоровлення галузі виробництва цукрових буряків в Україні є істотне покращення інвестиційного клімату. Досягнення низької собівартості цукру можливе не тільки за рахунок зниження виробничих витрат по всьому циклу вирощування цукрових буряків, а й завдяки підвищенню продуктивності, економічності та якості роботи цукрових заводів. Йдеться про пряме виробництво не тільки білого цукру, а й інших супутніх йому продуктів: меляси, бурякового жому, цукрового сиропу, а також про доведення їх виробництва до рівня, потрібного споживачеві. А якщо перерахувати побічну продукцію – гичку за кормовими цінностями, жом і мелясу, то ефективність виробництва зросте майже наполовину. Так, за офіційними даними, у фермерському господарстві «Широкоступ» Кагарлицького району Київської області собівартість 1 т цукрових буряків у 2007-2008 роках становила, відповідно 143,1 і 156,1 грн./т, урожайність – 51,3 і 56,7 т/га, рівень рентабельності виробництва був 61,3 і 50,7%, тобто на рівні західних фірм [7, с.54-57].

Висновки і перспективи подальших розробок. Нині цукробурякова галузь є низькорентабельною та поступається іншим напрямам аграрного бізнесу, але є вкрай необхідною для розвитку сільських територій та державного устрою в цілому, тому забезпечити її ефективний розвиток – першочергове завдання владних структур за активної підтримки суб'єктів аграрного бізнесу. Відродження галузі українського буряківництва слід почати із запровадження сучасних високоінтенсивних ресурсощадних технологій насамперед на найбільш бурякопридатних ґрунтах зі сприятливими кліматичними умовами, що відповідає лісостеповій зоні України. До таких регіонів можна віднести Хмельницьку, Тернопільську, Київську, Вінницьку, Сумську, Черкаську, Полтавську, Харківську, частково Рівненську, Львівську, Житомирську та Волинську області. Усі організаційно-технологічні й економічні заходи повинні спрямовуватися на збільшення врожайності і валових зборів за рахунок інтенсивних факторів та інноваційно-інвестиційних технологій. Тільки доведенням урожайності до рівня 400-500 ц/га можна забезпечити відродження, рентабельне й конкурентоспроможне функціонування цукробурякового підкомплексу та формування інтенсивного типу його розвитку.

Література

1. Зинченко О. І. Рослинництво / О. І. Зинченко, В. Н. Салатенко, М. А. Білоножко. – К.: Аграрна освіта, 2001. – 590 с.
2. Стасіневич С. А. Підвищення ефективності виробництва цукрових буряків в Україні / С. А. Стасіневич, О. Ю. Грищенко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 103–107.
3. Ткаченко Н. М. Шляхи подолання кризових явищ у цукровій промисловості / Н. М. Ткаченко, О. О. Ткаченко // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 46–49.
4. Багрий Т. В. Збереження і відродження цукробурякового виробництва в Україні / Т. В. Багрий // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 71–74.
5. Квітка Г. Погляд у корінь бурякових проблем / Г. Квітка // Пропозиція. – 2009. – № 3. – С. 58–59.
6. Маслак О. М. Чому лихоманить ринок цукру? / О. М. Маслак // Пропозиція. – 2009. – № 179. – С. 46–48.
7. Бондар О. Економічна оцінка виробництва цукрових буряків у 2009 році / О. Бондар, А. Фурса, О. Шутенко // Пропозиція. – 2009. – № 172. – С. 54–57.
8. Ярчук М. М. Реструктуризація цукробурякового виробництва в Україні та підвищення його доходності / М. М. Ярчук // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 59–61.

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТРАТЕГІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН

У статті викладено теоретичні аспекти економічної стратегії підприємства та обґрунтовано доцільність використання теорії нечітких множин. Застосовано нечіткі описи при поетапному конструюванні нечітко множинної моделі оцінки ризику банкрутства як інструмент управління економічною стратегією підприємства.

The theoretical aspects of economic strategy of enterprise and grounded expedience of the use of theory of unclear plurals are expounded in the article. Unclear descriptions are applied at the stage-by-stage constructing unexpressly of plural model of estimation of risk of bankruptcy as an instrument of management of enterprise economic strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні найскладнішою проблемою управління підприємством є забезпечення його ефективного функціонування й розвитку.

У сучасних умовах глобалізації середовище господарювання підприємства розширюється та ускладнюється, що вимагає від менеджменту використання ефективних методів прийняття рішень. Управління підприємством повинно ґрунтуватися на прийнятті економічно обґрунтованих рішень. Сьогодні недостатньо наукових методів для управління економічною стратегією підприємства, що функціонує в умовах невизначеності, велике сприяння для вирішення цього питання може надати теорія нечітких множин. Отже, це обумовлює необхідність досліджень у даному напрямку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Світова економічна наука має великий досвід у висвітленні проблем стратегічного управління. Дослідження проблем економічної стратегії присвятили свої наукові праці такі вчені, як В.А. Горемикін, А.П. Градов, М.В. Макаренко, О.М. Махаліна, О.М. Скібіцький та інші. Апарат нечіткої логіки досліджувався у роботах таких вчених, як: В.І. Гостевим, А.В. Матвійчиком, І.Ю. Мітюшкіним, О.О. Недосекіним, О.П. Ротштейном, А.О. Свентухом.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд літератури, присвяченої економічній стратегії підприємства показує, що управління економічною стратегією підприємства з використанням теорії нечітких множин було досліджено науковцями недостатньо.

Постановка завдання. Метою статті є опис математичної моделі оцінки ступеня ризику банкрутства підприємства як інструмента управління економічною стратегією з використанням теорії нечітких множин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна економіка характеризується подальшим удосконаленням та розвитком економічної стратегії за всіма рівнями управління.

Управління притаманне будь-якому способу суспільного виробництва, а з розвитком економічних зв'язків у суспільстві воно набуває нових рис. У зв'язку з цим необхідно здійснювати постійний, глибокий і всебічний аналіз специфіки управління на різних стадіях суспільного виробництва.

Економічна стратегія опрацьовує правила та прийоми, що забезпечують економічно ефективно досягнення стратегічних цілей, розробляє правила та прийоми досягнення стратегічних цілей, які ґрунтуються на стимулюванні всіх зацікавлених учасників розробки та реалізації стратегії [1, с.119].

О.М. Скібіцький розкриває сутність економічної стратегії як вибір таких способів виявлення стратегічних цілей, які призводять до скорочення трансакційних витрат; вибір

таких цілей, досягнення яких вимагає найменших сумарних виробничих та трансакційних витрат; вибір цілей, досягнення яких забезпечує найбільший приріст рівня конкурентного статусу за рахунок сукупного впливу потенціалу фірми і детермінантів «національного ромбу» [1, с.120].

На нашу думку, суть економічної стратегії підприємства розкривається як головна мета і напрямки досягнення росту економічного потенціалу на даному етапі розвитку.

Економічна стратегія є стрижнем концепції стратегічного управління [2, с.132]. Стратегічне управління визначається як комплекс не тільки стратегічних управлінських рішень, які визначають розвиток організації, але й конкретні дії, що забезпечують швидке реагування організації на зміни зовнішньої кон'юнктури, яке може спричинити коректування загального напрямку розвитку [3, с.3-5].

Економічна стратегія підприємства реалізується як у зовнішній сфері, так і у внутрішній сфері підприємства. До складових економічної стратегії підприємства, що реалізуються у зовнішній сфері можна віднести: товарну стратегію підприємства, стратегію ціноутворення, стратегію взаємодії фірми з ринками виробничих ресурсів, стратегію поведінки підприємства на ринках грошей і цінних паперів, стратегію зниження трансакційних витрат, стратегію зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Складові економічної стратегії, які реалізуються у внутрішній сфері: стратегія зниження виробничих витрат, стратегія інвестиційної діяльності, стратегія стимулювання персоналу підприємства. Стратегія запобігання неплатоспроможності (банкрутству) підприємства пов'язана як із зовнішньою, так і з внутрішньою сферою підприємства [2, с.126].

Стратегія управління ризиком та запобігання банкрутству спрямована на оптимізацію співвідношення між прибутковістю та ризиком для максимізації прибутку та вартості майна підприємства як у поточний час, так і на перспективу та на виживання підприємства у довгостроковому періоді [1, с.204].

Стратегічне управління є найважливішою складовою антикризового управління, оскільки дозволяє вчасно виявити зовнішні загрози та можливості в умовах нестабільної економіки країни.

В умовах нестабільності економіки України актуальним питанням для підприємств є закріплення існуючих позицій на ринку та розвиток економічного потенціалу. Достатньо обґрунтованим і таким, що заслуговує уваги, виступає підхід А. Градова до оцінки ефективності використання стратегічного потенціалу підприємства, що передбачає побудову матриці відповідності внутрішніх ресурсів окремим елементам потенціалу (здатностям суб'єкта господарювання) з врахуванням коефіцієнтів значущості останніх. Особливістю даної методики є отримання рівнів розвитку за елементами потенціалу і окремими ресурсами, а також зручність проведення аналізу отриманих результатів [4, с.195].

При оцінці стратегічного потенціалу підприємства треба враховувати такі припущення:

1. Оскільки стратегічний потенціал підприємства є системою взаємозалежних елементів, ступінь достатнього розвитку його складових оцінюється відносно максимальної «корисності» сукупного стратегічного потенціалу підприємства, утвореної взаємодією всіх елементів.

2. Для виміру стратегічного потенціалу підприємства необхідно створити комплекс кількісних і якісних параметрів, які охоплюють усю сукупність складових та їх факторів.

3. Комплекс параметрів має бути визначений з врахуванням галузевої специфіки підприємства, що аналізується.

4. Управління розвитком стратегічного потенціалу підприємства доцільно проводити з урахуванням властивих для нього принципів [4, с.197].

Управління економічною стратегією підприємства в цих умовах є нелегким завданням. Одним із інструментів управління економічною стратегією підприємства є оцінка ступеня ризику банкрутства.

Завдання визначення ступеня ризику банкрутства є актуальним як для власників

підприємства, так і для його кредиторів. Тому викликають інтерес будь-які науково обґрунтовані методики оцінки ризику банкрутства.

Огляд літератури показав, що стратегія запобігання неплатоспроможності (банкрутству) підприємства можливо представити за допомогою комплексного показника, який визначає ступінь ризику банкрутства. Цей показник характеризує як фінансовий стан підприємства, так і якість управління ним, що у підсумку дає уяву про стан управління економічною стратегією підприємства.

У світлі явної недостатності наукових методів для управління економічною стратегією підприємства, що функціонує в умовах невизначеності, велике сприяння може надати теорія нечітких множин, закладена біля півстоліття назад у фундаментальних працях Лотфі Заде [5, с.7].

В економіці теорію нечітких множин почали застосовувати з 70-х років. У кінці 80-х років у Німеччині групою Цимермана була розроблена система стратегічного планування ESP, в якій реалізується позиціонування бізнесу корпорації на основі нечітких описів конкурентоспроможності і привабливості бізнесу.

У практиці фінансового аналізу дуже добре відомий ряд показників, що характеризують окремі сторони поточного фінансового стану підприємства. Сюди відносяться показники ліквідності, рентабельності, фінансової стійкості, оборотності капіталу, прибутковості та інші. По ряду показників відомі нормативи, що характеризують їх значення позитивно або негативно. Але в більшості випадків показники, що оцінюються при аналізі, однозначно нормувати неможливо. Це пов'язано із специфікою галузей економіки, з поточними особливостями підприємств, що діють, із станом економічного середовища, в якому вони працюють.

Думка застосувати теорію нечітких множин до фінансового аналізу підприємств зародилася в працях Недосекіна О.О. як спосіб боротися з невизначеністю не лише статистичною, але і лінгвістичною, тобто з невизначеністю висловів, та зробити наукові висновки на основі отриманих нечітких описів.

Нечіткі описи у структурі моделі підприємства з'являються у зв'язку з невпевненістю експерта, яка виникає в ході класифікації рівня чинників. Зацікавлену положенням підприємства особу (керівник, інвестор, кредитор, аудитор), що далі іменується особою, що приймає рішення, не задовольняє проста кількісна оцінка показників. Для особи яка приймає рішення важливо знати, чи прийнятні набуті значення і в якій мірі.

Особа, яка приймає рішення, прагне встановити логічний зв'язок кількісних значень показників виділеної групи з ризиком банкрутства. Тобто керівник не може бути задоволеним бінарною оцінкою «добре – погано», його цікавлять відтінки ситуації і економічна інтерпретація цих значень.

Завдання ускладнюється тим, що показників багато, змінюються вони у різному напрямку, і тому керівник прагне знайти один комплексний показник, за значенням якого і судити про міру благополуччя підприємства і про те, наскільки далеко або близько підприємство знаходиться від банкрутства та наскільки результативне управління економічною стратегією підприємства.

Магістральний напрям застосувань теорії нечітких множин в економіці – це обґрунтування форм функцій приналежності відповідних нечітких чисел і класифікаторів, використовуваних в моделі.

Застосуємо нечіткі описи при поетапному конструюванні нечіткомножинної моделі оцінки ризику банкрутства як інструмент управління економічною стратегією підприємства [6, с.52-56].

У запропонованій моделі підприємство описується набором кількісних і якісних чинників загальним числом N . При цьому всі чинники є вимірними.

Етап 1 (Множини). Введемо наступну базову множину і підмножини станів:

а). Повна множина станів E підприємства розбита на п'ять підмножин виду:

E_1 - підмножина станів "граничного неблагополуччя";

- E2 - підмножина станів "неблагополуччя";
- E3 - підмножина станів "середньої якості";
- E4 - підмножина станів "відносного благополуччя";
- E5 - підмножина станів "граничного благополуччя".

б). Відповідне множині E повна множина ступеню ризику банкрутства G розбивається на 5 підмножин:

- G1 - підмножина "граничний ризик банкрутства",
- G2 - підмножина "ступінь ризику банкрутства високий",
- G3 - підмножина "ступінь ризику банкрутства середній",
- G4 - підмножина "низький ступінь ризику банкрутства",
- G5 - підмножина "ризик банкрутства незначний".

Тут і далі передбачаємо, що показник G набуває значень від нуля до одиниці за визначенням.

в). Для окремого фінансового або управлінського показника X_i повна множина його значень V_i розбивається на п'ять підмножин:

- V_{i1} - підмножина "дуже низький рівень показника X_i ",
- V_{i2} - підмножина "низький рівень показника X_i ",
- V_{i3} - підмножина "середній рівень показника X_i ",
- V_{i4} - підмножина "високий рівень показника X_i ",
- V_{i5} - підмножина "дуже високий рівень показника X_i ".

Зазначимо, що тут і далі передбачаємо:

1. Зростання окремого показника X_i зв'язане із зниженням ступеня ризику банкрутства з поліпшенням стану даного підприємства.

Якщо для даного показника спостерігається протилежна тенденція, то в аналізі його слід замінити зв'язаним.

2. Виконується додаткова умова відповідності множини V, E і G такого вигляду: якщо всі показники в ході аналізу володіють, відповідно до класифікації, рівнем підмножини V_{ij} , то стан підприємства кваліфікується як E_j , а ступінь ризику банкрутства – як G_j . Виконання цієї умови впливає, з одного боку, на правильну кількісну класифікацію рівнів показників (етап 5 методу) і на правильне визначення рівня значущості показника в системі оцінки (етап 3 методу).

Етап 2 (Показники). Побудуємо набір окремих показників $X = \{X_i\}$ загальним числом N, які, на думку експерта-аналітика, з одного боку, впливають на оцінку ризику банкрутства підприємства, а з іншого боку, оцінюють різні за природою сторони ділового і фінансового життя підприємства (щоб уникнути дублювання показників з точки зору їх значущості для аналізу).

Етап 3 (Значущість). Зіставимо кожному показнику X_i рівень його значущості для аналізу g_i . Щоб оцінити цей рівень, потрібно розташувати всі показники в порядку убуття значущості так, щоб виконувалося правило

$$g_1 \geq g_2 \geq \dots \geq g_N \quad (1)$$

Якщо система показників проранжована в порядку убуття їх важливості, то значущість i-го показника g_i слід визначати за правилом Фішберна:

$$r_i = \frac{2(N-i+1)}{(N-1)N} \quad (2)$$

Правило Фішберна відображає той факт, що про рівень значущості показників невідомо нічого, окрім (1). Тоді оцінка (2) відповідає максимуму ентропії наявної інформаційної невизначеності про об'єкт дослідження.

Якщо ж всі показники володіють рівною значущістю, тоді

$$r_i = \frac{1}{N} \quad (3)$$

Етап 4 (Класифікація ступеня ризику банкрутства). Наведемо класифікацію поточного

значення g показника ступеня ризику G як критерій розбиття цієї множини на підмножини (таблиця 1).

Таблиця 1

Класифікація ступеня ризику банкрутства

Інтервал значень G	Найменування підмножин
$0.8 < g < 1$	G_1 - "граничний ризик банкрутства"
$0.6 < g < 0.8$	G_2 - "ступінь ризику банкрутства високий"
$0.4 < g < 0.6$	G_3 - "ступінь ризику банкрутства середній"
$0.2 < g < 0.4$	G_4 - "низький ступінь ризику банкрутства"
$0 - 0.2$	G_5 - "ризик банкрутства незначний"

Етап 5 (Класифікація значень показників).

Побудуємо класифікацію поточних значень x показників X як критерій розбиття повної множини їх значень на підмножини вигляду B (таблиця 2).

Етап 6 (Оцінка рівня показників). Проведемо оцінку поточного рівня показників і зведемо отримані результати в таблицю 3.

Таблиця 2

Класифікація значень показників

Найменування показника	Критерій розбиття на підмножини				
	B_{i1}	B_{i2}	B_{i3}	B_{i4}	B_{i5}
X_1	$x_1 < b_{11}$	$b_{11} < x_1 < b_{12}$	$b_{12} < x_1 < b_{13}$	$b_{13} < x_1 < b_{14}$	$b_{14} < x_1$
...	...	...	...	...	...
X_i	$x_i < b_{i1}$	$b_{i1} < x_i < b_{i2}$	$b_{i2} < x_i < b_{i3}$	$b_{i3} < x_i < b_{i4}$	$b_{i4} < x_i$
...	...	...	...	...	...
X_N	$x_N < b_{N1}$	$b_{N1} < x_N < b_{N2}$	$b_{N2} < x_N < b_{N3}$	$b_{N3} < x_N < b_{N4}$	$b_{N4} < x_N$

Таблиця 3

Оцінка поточного рівня показників підприємства

Найменування показника	Поточне значення
X_1	x_1
...	...
X_i	x_i
...	...
X_N	x_N

Етап 7 (Класифікація рівня показників).

Проведемо класифікацію поточних значень x за критерієм таблиці 2. Результатом проведеної класифікації є таблиця 4:

Таблиця 4

Класифікація рівня показників

Найменування показника	Результат класифікації по підмножинам				
	B_{i1}	B_{i2}	B_{i3}	B_{i4}	B_{i5}
X_1	λ_{11}	λ_{12}	λ_{13}	λ_{14}	λ_{15}
...	...	...	...	...	...
X_i	λ_{i1}	λ_{i2}	λ_{i3}	λ_{i4}	λ_{i5}
...	...	...	...	...	...
X_N	λ_{N1}	λ_{N2}	λ_{N3}	λ_{N4}	λ_{N5}

де $\lambda_{ij}=1$, якщо $b_{i(j-1)} < x_i < b_{ij}$ і $\lambda_{ij}=0$ у протилежному випадку (коли значення не потрапляє у вибраний діапазон класифікації).

Етап 8 (Оцінка ступеня ризику банкрутства). Тепер виконаємо формальні арифметичні дії по оцінці ступеня ризику банкрутства g :

$$g = \sum_{j=1}^5 g_j \sum_{i=1}^N r_i \lambda_{ij} \quad (4)$$

$$\text{де } g_j = 0.9 - 0.2(j-1) \quad (5)$$

λ_{ij} визначається за таблицею 4, а r_i – за допомогою формули (2) або (3).

Сутність формул (4) і (5) полягає в наступному. Спочатку ми оцінюємо ваги тієї або іншої підмножини з B в оцінці стану підприємства E і в оцінці супеня ризику банкрутства G (внутрішнє підсумовування в (4)).

Ці ваги в подальшому беруть участь в зовнішньому підсумовуванні для визначення середнього значення показника g , де g_j є середня оцінка g з відповідного діапазону таблиці 1 етапу 4 методу.

Етап 9 (Лінгвістичне розпізнавання). Класифікуємо набуте значення ступеня ризику на базі даних таблиці 1.

Тим самим висновок про ступінь ризику банкрутства підприємства набуває лінгвістичної форми.

Таким чином отримано модель, що є достатньою для оцінки рівня управління економічною стратегією підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи вищевикладене, автор акцентує увагу на таких моментах:

1. Проблема закріплення існуючих позицій на ринку та розвиток економічного потенціалу, пов'язана насамперед з розробкою системи управління економічною стратегією підприємства.
2. Управління економічною стратегією підприємства має бути спрямована на: подолання або обмеження кількості негативних чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства та мінімізацію ризику банкрутства в умовах невизначеності.
3. Наведений опис математичної моделі оцінки ступеня ризику банкрутства як інструмента управління економічною стратегією підприємства дозволяє зробити обґрунтований висновок про ефективність менеджменту та використання потенціалу підприємства.

Література

1. Скібіцький О. М. Стратегічний менеджмент: [навч. посіб.] / О. М. Скібіцький. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
2. Макаренко М. В. Производственный менеджмент: учеб. пособ. [для вузов] / М. В. Макаренко, О. М. Махалина. – М.: ПРИОР, 1998. – 384 с.
3. Банчева А. Развитие концепции рыночно-ориентированного управления / Банчева А. //Маркетинг. – 2006. – № 2 (87). – С. 3–8.
4. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: [монографія] / за заг. ред. Ю. Б. Іванова, О. М. Тищенко. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 384 с.
5. Недосекин А. О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко – множественных описаний: дис. ... доктора екон. наук Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов / А. О. Недосекин. – С-Петербург, 2003. – 280 с.
6. Економічна стратегія підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirkin.ru/_docs.

ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЇ

У статті проаналізовано еволюцію організаційних структур управління. Запропоновано заходи щодо обрання чи реорганізації структури спираючись на обрану конкурентну стратегію. Обґрунтовано вплив на структуру управління типу ринку, продукції та масштабу виробництва. Наведена одна із класифікацій організаційних структур управління.

In the article the evolution of organizational management structures is analysed. The choice or reorganisation of structure on basis of the chosen competitive strategy measures is offered. Influence of market type, kind of products and scale of production on management structure is substantiated. One of the organizational management structures classifications is given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблеми визначення ефективності діяльності корпорацій мають неабияке значення для українських підприємств корпоративного сектору. Це зумовлено тою аксіомою, що будь-який вид діяльності підприємств усіх організаційно-правових форм потребує конкретної оцінки його результатів у співвідношенні із витраченими на досягнення цих результатів обмежених ресурсів. Адже без встановлення цього співвідношення чи ефективності ніяка організація не може стверджувати, що її існування є виправданим, а витрати ресурсів не є марними. Крім того, без цього неможливо визначити напрями підвищення ефективності функціонування організації.

Щодо визначення ефективності існують різні рівні та площини, методи та підходи. У випадку із оцінкою діяльності корпорацій треба брати до уваги те, що корпорація – це складна система, яка функціонує у багатовекторному просторі, отже оцінка ефективності не може здійснюватися за одним критерієм у одному напрямі. Серед напрямів оцінки ефективності діяльності корпорації доцільно виділити оцінку економічної та організаційної ефективності, оцінку ефективності застосування норм корпоративного регламенту та оцінку впровадження ефективної корпоративної культури. Таким чином, ефективність є інтегральним показником усіх видів ефективності із урахуванням синергійного ефекту.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемами ефективності з початку ХХ сторіччя займалась ціла низка відомих західноєвропейських та американських вчених. Серед них Д. Рикардо, В. Парето, Г. Емерсон, А. Файоль, Л. Мізес, Д. Вудворд та інші. Перші теорії менеджменту формуються саме у процесі досліджень проблеми ефективного використання робочої сили та техніки у промисловому виробництві [1, с.123]. Питання ефективності організації розглядалися такими дослідниками, як М. Вебер, Ф. Тейлор, Е. Мейо, Ч. Барнард, А. Чандлер, І. Ансофф, Р. Майлс, Л. Робінс, Д. Ібсен, Д. М. Іванцевич, Д. Доннеллі та Б. Мільнер. Серед українських науковців питанням визначення ефективності функціонування корпорацій свої праці присвячували такі автори, як В. В. Стадник, М. А. Йохна, Г. В. Назарова, В. Б. Дзюндзюк. Проблем внутрішньо-організаційного середовища підприємств, формування структур і системи управління торкалися Л. І. Євченко, Л. А. Базилевич, Б. Л. Овсієвич, Б. А. Лагоша. Щоправда більшість робіт цих авторів вийшла ще у 70-80 роки ХХ сторіччя.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню кількість досліджень з теми оцінювання ефективності функціонування корпорацій, досі не приділялася достатня увага вибору, побудові чи зміні організаційної структури

корпорації на таку, що у найбільшому ступені впливала б на показники її організаційної ефективності, а відтак й ефективності у цілому. Крім того, праці вчених, що виходили навіть наприкінці 80-х років не можуть бути повністю адоптовані до сучасних умов господарювання із урахуванням як науково-технічного прогресу, так й зміни економіко-політичної формації держави та суспільства. Структури більшості вітчизняних корпорацій створювалися у процесі досить повільної еволюції управлінської думки, а не цілеспрямованого науково обґрунтованого підходу керівництва цих підприємств щодо оптимізації наявних структур. Крім того оптимізація структури не є одноразовим заходом. Навпаки, це постійний процес, який пов'язаний із динамікою змін зовнішнього середовища, отже потребує регулярного коригування стратегічних цілей й пристосування до них обраної структури.

Постановка завдання. Мета статті полягає у аналізі типології та еволюції організаційних структур, а також пропозиції щодо обрання або трансформації того чи іншого типу структури у залежності від внутрішнього стану корпорації, її стратегії, масштабу, галузевої приналежності та інших факторів із урахуванням впливу на її функціонування умов зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність питання підвищення ефективності діяльності українських підприємств корпоративного сектору в сучасній складній фінансово-економічній ситуації, яка дуже негативно впливає на українську економіку, зумовлює пошуки більш ефективних організаційних структур для знов створюваних підприємств, здійснення реструктуризаційних заходів щодо вже існуючих на підприємствах організаційних структур та висунення на перший план саме питань внутрішньо-організаційного середовища.

Сучасні російські економісти виділяють сім факторів, від яких залежить ефективність діяльності корпорації [2, с.39]. До таких факторів належать:

- структура – оптимальна організаційна структура корпорації дозволяє скоротити витрати як на загальне управління, так й на основну виробничу діяльність, оскільки скорочується кількість передавальних ланок при доведенні управлінських рішень до виконавців;
- системи – при рішенні будь-якого завдання реалізація системного підходу дозволяє охопити та вирішити проблему цілком та один раз назавжди;
- стиль керівництва – власний стиль керівництва повинен сприяти не тільки покращенню внутрішньо організаційних умов праці, а й підвищувати ефективність маркетингової діяльності;
- персонал – кваліфікація персоналу є одним з найбільш проблемних місць сучасної української корпорації, коли підприємства промисловості стикаються із нестачею працівників робітничих спеціальностей, а також із недостатньою кваліфікацією та вадами в освіті дипломованих спеціалістів;
- професіоналізм – у першу чергу професіоналізм керівників та менеджерів вищої ланки є запорукою розвитку будь-якої організації;
- стратегія – без розроблених довгострокових планів та формулювання стратегічних цілей корпорація не може припасувати свою організаційну структуру до своєї довгострокової стратегії розвитку, що, у свою чергу, унеможливорює реформування загальної системи управління задля підвищення її ефективності;
- цінності корпорації у контексті загальної корпоративної культури – повинні розділятися працівниками задля сприяння швидкішому досягненню стратегічних цілей та підвищення ефективності організації у розрізі цільового підходу до її оцінки.

Грунтуючись також на працях А. Чандлера, І. Ансоффа, Р. Майлса у сфері організаційного розвитку можна констатувати, що ефективність організації великою мірою залежить від її структури. Відтак доцільним є розгляд існуючих на цей час організаційних структур із кута зору їх придатності для корпоративних підприємств та об'єднань та, відповідно, їх впливу на ефективність діяльності цих суб'єктів господарювання. Цій аналіз

доцільно проводити із урахуванням еволюційного процесу трансформації організаційних структур управління.

Під структурою системи стратегічного управління корпорацією розуміють впорядковану сукупність взаємопов'язаних елементів, що знаходяться у стійких взаємовідносинах, які забезпечують їх функціонування та розвиток як єдиного цілого [3, с.47]. Увесь процес управління, а саме розподіл задач, функцій, прав та відповідальності між його учасниками, протікає у рамках структури управління. З цих позицій структуру управління можна розглядати як форму розподілу і кооперації управлінської діяльності, в рамках якої відбувається процес управління, направлений на досягнення наміченої цілі менеджменту. Саме тому велика увага приділяється принципам формування організаційних структур, вибору або комбінації різних видів структур, вивченню сучасних тенденцій в їх побудові та оцінці їх відповідності типу підприємства, його меті та задачам.

Елементами структури галузевої корпорації є окремі робітники, служби та інші ланки управління, що пов'язані вертикальними чи горизонтальними зв'язками. Горизонтальні зв'язки мають характер узгодження та є, як правило, однорівневими. Вертикальні зв'язки у системі управління є зв'язками підпорядкування, необхідність у яких виникає за наявності декількох рівнів управління у ієрархічній структурі.

Усі зв'язки у системі управління можуть носити лінійний, функціональний чи гнучкий, органічний характер у залежності від того, ознаки якої з двох характерних груп – ієрархічної чи органічної структури управління – переважають.

Організаційна структура управління вважається оптимальною, якщо вона: – забезпечує досягнення цілей; – оптимізує затрати ресурсів організації (у тому числі часу); – мінімізує втрачену вигоду; – збільшує стратегічний потенціал, отже можливість реалізовувати власну стратегію та своєчасно адаптуватися до середовища функціонування організації; – знижує ризик недосягнення кінцевих цілей [4].

Багатосторонній зміст структур управління зумовлює множинність принципів їх формування. Зокрема структури повинні відображувати цілі та завдання корпорації (саме тому змінюватися із змінами у виробничому процесі), а також функціональний розподіл праці та об'єм повноважень керівних співробітників. Повноваження керівників будь-якого рівня обмежуються не тільки внутрішніми факторами, а й ззовні – ціннісними орієнтаціями суспільства, рівнем культури, прийнятими традиціями та нормами.

Отже організаційна структура повинна відповідати соціокультурному середовищу функціонування корпорації. При створенні структури корпорації повинні враховуватися умови тої країни, де передбачається її існування. У зв'язку із різними умовами роботи не можна тільки копіювати вже існуючі в інших корпораціях структури – вони не будуть мати успіху. Велике значення має також відповідність функцій та повноважень рівню кваліфікації та культури.

Сучасні структури управління корпораціями – перед усім великими та надвеликими – були сформовані за тими принципами управління, які ще на початку ХХ сторіччя сформулювали відомі західні економісти. Тоді головна увага приділялася розподілу праці на окремі функції, а керівних робітників – за відповідністю повноваженням, що їм надавалися.

Історично першою організаційною конфігурацією функціональних підрозділів як форми існування організації була концепція ієрархічної структури, що сформульована німецьким соціологом Максом Вебером. Він розробив так звану «модель раціональної бюрократії» [5, с.328], якій властива тверда ієрархія влади, формалізація функцій, правил та процедур, централізація при прийнятті рішень та жорстко закріплені повноваження і відповідальність. Завдяки цим рисам ієрархічні структури отримали й інші назви: бюрократичні, формальні чи механістичні [6, с.316].

Після формулювання Вебером загальних принципів, на яких будуються ці структури (спеціалізації функцій, ієрархічної побудови організації, чітко визначених сфер компетенції, системи формальних безособових правил, процедур та письмових звітів тощо) корпорації усього світу багато десятиріч створювали саме такі, найбільш прості, логічні та відповідні до

тогочасного стану технологій організаційні структури. Звісно, перелічені принципами стали лише каркасом створюваних бюрократичних моделей, адже кожна конкретна організація вже тоді адоптувала їх до своєї власної організаційної та фірмової культури. Ієрархічний, як й органічний тип структур має багато різновидів. Для наочності їх розглядання доцільно привести класифікацію на рис. 1.

Згідно з цією класифікацією усі існуючі структури поділяються на формальні та неформальні. Формальна організація це заздалегідь спланована структура повноважень, функцій та відповідальності, що встановлюються у процесі взаємодії компонентів організації як системи. Така структура визначає усю подальшу систему відношень в організації. Існують й такі відносини (наприклад, взаємовідносини між робітниками), що не можуть бути формалізовані, а тому не укладаються у схему формальної організації. Ці відносини, а отже й неформальні структури, виникають за наявності спільного інтересу групи, необхідності співпрацювати тощо. Таким чином, в будь-якій організації формальна структура накладається на неформальну, що існує за будь-яких умов.

Формалізовані структури можна поділити на ієрархічні та органічні (чи органістичні). Ієрархічні структури поділяються на функціональні, дивізійні та гібридні. Перші побудовані на функціональних зв'язках, другі – на зв'язках між керівниками у певною мірі незалежних відділів чи дивізіонів, що виконують усі притаманні корпоративному управлінню функції кожен усередині своєї господарської одиниці.



Рис. 1. Класифікація організаційних структур управління

Органічні структури дістали свою назви завдяки подібності до живих організмів, яким притаманна пристосовуваність до мінливих умов зовнішнього середовища. Вони можуть бути умовно поділені на тверді та гнучкі адаптивні структури. Таким структурам притаманна менша кількість управлінських рівнів та більша самостійність щодо прийняття рішень на нижчих рівнях.

Найпростіша форма організаційної структури – лінійна. Вона може бути застосована на початковому етапі формування акціонерного товариства [7, с.163]. Саме такі структури домінували у першій половині XX сторіччя, коли підприємства були сфокусовані на виробництві однорідної продукції та послуг для локальних ринків.

Зважаючи на первинність функцій проти структури, розвиток виробництва стандартної продукції та вихід виробників на регіональні ринки розвитку набули

функціональні та у поєднанні із принципом єдиноначальності лінійно-функціональні структури управління. Звільнення лінійних керівників з оперативного управління від вирішення питань функціональної діяльності сприяло розширенню їх можливостей. Крім того наявність функціональних керівників означає їх вузьку спеціалізацію, а тому й високу компетентність в здійсненні конкретних функцій.

Але функціональні структури виявилися не досить гнучкими та такими, що інерційно реагують на попит ринку та споживачів. Вони мають одну системну ваду: функціональні підрозділи намагаються стати самодостатніми та функціонують у власних інтересах, а не в інтересах корпорації. Крім того спостерігаються труднощі у координації та контролі взаємозв'язків між різними функціональними підрозділами, що заважає оперативному вирішенню проблем.

Пошук оптимальних структур проходив багато у чому суто інтуїтивно, при чому центральним аспектом тут був пошук співвідношення між централізованою та децентралізованою структурами управління.

У другій половині ХХ сторіччя західні корпорації почали масово переходити до дивізіональних структур. Їх популярність зумовлена спробами великих диверсифікованих корпорацій підвищити свою адаптацію до мінливого зовнішнього середовища шляхом виділення зі свого складу виробничих відділень, що спеціалізуються на конкретних продуктах, та надання їм певної самостійності в здійсненні оперативної виробничої діяльності, управлінні та відповідальності за отриманий ними результат діяльності.

Використання таких структур є виправданим, коли корпорація досягла межі керованості та доцільно почати зворотний до укрупнення процес подрібнювання керованих одиниць за умов збереження координації та контролю над ними. Такі структури в умовах виробництва диверсифікованою продукції для національних або міжнародних ринків сприяли створенню умов для прискорення науково-технічного прогресу.

Однак й вони мали свої недоліки: широкий асортимент продукції, що почали випускати такі корпорації призвів до посилення диверсифікації виробництва та появи великих конгломератів, які задля досягнення максимальних прибутків займалися виробництвом кардинально різних видів продукції. Крім того мали місце великі витрати на управлінській персонал. Все це на практиці довело, що дивізіональна структура сприяє підвищенню ефективності управління лише до певної межі, після проходження якої починають накопичуватися проблеми та труднощі. Їх основна причина така ж, як й в лінійно-функціональних структурах – затримки у прийнятті рішень та недостатня гнучкість.

Цей недолік почали вирішувати за рахунок комбінованих структур, що створювалися шляхом впровадження у основну структуру, частіш за всього лінійно-функціональну, нових елементів, які могли бути й тимчасовими. Прикладами таких структур є: - проектні, що створюються лише на деякій термін для виконання певного проекту чи програми; - матричні, де інноваційні процеси та великомасштабні програми вимагають тимчасової мобілізації всіх ресурсів, але залишають традиційну ієрархію управління для виконання основних адміністративних функцій; – програмно-цільові. У цих структурах створювалися тимчасові органи по управлінню проектом (створення нової продукції, побудови об'єкту тощо), програмою чи ціллю. Якщо в основі лінійно-функціональних структур лежить комплексне управління створеними підсистемами, умовно виділені жорсткі гнучкі структури базуються на комплексному управлінні усією системою як єдиним об'єктом задля досягнення цілі чи виконання проекту.

Сучасними модифікаціями програмно-цільових структур є венчурні та інноваційні, які великі західні корпорації інтегрують у вже наявні структури.

Крім того, у останній час з'явилися так звані мережні та віртуальні структури, що насамперед можуть забезпечити виживання малих та середніх підприємств, які не володіють достатнім набором ресурсів (інформаційні, фінансові, матеріальні тощо) та прагнуть залучити ці ресурси ззовні. Під мережевими структурами розуміють коопераційні угоди, які дозволяють компаніям, що їх уклали, як конкурувати між собою, так й організовувати та

координувати діяльність своїх членів. Таким чином у таких структурах об'єднуються кооперація та конкуренція.

У випадку створення таких організацій існує небезпека зайвої децентралізації та розукрупнення. Хоча мережеві організації мають риси, що відрізняються від інших організаційних форм, вони також можуть об'єднувати у собі елементи інших структур. Отже мережева організація включає у себе елементи спеціалізації функціональної, автономності дивізійної та можливість перекинення ресурсів матричної структур [8,с.287]. Мережеві та віртуальні організації актуальні для компаній, що займаються проектуванням продукції та діють на глобальних та нестабільних ринках.

Однак перехід до мережевої структури здійснюється як правила поступово, тобто традиційна пірамідальна ієрархія замінюється на більш «плоскі» структури прямого співробітництва, у яких бюрократичні відносини підлеглості поступово витісняються, ієрархія зникає, а усі менеджери опиняються у рівних умовах. Мережею ділового співробітництва є й віртуальні організації. Такі мережі включають у себе корпорацію та її зовнішнє оточення, що пов'язані сучасними інформаційними та телекомунікаційними технологіями. Це створює нові та досить сприятливі можливості для розвитку таких структур у XXI сторіччі.

Розглянувши еволюцію організаційних структур управління можна сказати, що досконалої та універсальної структури не існує, але процес її пошуків буде продовжуватися та залишатися актуальним і у новому сторіччі.

Зважаючи на те, що у сучасній науковій літературі з питань проектування організаційних структур управління відсутня єдина працююча методика обрання оптимальної організаційної структури чи приведення вже існуючої структури до оптимальної, доцільним є розробка рекомендацій щодо оптимізації структур управління у контексті факторів, що справляють найбільший вплив на їх формування та реформування. Тут окрім значного впливу масштабу виробництва, що згадувався у процесі розгляду еволюції організаційних структур, одним з найважливіших факторів впливу можна назвати стратегію корпорації, яка являє з себе компроміс між внутрішньо-організаційними характеристиками та викликами зовнішнього середовища.

Першими науковцями, що у своїх працях «Стратегія і структура» та «Теорія росту фірми» торкнулись питань зв'язку між стратегією організації та її організаційною структурою, були Альфред Чандлер і Едит Пенроуз.

Щоб мати можливість рекомендувати ту чи іншу структуру у відповідності до реалізації обраної корпорацією стратегії треба розглянути різновиди загальних конкурентних стратегій за М. Портером. Він запропонував загальну схему з трьох конкурентних стратегій: - стратегії лідерства за видатками; - стратегії диференціації; - стратегії фокусування, що пізніше була розділена сфокусовану стратегію низьких видатків та сфокусовану стратегію диференціації. Обрання корпорацією однієї з цих стратегій має безпосередній вплив на будову організаційної структури.

Якщо обрана стратегія це стратегія лідерства за видатками, то компанія робить акцент на стабільність. Тому для організаційної структури може підійти механістична організація. Корпорація, що обрала стратегію лідерства за витрат, використовує перед усім принципи раціональності та економічності, стандартні виробничі процедури та ресурсозберігаючі технології, здійснює жорсткий контроль усіх витрат. Влада у таких організаціях сильна та централізована.

Стратегія диверсифікації передбачає, що продукт, який виробляє організація, є унікальним, тому для успішної реалізації цієї стратегії потрібна гнучка адаптивна структура із чіткою системою горизонтальних комунікацій. Корпорації, що обрали таку стратегію, повинні мати великі можливості в області маркетингу, креативний персонал та використовувати гнучкі та інноваційні підходи. У цьому випадку можна запропонувати матричні, проектні, інноваційні структури управління.

При стратегії фокусування організація зосереджує свою діяльність на конкретному

регіональному ринку чи на деякій групі споживачів. Переваги у такому випадку можуть досягатися за рахунок низьких видатків або за рахунок диференціації на обмеженому сегменті. У залежності від масштабу виробництва обрана може бути лінійно-функціональна чи дивізіональна структура управління.

Як вже згадувалося раніше, окрім стратегії організації велику роль відіграє тип ринку, продукція, що виробляється, масштаб виробництва. Крім того, у сучасних організаціях будь-якого типу все більше виявляються риси мережових та віртуальних організацій, використовуються можливості сучасної телекомунікаційної техніки.

Незважаючи на досить активний пошук оптимальних структур управління, найбільш розповсюдженим типом структур у світі й досі залишається лінійно-функціональна. Можливо це пов'язано із тим, що у сучасному стані світової економіки більшість продукції, що виробляється, є стандартною, а практично усі суб'єкти господарювання прагнуть зменшення видатків. І лише невелика кількість компаній, що займаються розробкою нових, високо інноваційних та витратних продуктів будуються за іншими принципами. У сучасній економіці України поєднання лінійного, функціонального та дивізіонального принципів є основою побудови будь-якої великої корпорації [7, с.190]. Введення деяких елементів органічних структур управління часто не охоплює усю організацію. Ці елементи поєднуються із наявними бюрократичними структурами або доповнюють їх на деяких напрямках діяльності корпорації.

Висновки і перспективи подальших розробок. У статті була проаналізована еволюція типології організаційних структур управління та запропоноване обрання чи реорганізація тої чи іншої структури за допомогою обраної стратегії – лідерства за видатками, диференціації чи фокусування. Крім того обґрунтовано вплив типу ринку, на якому функціонує корпорація, продукції, що вона виробляє, та масштабу виробництва на організаційну структуру. Встановлено, що досконалої та універсальної структури не існує. Процес її пошуків буде продовжуватися і у новому сторіччі, але кожна організація повинна вирішувати питання оптимізації своєї структури та підвищення за цей рахунок своєї діяльності самостійно керуючись обраною конкурентною стратегією та встановленими цільовими пріоритетами.

Література

1. Файоль А. Управление – это наука и искусство [Текст]: перевод / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тэйлор, Г. Форд. – М.: Республика, 1992. – 351 с.
2. Бандурин А. В. Экономико-правовое регулирование деятельности корпораций в России / А. В. Бандурин, Л. Ф. Зинатулин. – М.: БУКВИЦА, 1999. – 212 с.
3. Щедров В. И. Структура системы стратегического управления отраслевой корпорации / В. И. Щедров // Экономика России: основные направления совершенствования: межвузовский сборник научных трудов. – М., 2003. – 52 с.
4. Чембулатова А. В. Проектирование оптимальной организационной структуры управления предприятием / А. В. Чембулатова // Вопросы экономики: Экономические статьи, обзоры, учебные материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekonomika.ru/articles/proektirovanie-optimalnoj-organizacionnoj-struktury-upravleniya-586>.
5. Менеджмент организаций: [учеб. пособ.] / Под ред. З. П. Румянцевой, Н. А. Саламатина. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 428 с.
6. Задихайло Д. В. Корпоративне управління: [навч. посіб.] / Д. В. Задихайло, О. Р. Кібенко, Г. В. Назарова. – Харків : Еспада, 2003. – 566 с.
7. Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпораціями: [монографія] / Г. В. Назарова. – 2-ге вид., допов. і переробл. – Х.: ИНЖЕК, 2004. – 420 с.
8. Мильнер Б. З. Теория организаций: [учеб. пособ.] / Б. З. Мильнер. – М.: Инфра-М, 2002. – 558 с.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ

На основі критичної оцінки досвіду різних країн виявлені існуючі недоліки у теорії та практиці аналізу використання виробничих ресурсів та вирішення проблеми ресурсозбереження. Надано рекомендації щодо визначення складу критеріїв оцінки й застосування прийомів аналізу впливу використання виробничих ресурсів на різні фінансові показники роботи підприємств.

The existent drawbacks in theory and practice of analysis of industrial resources utilization and solution of resources saving problem are revealed with help of critical evaluation of various countries experience. The recommendations concerning the structure of evaluation's criterions and methods of the influence utilization the manufacture resource analysis on various industrial indexes are proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Певна обмеженість і вичерпність виробничих ресурсів, недостатня різнобічність формування кола показників ефективності використання цих ресурсів та недоліки аналізу впливу раціональності використання виробничих ресурсів на фінансові результати підприємств обумовлюють особливу актуальність проблеми удосконалення аналізу ресурсозбереження.

Проблема ресурсозбереження є гострою проблемою сучасної економіки різних країн, особливо в умовах процесу подолання міжнародної економічної та фінансової кризи й у зв'язку з вирішенням наукових та практичних завдань стосовно досягнення економічної незалежності окремих країн від забезпеченості їх паливно-енергетичними та іншими ресурсами, а також щодо запобігання збитковості та підвищення фінансової стійкості.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. З метою розв'язання поставленої проблеми нами насамперед було проведено дослідження літературних джерел з економічного та фінансового аналізу вітчизняних авторів, таких як роботи Г.І. Кіндрацької, М.С. Білик, А.Г. Загороднього [1, с.215-225], Є.В. Мних [2, с.325-330], С.З. Мошенського і О.В. Олійника [3, с.194-216], П.Я. Поповича [4, с.143-210], І. Ф. Прокопенко, В.І. Ганіна [5, с.220-244] стосовно рекомендованих ними методик практичних розрахунків з економічного аналізу ефективності використання виробничих ресурсів, а також роботи з фінансового управління та аналізу І.О. Бланка, Ситника [6, с.110-144]; Е. Жолонського [7, с.175-180]; Р.О. Костирко [8, с.358-426], та інші.

Крім того, розглядалась практика роботи вітчизняних підприємств, а також зарубіжний досвід щодо застосування різних показників ефективності використання виробничих ресурсів та їх аналізу.

Особлива увага була приділена вивченню стану аналізу ефективності використання виробничих ресурсів та фінансових результатів таких країн СНД як Білорусь [9, с.225-397], у якій, як і в Україні, особливо гострою є проблема ресурсозбереження (через обмеженість власних виробничих ресурсів, недостатній рівень раціональності їх використання й невеликий розмір прибутків підприємств).

Крім того, було проведено ознайомлення з досвідом країн минулого пострадянського простору (таких, як Польща), які мали схожі передумови економічного розвитку з Україною, але випередили її у цьому розвитку після вступу до Євросоюзу. (див. роботу Крамаренко, О.Є. Чорної [10, с.191-200]).

Водночас розглядався аналіз господарської діяльності підприємств розвинених капіталістичних країн за роботами Конрада Карлберга [11, с.325-448], Черга Ф. Лі, Джозефа І. Фінерті [12, с.268-387] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ознайомлення з літературними джерелами та практичним досвідом свідчить про такі невирішені аспекти загальної проблеми:

- наявність обмеженості практичного аналізу використання виробничих ресурсів загальними розрахунками оцінки динаміки цих показників;
- необхідність у практиці роботи підприємств з проведення розрахунків з факторного аналізу зміни показників матеріаловіддачі, виробітку та фондівіддачі;
- відрив теорії та практики аналізу визначення впливу використання виробничих ресурсів від аналізу кінцевих показників роботи підприємств – їх фінансових результатів;
- побудова методик аналізу впливу на фінансові результати факторів використання виробничих ресурсів на основі мотивованого вибору окремих факторів та прийомів.

Постановка завдання. Дослідження здійснене для досягнення таких цілей:

- визначення конкретних недоліків у методиках аналізу впливу використання матеріальних, трудових ресурсів, основних фондів та фінансових результатів роботи підприємств;
- розробка рекомендацій стосовно деталізації впливу показників ефективності використання окремих виробничих ресурсів на фінансові результати;
- спрямованість оцінки ефективності використання виробничих ресурсів на якісні результати;
- визначення умов і доцільності застосування тих чи інших кінцевих показників роботи для оцінки ефективності використання виробничих ресурсів окремих підприємств з урахуванням міжнародного досвіду;
- обґрунтування вибору прийомів комплексного аналізу ефективності використання виробничих ресурсів та прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі проведеного дослідження досвіду вітчизняних та зарубіжних підприємств було отримано такі результати:

Сучасний аналіз показників ефективності використання виробничих ресурсів в економічній літературі та практиці нерідко пов'язують лише зі змінами обсягів виробництва підприємства. Таким чином цей аналіз спрямовано лише на кількісні показники росту обсягу випуску продукції.

При цьому підході не береться до уваги необхідний для ефективного управління виробництвом можливий вплив використання виробничих ресурсів на такі важливі кінцеві показники роботи підприємства як обсяг реалізації та прибуток від операційної діяльності підприємства, що не стимулює раціонального використання виробничих ресурсів.

Визначено наявність різних підходів до формування складу показників ефективності використання виробничих ресурсів, які використовуються в аналітичній практиці, особливо щодо матеріальних ресурсів (в основному використовуються показники матеріальних витрат, без розрахунків матеріаловіддачі від використання матеріальних ресурсів).

Виявлено розбіжність у теоретичних розробках методики факторного аналізу показників ефективності використання виробничих ресурсів.

Існує хаотичний підхід до вибору прийомів аналізу показників ефективності використання виробничих ресурсів (це стосується як моделювання, так і застосування різних варіантів елімінування та інших прийомів дослідження).

Вибір прийомів в економічній літературі ніяк не мотивується, а просто наводяться приклади розрахунків, при чому самі розрахунки здійснюються різними варіантами прийомів, деякі із яких є трудомісткими і методично складними (наприклад, прийом абсолютних різниць).

Так, для аналізу впливу на обсяг виробництва використання матеріальних ресурсів в країнах СНД застосовується повний прийом ланцюгових підстановок (фактичний обсяг випуску продукції порівнюється з визначеним додатково можливим обсягом виробництва при звітних матеріальних витратах та базовій матеріаломісткості). Аналіз впливу на обсяг виробництва ефективності використання основних фондів в економічній літературі

здійснюють частіше на основі прийому абсолютних різниць, а аналіз впливу трудових факторів – із застосуванням усіх варіантів прийомів елімінування: повного прийому ланцюгових підстановок, прийому абсолютних різниць та прийому різниць у рівнях показників.

Обмеженість практичного аналізу використання виробничих ресурсів загальними розрахунками оцінки динаміки цих показників є характерною для всіх країн пострадянського простору.

Відсутність у практиці роботи підприємств розрахунків з факторного аналізу зміни показників матеріаловіддачі, виробітку та фондівдачі притаманна для всіх країн пострадянського простору.

Відрив теорії та практики аналізу визначення впливу використання виробничих ресурсів підприємств від аналізу кінцевих показників роботи - їхніх фінансових результатів є характерним як для вітчизняних, так і для зарубіжних країн. Тобто фінансові результати розглядаються в літературних джерелах цих країн відокремлено від аналізу ефективності використання виробничих ресурсів (навіть у різних розділах цих видань).

Існують розбіжності й серед показників, за допомогою яких характеризується в різних країнах використання виробничих ресурсів, а також у їх фінансових звітах застосовується неоднакова по складу система фінансових результатів. Так, наприклад, у калькуляційному варіанті фінансового звіту про прибутки та збитки у Польщі використовуються два показники валових фінансових результатів: „валовий прибуток (збиток) від реалізації” (рядок С їхнього фінансового звіту) та загальний „валовий прибуток (збиток)” – (рядок N) цього ж звіту [10,с.39-40].

Розбіжності в економічному аналізі в різних країнах стосуються також окремих критеріїв ефективності їх роботи. По даним існуючих досліджень понад половина фірм Великої Британії та Америки застосовують валовий прибуток у якості головного показника оцінки господарської діяльності, тобто ефективності використання всіх ресурсів підприємств.

В інших країнах такими показниками ефективності роботи вважають показники обороту, показники прибутку після сплати відсотків за кредитами, прибутку після сплати податків, чистий прибуток тощо.

На основі проведеного дослідження нами встановлено також розбіжності у формуванні джерел інформації стосовно показників ефективності використання виробничих ресурсів та фінансових результатів.

У пострадянських країнах існує спеціальна статистична звітність щодо наявності залишків, надходження та витрат і вибуття окремих матеріальних ресурсів у натуральних та умовно-натуральних одиницях виміру; звітність про наявність та рух основних фондів, а також про наявність та рух трудових ресурсів та використання робітниками робочого часу. Але в них відсутня інформація про показники інтенсивного використання виробничих ресурсів – про матеріаловіддачу, фондівдачу та середній виробіток 1 робітника.

Висновки і перспективи подальших розробок. В умовах глобалізації міжнародної економіки необхідно встановлення єдиних підходів у формуванні джерел інформації, у виборі показників оцінки роботи господарюючих суб'єктів, та у виборі факторів і прийомів дослідження.

У зв'язку з цим, на наш погляд, показник обороту у якості критерію роботи найбільш доцільно застосовувати в усіх країнах для безприбуткових та бюджетних організацій.

Для значних за величиною компаній, які мають власні відділення, виникає проблема визначення обороту між цими відділеннями на основі трансфертних коштів, використання показника обороту ускладнюється.

Саме тому його доцільно доповнювати іншими, наприклад, коефіцієнтом обороту матеріально-виробничих залишків, тобто відношенням обсягу продажу до вартості цих залишків.

Зменшення цього показника може свідчити про зайві залишки готової продукції через

труднощі збуту чи про збільшення залишків сировини та матеріалів через очікуване підвищення цін в умовах інфляції. Таким чином це доповнення є важливим економічним інструментом в період подолання економічної кризи.

Показник валового фінансового результату краще використовувати в тих галузях промисловості, де велика доля змінних витрат, у тому числі матеріально-енергетичних витрат, у собівартості продукції. Тобто у цьому аспекті він підходить для більш широкого використання в аналізі роботи більшості вітчизняних підприємств, ніж це є у сьогоднішні.

З іншого боку показник валового фінансового результату у якості критерію роботи недоцільно застосовувати у капіталомістких галузях виробництва, де розмір прибутку визначається перш за все рівнем використання виробничого устаткування, рівнем організації виробництва і мало залежить від кон'юнктури цін на сировину та економії матеріальних витрат. Крім того, показник валового прибутку не підходить у якості показників оцінювання для організацій, що мають значні і постійні зміни складу структури виробництва.

На наш погляд, не варто використовувати декілька показників валового фінансового результату – від реалізації та загального, як це роблять у Польщі. Такий підхід тільки заплутує користувача, бо існують два показники, схожі за назвою, але різні за їх економічним змістом та роллю. Достатньо лише належним чином використовувати показник валового результату від реалізації.

У той же час представляється доцільним для деталізації аналізу фінансових результатів і посилення зв'язку його з аналізом використання виробничих ресурсів розповсюджувати в Україні досвід Польщі щодо порівняльного варіанту звіту про прибутки та збитки [10, с.37-39].

Доцільно також користуватися показником прибутку до сплати відсотків за кредит та податків, що має таку назву в цій вказаній вище формі звіту, а в деяких літературних джерелах носить також назву умовно-чистого прибутку. Такий показник є придатним у якості оцінюючого практично для всіх сфер бізнесу. Він є основою визначення преміального фонду для робітників у всіх країнах світу.

Але в аспекті нашого дослідження, тобто для оцінки впливу на фінансові результати ефективності використання виробничих ресурсів, можна застосовувати ще й такі показники як очікуваний прибуток від випуску продукції (розраховується як різниця між вартістю та собівартістю випущеної продукції) та валовий прибуток, прибуток від основної операційної діяльності (знаходиться на основі даних фінансового звіту про фінансові результати як різниця між валовим прибутком та величиною адміністративних витрат та витрат на збут).

Перелічені вище показники прибутку можна застосовувати для визначення безпосереднього впливу використання виробничих ресурсів на фінансові результати.

Задля додаткових розрахунків впливу використання виробничих ресурсів на кінцеві фінансові результати можна також використовувати показник прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування.

Що стосується вибору прийомів комплексного факторного аналізу ефективності використання виробничих ресурсів, то він має бути обґрунтованим, виходячи з певних принципів. На наш погляд, самим важливим із цих принципів має бути урахування видів зв'язків між досліджуваними факторами і результативним показником. Крім того, треба мати на увазі особливості отримання необхідних даних із існуючих джерел сучасної інформації. зв'язків.

При наявності стохастичних зв'язків для аналізу ефективності використання виробничих ресурсів і прибутку, звичайно, необхідно широко використати регресійний аналіз. Що стосується зворотного стохастичного аналізу, то для встановлення залежності між витратами виробничих ресурсів і величиною обсягу виробництва можна використати функцію Коба-Дугласа.

При наявності функціональних зв'язків між факторами та результативними показниками, можна застосовувати у поточному аналізі ефективності використання виробничих ресурсів на Україні та у країнах Близького Зарубіжжя прийоми елімінування.

Але для усунення розбіжностей у застосуванні прийомів, нам представляється доцільним використовувати лише один із них – прийом різниць у рівнях показників.

Наші рекомендації щодо використання тільки одного прийому – різниць у рівнях показників обумовлені цілою низкою його переваг над іншими переліченими вище прийомами. Прийом різниць у рівнях показників дозволяє безпосередньо використовувати показники звітності, тому він позбавляє користувача необхідності проведення додаткових розрахунків належних вихідних даних для аналізу і, таким чином, цей прийом зменшує кількість розрахунків та прискорює отримання необхідних результатів.

Цей прийом має переваги й у досягненні за його допомогою належних результатів розрахунків завдяки чіткому й однаковому засобу розрахунків впливу окремих факторів, а саме: вплив всіх факторів визначається шляхом помноження відповідних відхилень у відсотках на постійні для всіх розрахунків величини – базисну величину обсягу випуску продукції та базисний рівень його рентабельності.

Критична оцінка зарубіжного досвіду з урахуванням специфіки різних типів підприємств та запровадження у практику роботи вітчизняних підприємств наданих вище рекомендацій з урахуванням виявлених недоліків та позитивних аспектів вітчизняного та зарубіжного досвіду забезпечить, на нашу думку, не тільки подальший розвиток методики економічного аналізу ефективності використання виробничих ресурсів, а й поліпшить стан практичного застосування цієї методики на конкретних підприємствах.

Література

1. Кіндрацька І. І. Економічний аналіз: теорія і практика: [підруч.] / І. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній. [за ред. проф. А. Г. Загороднього]. – [3-тє вид. – перероб. і доп.]. – Київ: Знання, 2008. – 487 с.
2. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємств: [підруч.] / Є. В. Мних. – К.: Торгово-економічний ун-т, 2008. – 514 с.
3. Мошенський С. З. Економічний аналіз. підруч. [для студ. екон. спец. вищих навчальних закладів] / С. З. Мошенський, О. В. Олійник [за ред. д.е.н., проф., заслуж. діяча України Ф. Ф. Бутинця]. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Житомир: ПП "Рута", 2007. – 704 с.
4. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: [підруч.] / П. Я. Попович. – [3-тє вид, перероб. і доп.]. – К. „Знання”, 2008. – 630 с.
5. Прокопенко І. Ф. Методика і методологія економічного аналізу. [навч. посіб.] / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін. – К: Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.
6. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств і об'єднань: [навч. посіб.] / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 183 с.
7. Жолонський Е. Финансово-экономический анализ бизнеса промышленных предприятий / Е. Жолонський. – Х.: Фактор, 2007. – 320 с.
8. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / Р. О. Костирко. – Х: Фактор, 2007. – 784 с.
9. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Г. В. Савицька. – К., 2004. – 654 с.
10. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз: [підруч.] / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
11. Конрад Калберг. Бизнес-анализ с помощью Microsoft Excel. / Конрад Калберг. – [2-е издание] [пер.с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 448 с.
12. Ченг Ф. Лі, Джозеф І. Фінерті. Фінанси корпорацій: теорія, методи і практика. / Ченг Ф. Лі, Джозеф І. Фінерті. [пер. з англ.]. – М.: ИНФРА, 2000. – 686 с.

РИЗИК – КОНТРОЛІНГ ВЕНЧУРНИХ ПРОЕКТІВ

У статті запропоновано визначення поняття «ризик-контролінг венчурних проектів», визначено особливості проведення ризик-контролінгу венчурних проектів. Досліджено етапи технології контролінгу. Ретельно вивчено можливі ризики за етапами венчурного проекту, що розкривають зміст першого етапу процесу ризик-контролінгу венчурних проектів.

The features of risk-controlling of venture projects conducting are determined, determination of concept of «risk-controlling of venture projects» is offered in the article. The stages of technology of controlling are explored. The first stage of venture projects risk-controlling is characterized; the risks after the stages of venture project are carefully studied.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняного промислового комплексу не можливе без модернізації та реконструкції підприємств, застосування інноваційних знань і технологій у виробництві продукції. Це потребує створення необхідних організаційних та фінансових умов для активізації інноваційної діяльності. Саме через відсутність таких умов розвиток інноваційної діяльності більшості українських підприємств носить обмежений характер.

Одним із шляхів вирішення існуючих проблем та підвищення якості інноваційних процесів, який визнаний і застосовується провідними країнами світу, є шлях застосування нових механізмів управління інноваційною діяльністю, а саме розвиток венчурного підприємництва як одного з важливих механізмів стимулювання інноваційного зростання промислових підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вивчення джерел літератури [1, с.5-16; 2, с.4-18], що присвячені питанням підвищення ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, побудови ефективних систем управління, в тому числі і систем венчурного менеджменту, дало можливість зробити висновок, що проблеми управління, технології та процесу венчурного менеджменту практично залишаються поза увагою вітчизняних науковців.

Серед праць вітчизняних науковців, що присвячені вирішенню проблем підвищення ефективності венчурного менеджменту машинобудівних підприємств, можна відзначити наукові дослідження О.С. Кузьміна та І.В. Литвина [3, с.191-199; 4, с.126-135]. Однак питання щодо дослідження ризиків венчурних проектів, їх управління, контролювання залишаються малодослідженими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд літературних джерел показав, що досить новим підходом до процесів управління та контролювання діяльності організацій є контролінг [5, с.12-76; 6, с.120-159]. У пошуках нових ефективних методів управління економічною діяльністю відомі компанії провідних країн світу віднайшли вид управлінської діяльності, який базується на міжфункціональній обліково-аналітичній системі спостереження та вивчення середовища конкретного підприємства і розробці шляхів для досягнення його цілей. В Україні теорія контролінгу поки що недостатньо вивчена, а його принципи та підходи застосовуються на вітчизняних підприємствах не часто, що зумовило актуальність проведення теоретичних досліджень автора в цьому напрямі.

Для інноваційних проектів важливо здійснювати моніторинг ризиків та контролювати або відслідковувати основні ризикоутворюючі фактори, що можуть призвести до негативних наслідків і до недосягнення запланованих результатів проекту. Для побудови системи

ефективного оцінювання та контролювання ризиків венчурних проектів рекомендовано використовувати ризик-контролінг.

Для підвищення ефективності управління венчурними проектами, яким притаманні істотні ризики, важливо сформувати систему ризик-контролінгу.

При цьому на відміну від контролювання ризиків, у процесі якого фактично відбувається співставлення значень прогнозованих індикаторів ризиків з фактичними та визначається необхідність застосування заходів залежно від сценарію настання ризиків, контролінг передбачає виявлення індикаторів ризиків, зіставлення фактичних із прогнозними значеннями індикаторів ризиків, виявлення наскільки ефективними є дії залежно від сценаріїв настання ризиків, постійне оновлення системи індикаторів ризиків, внесення пропозицій щодо вдосконалення системи заходів для мінімізації проявів ризиків та формування звітності для кінцевих споживачів з метою прийняття обґрунтованих рішень у сфері ризик-менеджменту.

Постановка завдання. Завдання статті впливають з огляду літературних джерел та виділених науково невивчених раніше загальних проблем і передбачають:

- узагальнення джерел літератури та визначення поняття «ризик-контролінг венчурних проектів»;
- дослідження технології ризик-контролінгу венчурних проектів та ретельне вивчення її першого етапу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під контролінгом ризиків запропоновано розуміти систему управління ризиками венчурних проектів, яка передбачає оптимізацію управлінської діяльності для підвищення якості управлінських рішень у сфері ризик-менеджменту. Основними завданнями ризик-контролінгу є перевірка достовірності прогнозованих показників ризиків проекту і розробка заходів щодо ефективного управління ризиками. Відслідковування та постійний контроль за індикаторами ризиків, розробка заходів, їх корегування залежно від їх впливу на індикатори ризиків дозволяють розпізнавати ризики на ранніх етапах.

Технологія контролінгу ризиків венчурних проектів складається з 6 етапів. Характеристику етапів ризик-контролінгу наведено на рис. 1.

Ретельному вивченню у даній статті підлягатиме перший етап ризик-контролінгу венчурних проектів. Ризиками венчурної діяльності слід розуміти ймовірності втрат, які можуть виникнути у процесі виробництва, розробки і впровадження інноваційної продукції (товарів, робіт, послуг), і не принесуть очікуваних ефектів через дію суб'єктивних, об'єктивних та суб'єктивно-об'єктивних чинників під час здійснення венчурної інноваційної діяльності. Вивченню ризиків у венчурній діяльності у науковій літературі приділяється недостатньо уваги [7, с.5-18; 8, с.4-17]. Переважно їх ідентифікують з інноваційними ризиками не бачачи істотних відмінностей між інноваційними ризиками та ризиками венчурної діяльності.

В.Котельніков [9] запропонував виділяти 5 груп ризиків за етапами реалізації венчурних проектів, а саме: зародження ідеї, початковий етап, дослідницький зразок, вихід на ринок, ріст, розширення, зрілість.

І.І. Родіонов [10, с.151-152] виділяє такі види ризиків: недостатність досвіду управління та роботи на ринку, ризик недосягнення точки беззбитковості (обмеженість ресурсів та потреба у новому раунді венчурного фінансування), недостатність досвіду менеджерів у галузі, невизначеність ринку (невиконання планів маркетингу), невизначеність виробничого проекту (недосягнення запланованих обсягів виробництва продукції, собівартості), ризик ліквідації підприємства (недостатність коштів для повернення інвестицій), залежність проекту від ключових менеджерів (відсутність плану дій на випадок виходу одного із них з бізнесу тощо), ключові акціонери їх позиції та бачення розвитку компанії, присутність конфліктогенної ситуації у середовищі власників тощо.

На основі узагальнення літературних джерел та власних досліджень автора запропонована ідентифікація ризиків за етапами венчурних проектів. Розглянемо ретельніше

види ризиків, із якими венчурне підприємство зіштовхується чи може зіштовхнутися на етапі зародження ідеї [9].

Ризиками для росту підприємств можна вважати: неправильні оцінки і вибір напрямів інноваційної діяльності та ідей інновацій; відмінності у цілях, баченні, стратегіях розвитку венчурного підприємства, різні стилі поведінки і управління у стратегічних партнерів молодого підприємства; неправильно проведені розрахунки і визначена потреба у фінансових ресурсах, необхідних для створення і реєстрації підприємства; переоцінка підприємницьких здібностей засновників підприємства.

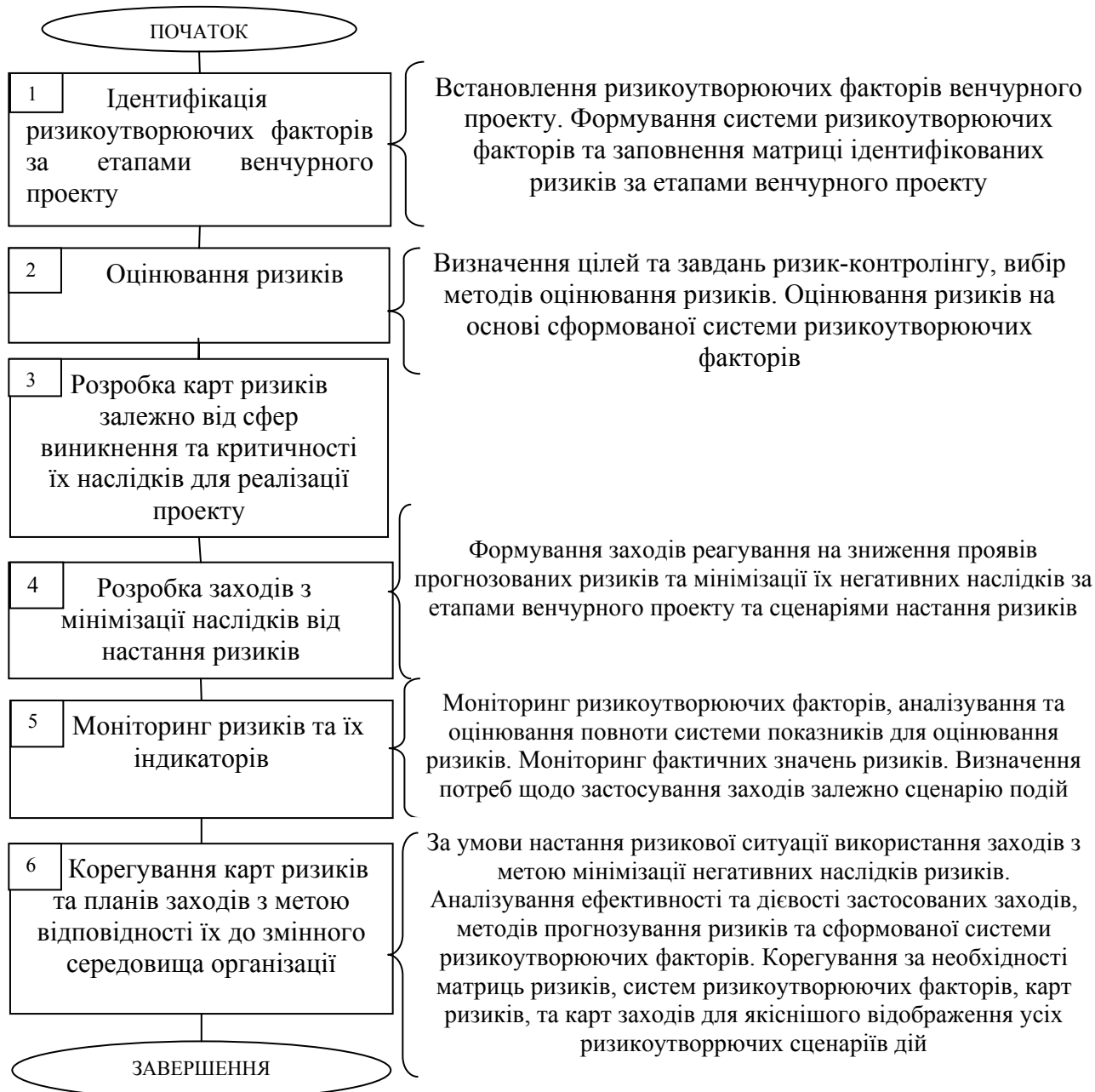


Рис. 1. Послідовність етапів ризик - контролінгу венчурних проектів

До технічних і виробничих ризиків можна віднести: переоцінений виробничо-збутовий потенціал підприємства, технічні та інноваційні можливості втілити ідею у прототипі майбутнього готового виробу; неперевірена технічна новизна ідеї, невдалий вибір стратегії і форм захисту інтелектуальної власності підприємства.

Ризиками підтримки ліквідності і конкурентоспроможності підприємства можна ідентифікувати: неточний аналіз ринку і визначення ринкового потенціалу інновації;

неправильне визначення вільної ніші на ринку, вибір назви підприємства і товарного знаку, позиціонування товару, розширення номенклатурного і асортиментного ряду товарів-інновацій. Неправильно визначена потреба у фінансових ресурсах для здійснення початкових витрат на виробничо-господарську та інноваційну діяльність, необхідність залучення передпосівного капіталу належать до фінансових ризиків. Ризики, пов'язані з менеджментом підприємства і кваліфікацією менеджерів: відсутність менеджерських здібностей, лідерських рис, знань і навичок здійснення підприємницької діяльності.

Ризиками росту на початковому етапі розвитку венчурного підприємства можна вважати [9]: відсутність необхідного досвіду підприємницької діяльності, ділових контактів, освіти, знань у вибраній сфері діяльності; відсутність менеджерських задатків, вмінь планувати і реалізовувати плани інноваційної діяльності. Порушення прав на інтелектуальну власність підприємства, промисловий шпідіаж, та інші способи недобросовісної конкуренції; акцент діяльності (зусиль, витрат) на подальші НДДКР, а не на розвиток підприємства відносять до технічних і виробничих ризиків. Ризики підтримки ліквідності і конкурентоспроможності підприємства: необ'єктивність маркетингових досліджень з метою приведення нових виробів до потреб покупців, низький попит на новий продукт, несприйняття інноваційного продукту споживачами, неточний аналіз ринку і визначення ринкового потенціалу інновації, неправильне позиціонування товару. Фінансові ризики можуть бути: неправильно визначена потреба у фінансових ресурсах для здійснення необхідних витрат, неадекватне бізнес-планування; необхідність залучення нових інвесторів, передчасний вихід з бізнесу венчурних партнерів; нераціональна структура власних і запозичених коштів. Ризиками, пов'язані з менеджментом підприємства і кваліфікацією менеджерів, є: неможливість охоплення всіх проблем, які потребують вирішення; зриви термінів виконання робіт у зв'язку із помилками у їх плануванні; складність прийняття рішень в умовах надлишку інформації і значного кола альтернатив вибору можливостей подальшого розвитку.

На етапі розробки дослідного зразку венчурне підприємство може зіштовхнутися із такими ризиками росту: відсутність вмінь планувати і реалізовувати плани інноваційної діяльності, впроваджувати інновацію і переходити до наступних етапів венчурного проекту. Втрата унікальних властивостей продукту, неякісний функціонально-вартісний аналіз продукції, розвиток «надлишкових» функцій нової продукції, зниження якості нового продукту через неконкурентоспроможну технологію виробництва формують технічні та виробничі ризики. Погана обізнаність споживачів про новинку, низький ринковий потенціал інновації, загострення конкурентної боротьби належать до ризиків ліквідності і конкурентоспроможності підприємства.

Фінансові ризики: неправильно визначена потреба у фінансових ресурсах для здійснення необхідних витрат, неадекватне бізнес-планування, невірні прогнози грошових потоків; необхідність залучення нових інвесторів; нераціональна структура власних і запозичених коштів. Ризики, пов'язані з менеджментом підприємства і кваліфікацією менеджерів: відсутність менеджерських здібностей, лідерських рис, знань і навичок здійснення підприємницької діяльності, неможливість охоплення всіх проблем, які потребують вирішення; вихід з управлінської команди провідних фахівців – розробників інноваційного продукту – лідерів; опір змінам на підприємстві, негнучкість управлінських рішень неправильний стиль керівництва у лідерів проекту, часті конфлікти серед команди менеджерів щодо шляхів розвитку підприємства.

На етапі виходу на ринок венчурне підприємство зіштовхується чи може зіштовхнутися із наступними ризиками [9]. Ризиками росту: переоцінка виробничих і збутових можливостей підприємства щодо виробництва і просування нового продукту, посилення конкуренції, швидкість дій конкурентів щодо якості та термінів виходу на ринок з аналогічними товарами. Технічні і виробничі ризики: неможливість нарощувати обсяги виробництва і збуту нової продукції, втрата унікальних властивостей продукту. Ризики підтримки ліквідності і конкурентоспроможності підприємства: зниження цін продажу,

збільшення собівартості продукції через ріст цін на сировину і матеріали, ріст рівнів в оплаті праці основних та допоміжних працівників, невдало вибрані стратегія маркетингу. Фінансові ризики: неправильно визначена потреба у фінансових ресурсах для здійснення необхідних витрат, їх нестача при щомісячному їх зростанні, необхідність залучення нових інвесторів, низька оборотність капіталу, нераціональна структура власних і запозичених коштів. Ризики, пов'язані з менеджментом підприємства і кваліфікацією менеджерів: плінність кадрів, відсутність працівників із потрібними професійними навиками, негнучкість управління підприємством в нових умовах, поганий зворотній зв'язок всередині підприємства.

Для стадії росту венчурного підприємства ризиками росту можна вважати такі [9, 10]: часті зміни цілей і стратегії розвитку підприємства, слабка координація ресурсів, негнучкість організаційної структури управління і як наслідок слабка адаптованість до змін зовнішнього середовища і дій конкурентів, неможливість пошуку і створення нових ділових партнерств. Технічні і виробничі ризики: збільшення витрат через диверсифікацію продукції, неможливість оптимізувати виробництво та використовувати ефект досвіду під час виробництва і збуту нової продукції.

Ризиками підтримки ліквідності і конкурентоспроможності підприємства є: невдалі стратегічні плани маркетингу, поганий зворотній зв'язок із ринком, зниження цін на продукцію конкурентів, падіння якості продукції, зростання дебіторської заборгованості. Фінансовими ризиками можна вважати: високий леверидж, зростання накладних витрат, наявність короткотермінового фінансування, відсутність довгострокового запозичення коштів, нестача коштів на формування матеріально-виробничих запасів, підвищення рівнів оподаткування доходів підприємства. Невдале стратегічне планування, опір змінам на підприємстві, відсутність працівників із потрібними професійними навиками, вихід ключових фахівців із команди, неадекватні системи прийняття і підтримки управлінських рішень, конфлікти між формальними і неформальними лідерами команди менеджерів, нечіткий розподіл повноважень і відповідальності, розпорошення зусиль, слабкий нерегулярний контроль за виконанням працівниками своїх обов'язків, неефективна система комунікацій належать до ризиків, пов'язаних із менеджментом підприємства та кваліфікацією менеджерів.

У часи свого розширення діяльності венчурного підприємства можуть перешкоджати ризики росту: зміни вимог клієнтів до продукції і потреб розширювати асортимент продукції, звуження сегменту чи ринкової ніші, відсутність планів дій у кризових ситуаціях – відсутність відділу ризик-менеджменту, часті зміни цілей і стратегії розвитку підприємства, слабка координація ресурсів, відсутність моніторингу змін факторів зовнішнього середовища. Технічні і виробничі ризики: зростання витрат на мотивування і створення атмосфери творчості у науково-дослідних венчурних підрозділах, зростання витрат на диверсифікацію продукції, швидкий моральний знос технології виробництва. Для підтримки ліквідності і конкурентоспроможності підприємства можуть виникати такі перешкоди: неефективні заходи маркетингу і збуту, активні випереджувальні дії конкурентів. Фінансовими ризиками підприємства можна вважати: зростання кредиторської заборгованості; ризик інвестування у невивчені напрями інновацій; відсутність довгострокового запозичення коштів; потреба у додаткових коштах, необхідних для нових НДДКР; невдала стратегія управління інтелектуальною власністю, продажу ліцензій на виробництво нової продукції.

Ризики, пов'язані з менеджментом підприємства і кваліфікацією менеджерів: розбіжності у поглядах, баченні, цілях розвитку компанії, сповільнення швидкості та гнучкості прийняття рішень; поганий зворотній зв'язок, слабкий контроль на підприємстві через багаторівневу систему управління; недостатнє делегування повноважень працівникам, в тому числі винахідникам; непрозорість звітності на підприємстві; низька кваліфікація працівників; неадекватні системи прийняття і підтримки управлінських рішень, погане інформаційне забезпечення системи прийняття рішень.

Для пізньої стадії розвитку венчурного підприємства характерні не тільки ризики, які

пов'язані із основною діяльністю компанії, а й ті, які виникають саме через створення нових венчурів. Крім ризиків, які виникають на першій стадії розвитку венчурного підприємства, виникають ризики, які пов'язані саме із «залежністю» внутрішніх венчурів чи спінаутів від материнської компанії.

Ризиками для росту підприємства є: опір змінам у підрозділах компанії, неправильні оцінки і вибір напрямів інноваційної діяльності, невдалі стратегічні партнерства у сфері НДДКР, виробництва і збуту інноваційної продукції. Технічні і виробничі ризики: зменшення прогнозованих термінів життєвого циклу інноваційного товару, важко прогнозовані тенденції ринку, зростання термінів процесу оцінки, вибору, затвердження рішень щодо розробки нових продуктів, прорахунки у виборі венчурних проєктів, неефективна система мотивування працівників до постійних інноваційних пошуків. Ризики підтримки ліквідності і конкурентоспроможності підприємства: падіння темпів росту обсягів реалізації продукції та прибутку, залишення поза увагою перспективних сегментів ринку, неточний аналіз ринку та визначення ринкового потенціалу інновацій.

Від'ємні грошові потоки, відсутність інвестиційної стратегії компанії, збільшення ризикоутворюючих факторів, пов'язаних із інвестуванням коштів у нові НДДКР; зростання витрат для підтримки конкурентоспроможності компанії та входних бар'єрів у галузь; неефективна система управління витратами належать до фінансових ризиків підприємства. До ризиків, пов'язаних з менеджментом підприємства і кваліфікацією менеджерів можна віднести: погане координування дій через багаторівневість підрозділів та системи управління; відсутність системного підходу до інтеграції інноваційних планів та планів розвитку; необґрунтоване розширення команди менеджерів; падіння ефективності співпраці (координації дій) між функціональними підрозділами; нездорова конкуренція між менеджерами, різні цілі у менеджерів; слабкий зворотній зв'язок; необґрунтовані обсяги делегованих повноважень керівниками компанії.

Отже, на першому етапі ризик-контролінгу венчурні інвестори та команда менеджерів венчурного підприємства повинні ідентифікувати усі фактори ризиків. Їх рекомендовано заносити до матриці ідентифікованих ризикоутворюючих факторів, яка має такий вигляд (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця ідентифікованих ризиків за етапами венчурного проєкту

Етапи венчурного проєкту / ЖЦ венчурного підприємства	Групи ризиків	Ризикоутворюючі фактори за сферами виникнення				
		НДДКР	Виробництво	Збут та логістика	Маркетинг	Фінанси / Капіталізація ринкової вартості
1. Етап народження ідеї	Ризики росту	○ ○ ○			○ ○ ○	
	Технічні та виробничі	○				
	Ризики підтримки ліквідності	○				
	Фінансові	○				
	Команди менеджерів	○				
2. Початковий етап						

Висновки і перспективи подальших розробок. Застосування ризик-контролінгу венчурних проєктів підвищуватиме:

- ефективність спостереження, а також етапу оцінювання ризикоутворювальних факторів,
- контролювання та регулювання заходів щодо мінімізації негативних проявів ризиків.

Це дозволить сформувати відповідну інформаційну базу для прийняття обґрунтованих рішень у процесі венчурного менеджменту організацій.

Для підвищення ефективності систем венчурного менеджменту підприємств необхідні теоретичні напрацювання та методичні рекомендації щодо їх практичного застосування.

Недостатність наукового вивчення питань оцінювання та контролювання діяльності венчурних організацій окреслює перспективи подальших досліджень автора.

Література

1. Локшин В. С. Організаційно-економічний механізм реалізації венчурних інвестиційних проєктів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В. С. Локшин. – Дніпропетровськ, 2006. – 20 с.
2. Олефіренко О. М. Управління портфелем замовлень в системі інноваційного менеджменту венчурного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / О. М. Олефіренко. – Суми, 2005. – 20 с.
3. Литвин І. В. Планування фінансового забезпечення і реалізації інноваційних проєктів венчурних підприємств / І. В. Литвин // Вісник НУ „Львівська політехніка”: „Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку”. – 2008. – № 624. – С. 191–199.
4. Кузьмін О. Є. Венчурні організації у машинобудуванні: види та тенденції розвитку / О. Є. Кузьмін, І. В. Литвин // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 126–135.
5. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примаков, С. Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
6. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др.; под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М.: ЮНИТИ, 2002 – 279 с.
7. Вербицька Г. Л. Методичні основи оцінки економічного ризику в діяльності підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Г. Л. Вербицька. – К., 2005. – 20 с.
8. Діденко О. М. Управління науково-технічним прогресом на основі удосконалення системи ризик-менеджменту інновацій: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / О. М. Діденко. – Суми, 2005 – 20 с.
9. Котельников В. Управление венчурным предприятием [Електронний ресурс] / В. Котельников // Ten3 Business e-Coach и CECSI.ru – Режим доступу: http://www.icsti.ru/rus_ten3/1000ventures/a/business_guide/mbs_mini_vmgmt.html.
10. Родионов И. И. Венчурный капитал / И. И. Родионов. – М.: Государственный университет Высшая школа экономики, 2005. – 332 с.

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розглянуто особливості управління підприємством в умовах кризи, а також вказано зміни в антикризовому управлінні, що спричинені дією кризових явищ. Визначено рівень їхнього впливу на підприємство та розроблено рекомендації щодо вдосконалення системи управління підприємством.

In the article discusses the features of management in a crisis, these changes in crisis management, caused by the influence of crisis. Determined the level of their impact on the enterprises and developed certain recommendations for improving the system of management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобалізація економічних процесів, перехід суб'єктів господарювання до ринку, вступ України до Світової організації торгівлі загострює проблеми на ринках товарів та послуг, підвищення конкурентоспроможності продукції, все це, стало причиною збільшення числа фінансово неспроможних підприємств. Проблема банкрутства підприємств є актуальною не лише для України та інших країн з перехідною економікою. В економічно розвинутих країнах також спостерігається зростання кількості фінансово неспроможних підприємств.

У світі відбувається не просто поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, а глобальна неоекономічна революція, обумовлена технологічними, фінансовими та екологічними змінами, переходом на новітні високопродуктивні та гнучкі види виробництва.

Фінансовий менеджмент багатьох підприємств виявився невідповідним до економічних змін. Проблематика антикризового фінансового менеджменту не знайшла адекватного відображення в наукових дослідженнях. Наявна науково-практична література присвячена переважно загальноекономічним аспектам розвитку інформаційно-інноваційної економіки. Поза увагою залишаються питання реформування фінансового менеджменту у напрямку створення гнучких систем управління фінансами, які б дозволяли своєчасно реагувати на актуальні зміни [1].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики антикризового управління підприємством зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: О.О. Терещенко, В.О. Василенко, Г.П. Іванов, В.І. Кошкін, А. Гальчинського, В. Гейця, І. Зятковського, М. Білик, Е. Альтмана, У. Бівера, Дж. Акерлоф, Р. Коуз, К. Ерроу, М. Спенс, Дж. В. Шарпа, Й. Шумпетера, П. Уотермена, А. Сміта та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішнім необхідним для багатьох суб'єктів господарювання стає розгляд та переоцінка підходів до антикризового управління підприємством в умовах кризи. Ринкові методи господарювання вимагають здійснення належного контролю за фінансово-економічним станом суб'єктів господарювання з метою запобігання виникненню кризового стану підприємства. Такий підхід дасть змогу мінімізувати наслідки фінансової кризи та забезпечить виживання підприємств в умовах кризи.

Слід відмітити, що низка питань стосовно антикризового управління залишається нерозглянутою повною мірою, вирішення яких дозволить удосконалити систему антикризового управління підприємством та виведе його із кризи.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення суті антикризового фінансового управління і його значення в діяльності підприємства.

Щоб досягти мети необхідно конкретизувати зміни в антикризовому управлінні

підприємством, що спричинені дією кризових явищ, визначити рівень їх впливу на систему антикризового управління підприємством та розробити рекомендації щодо вдосконалення системи антикризового управління підприємством в нових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «криза» в перекладі з грецької «*krisis*», означає рішення, суд, переворот, пора перехідного стану, перелом, при якому неадекватність засобів досягнення цілей народжує непередбачувані проблеми.

На сьогодні у економістів не існує єдиного визначення кризи. Економічна криза представляє собою ситуацію, яка складається з великої кількості фінансово-економічних проблем, а кількість ресурсів для їх розв'язання обмежена у фінансових менеджерів. Господарська діяльність підприємства за таких умов знаходиться під загрозою та є ймовірність настання кризового стану.

На думку М.К. Колісника, кризовий стан підприємства – незапланований, небажаний процес, який може перешкодити або навіть унеможливити функціонування підприємства, а також пошук нових механізмів і напрямків управління [2, с.15].

Сучасні економісти розглядають економічну кризу, як об'єктивно необхідний процес, що дає поштовх для модернізації всієї фінансово-економічної діяльності підприємства. У період функціонування підприємства можуть відбутися різні відхилення, які призводять до небажаного розвитку, і поставити під загрозу існування підприємства. Тому існує необхідність визначення основних факторів, що спричиняють кризовий розвиток підприємства.

Фактори кризи – це внутрішні та зовнішні умови діяльності підприємства, настання яких призводить до кризового стану.

1. Зовнішні фактори (незалежні від діяльності підприємства). У свою чергу, вони поділяються на підгрупи:

- загальноекономічні фактори розвитку країни. До складу цих факторів входять тільки ті, які впливають на господарську діяльність даного підприємства (інфляція, спад обсягу національного доходу, податкова система, доходи населення, законодавство);

- ринкові фактори. При розгляді цих факторів досліджуються негативні для підприємства тенденції розвитку товарних і фінансових ринків (ємність ринку, монополізм, співвідношення попиту та пропозиції, нестабільність фондового, валютного, фінансового ринків);

- інші зовнішні фактори. Їхній склад підприємство визначає самостійно.

2. Внутрішні фактори (залежні від діяльності підприємства). Вони також поділяються при аналізі на три підгрупи залежно від особливостей формування грошових потоків:

- фактори, пов'язані з виробничою діяльністю (маркетинг, структура поточних витрат, неефективний виробничий менеджмент, недостатньо диверсифікований асортимент);

- фактори, пов'язані з інвестиційною діяльністю (неефективний фондовий портфель, висока тривалість будівельно-монтажних робіт, істотні перевитрати інвестиційних ресурсів);

- фактори, пов'язані з фінансовою діяльністю (неефективна фінансова стратегія, ріст дебіторської заборгованості, висока вартість капіталу, перевищення припустимих меж фінансових ризиків) [3, с.10].

Ці фактори взаємопов'язані і в своїй сукупності негативно впливають на фінансовий стан підприємства. Вони призводять до виникнення збитків у діяльності підприємства, неплатоспроможності, втрати конкурентоспроможності. Сьогодні ми маємо приклад кризового стану економіки нашої країни. Розпад колишнього СРСР призвів до кризового стану майже всіх його республік. Раніше економічні зв'язки становили єдиний виробничий комплекс і були взаємопов'язані між собою. Розрив цих зв'язків спричинив відсутність замовника на продукцію, яку більшість підприємств випускали для колишнього Союзу. Потреба в ній відпала, підприємства різко скоротили випуск продукції і стали збитковими, а багато з них повністю призупинили свою діяльність. Це і є однією з головних причин кризових явищ в Україні [4].

Практика засвідчує, що досягти необхідного рівня конкурентоспроможності можуть

лише ті підприємства, які вчасно реагують на інноваційні вимоги, успішно вирішують завдання фінансового забезпечення та якісної інформаційної підтримки відповідних управлінських рішень. Усі інші господарські структури опиняються у стані боротьби за виживання.

Неефективний менеджмент на сьогодні є головним фактором ризику та можуть спричинити великі втрати. Можна стверджувати, що такі традиційні інструменти управління фінансами підприємств як класичний фінансовий аналіз (з використанням окремих фінансових показників та їх нормативних значень), традиційне фінансове планування, статистичний аналіз капіталовкладень, калькулювання та ціноутворення на базі собівартості, нормування оборотних активів не відповідають сьогоднішнім потребам. Фінансовий менеджмент має володіти такими специфічними інструментами антикризового управління як санація балансу, двоступінчаста санація, реструктуризація активів та інші.

Важливою складовою у наш час є система антикризового фінансового менеджменту. Антикризовий фінансовий менеджмент як інноваційний ресурс є адекватною відповіддю на виклики сьогоднішньої економіки. Йдеться про застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дозволяють забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики та нейтралізації фінансової кризи [1].

Підприємство є системою, яка функціонує, як налагоджений механізм, але криза становить потенційну небезпеку для його ефективної роботи. Неможливість суб'єкта господарювання розраховувати по своїх зобов'язанням у встановлені строки не дає змоги забезпечити ефективну поточну діяльність та породжує кризу неплатоспроможності [5, с.53].

Таким чином, можна виокремити основні види фінансових криз [6, с.10]:

- 1) криза неплатоспроможності – неможливість задоволення вимог кредиторів у встановлені строки;
- 2) криза ефективності діяльності підприємства – неможливість пристосуватись до швидких змін економічної ситуації, як наслідок, зменшення економічного ефекту підприємства;
- 3) стратегічна криза – неможливість відновлення виробничого потенціалу підприємства.

Слід відмітити, що механізм виникнення кризового стану, як і будь-який ланцюг послідовних економічних явищ, запускається суб'єктами, які ініціюють вихідні економічні явища. Під впливом цих явищ починається процес проходження, що знаходиться в ланцюжку в певній послідовності один за іншим взаємозалежних економічних явищ. Наприкінці цього ланцюжка настає завершальне явище банкрутство [5, с.13]. Таким чином, постає питання попередньої діагностики і захисту підприємств від банкрутства та кризових явищ, що можливе з використанням системи антикризового фінансового управління. Якщо суб'єкти господарювання своєчасно не застосовують антикризових заходів або недостатньо ефективного їх застосування, то вони припиняють свою господарську діяльність в добровільному або примусовому порядку.

Основні принципи фінансового управління, якими керуються підприємства можна сформулювати наступним чином [7, с.151]:

1. Готовність підприємства до порушення фінансової рівноваги, яка досягається в результаті ефективного фінансового менеджменту.
2. Оцінка на початкових стадіях потенційних загроз підприємству за ступенем небезпеки для фінансового потенціалу.
3. Діагностування індикаторів кризових явищ за ступенем їхньої небезпеки.
4. Кризове явище має здатність до розширення з кожним новим господарським циклом підприємства та породжувати інші кризові явища.
5. Адекватна оцінка загрози на фінансову рівновагу підприємства. Заходи нейтралізації загрози банкрутства повинні враховувати реальний рівень загрози. Якщо існує дисбаланс на користь підприємства, то раціонально оздоровлювати суб'єкт господарювання,

в іншому випадку, менш затратним є визнання його банкрутом.

6. Реалізація внутрішнього потенціалу для подолання кризових явищ на підприємстві.

7. У випадку, коли відновлення підприємством платоспроможності неможливо, необхідно застосовувати відповідні форми санації, вибравши найбільш ефективні.

Політика антикризового фінансового управління дозволяє виокремити наступні фактори успіху подолання кризових ситуацій [8, с.460]:

1. Використання кваліфікованого кризис-менеджера. Потреба в підготовці сучасних кризис-менеджерів для підприємств України вкрай необхідне завдання. Криза керівництва підприємствами спричинила, поряд з іншими факторами, кризу цілих перспективних та стратегічно важливих г господарства. Потрібні «нові» знання, «нові» люди, «новий» – економічний тип мислення. Управляти змінами зможуть лише професіонали-менеджери [9, с.5].

2. Здійснення постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою своєчасного виявлення ознак кризових явищ.

3. Виявлення основних факторів, що зумовили кризовий стан підприємства.

4. Дослідження масштабів кризового стану підприємства.

5. Формування завдань антикризової фінансової політики.

6. Вибір адекватних заходів і послідовне їх впровадження відповідно до специфіки господарської діяльності підприємства і масштабів його кризових явищ.

7. Забезпечення контролю за своєчасністю та ефективністю впроваджених заходів.

8. Врахувати досягнуті результати в антикризову фінансову політику та зміни чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Антикризове фінансове управління істотно відрізняється від традиційного управління підприємствами, має свою специфіку, що пов'язана з суттєвими змінами в умовах діяльності підприємства, а також з непередбачуваністю ситуації та новими управлінськими проблемами.

Головним завданням антикризового управління є мінімізація ризиків управлінських рішень, що дозволило б досягти поставленої мети і результату за мінімумом додаткових засобів і за мінімальних негативних наслідків [10, с.95], а також знизити ймовірність виникнення кризових ситуацій, підвищити стратегічний потенціал і активізувати потенціал протидії кризовим явищам, підсилити адаптаційні можливості підприємств і зміцнити їх конкурентні позиції.

Антикризове управління – це постійно організоване управління, в основу якого покладена система методів, принципів розробки та реалізації специфічних управлінських рішень, що приймаються відокремленим суб'єктом в умовах суттєвих ресурсних та часових обмежень, підвищеного ризику, фінансових та інтелектуальних витрат для відновлення життєздатності та недопущення ліквідації. Об'єктом антикризового управління є виникнення та поглиблення кризи розвитку, що має негативні наслідки для діяльності, її усунення та запобігання. Антикризове управління повинно здійснюватись не тільки в період загострення кризи, а і у період її зародження та розгортання. Залежно від стадії розвитку кризи антикризове управління доцільно поділити на:

- запобіжне антикризове управління, яке використовується в процесі зародження кризи та спрямоване на попередження виникнення та розвитку кризових ситуацій;

- корегуюче антикризове управління, яке використовується в процесі розгортання кризи та спрямоване на прогнозування розвитку кризової ситуації та розробку антикризових заходів;

- стабілізаційне антикризове управління, яке використовується в період загострення кризи та спрямоване на зменшення її негативних наслідків.

В залежності від гостроти кризового стану на підприємстві антикризове управління підприємством поділяється на проактивне та реактивне.

Система проактивного антикризового управління, суттю якої є діагностика криз

містить у собі наступні етапи: дослідження фінансового стану, оцінка масштабів та вивчення основних факторів кризового стану. При цьому можуть використовуватись різні методики оцінки фінансового стану, кожна з яких має свої позитивні та негативні аспекти. Наприклад, закордонні методики, такі як моделі Альтмана, Таффлера, Ліса, формують узагальнений показник фінансового стану підприємства – його інтегральну оцінку, але дані моделі показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені. При використанні цих методик для українських підприємств нерідко можна одержати зовсім протилежні результати. Для українських підприємств, було розроблено свою методику з виявлення ознак неплатоспроможності підприємств, що визначає не тільки ознаки поточної, критичної чи надкритичної їх неплатоспроможності та ознак дій приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, а й містить в собі коефіцієнт для своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу для здійснення випереджувальних заходів щодо запобігання банкрутству підприємств.

Коли підприємство зіштовхується з проблемами неплатоспроможності, то настає фаза реактивного антикризового управління.

Реактивний антикризовий менеджмент можна охарактеризувати як планування та впровадження заходів, метою яких є, як правило, відновлення попереднього, докризового стану. Окремі складові реактивного антикризового менеджменту через прямий вплив на забезпечення збереження базисних змінних (ліквідність, дохід або оборот) характеризується чіткою метою (досягнення відповідного рівня доходності). Ця спрямованість та одночасна нестача часу суттєво ускладнюють розробку антикризової концепції, а також перегляд попередніх цілей та норм.

Для зменшення кризового стану та забезпечення значних змін показників діяльності підприємства пріоритетним є використання механізмів фінансової стабілізації, які направлені на мобілізацію внутрішніх резервів відновлення й зміцнення його платоспроможності. Для досягнення цього використовуються три основні групи резервів:

1. Резерви операційної діяльності: раціоналізація ресурсного забезпечення і використання ресурсів; вдосконалення організації виробництва та праці й застосування найбільш ефективних способів просування товарів на ринку; впровадження інноваційного менеджменту на всіх ієрархічних рівнях підприємства; дієвий контроль і стимулювання високопродуктивної праці; гнучкі виробничі системи й оптимізація розмірів виробничо-збутової діяльності.

2. Резерви інвестиційної діяльності: оптимізація інвестиційного портфеля і вихід із неефективних інвестиційних проєктів; підвищення ефективності реалізації проєктів реального та фінансового інвестування (скорочення строків будівництва, поетапне виведення на проєктну потужність об'єктів, вкладення вільних фінансових ресурсів у венчурні підприємства, наукомісткі виробництва тощо).

3. Резерви фінансової діяльності: ефективне розміщення власного та іншого капіталу в рентабельні активи; залучення довгострокових позик і кредитів; ефективне реінвестування прибутку та раціональна дивідендна політика.

Якщо використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації не досягло своєї цілі або якщо за результатами діагностики було зроблено висновок про безперспективність спробу виходу з кризового стану за рахунок мобілізації тільки внутрішніх резервів, підприємство підлягає санації [11].

Висновки і перспективи подальших розробок. Між інноваційною економікою та тенденцією до збільшення числа підприємств-банкрутів, яка спостерігається у всьому світі, існують певні причинно-наслідкові зв'язки. Адекватною відповіддю на виклики нинішньої економіки є використання такого інноваційного ресурсу як «система антикризового фінансового менеджменту».

Він є необхідною складовою системи корпоративного управління і уможливорює реалізацію інформаційно-інноваційної моделі розвитку підприємства. Елементи антикризового менеджменту мають бути запроваджені як на успішно функціонуючих

підприємствах, так і на тих, які опинилися у фінансовій кризі (фінансова санація, реструктуризація).

Проведені дослідження щодо теоретичного узагальнення кризового стану підприємств дозволяють сформулювати визначення поняття «криза» як необхідний або переломний етап у життєдіяльності організації, що дає поштовх для модернізації всієї фінансово-економічної діяльності підприємства та потребує якісно нового реагування.

Антикризове фінансове управління має важливе значення для підприємств усіх рівнів та форм власності. Але, в Україні йому приділяють недостатню увагу, особливо це стосується профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи. Адже, чим раніше підприємство проведе ранню діагностику потенційних кризових явищ тим з більшою ймовірністю воно зможе подолати їх з найменшими втратами та за коротший період часу.

Таким чином, рання діагностика кризового стану підприємства є умовою уникнення банкрутства та має важливе значення для ефективної діяльності та перспектив на майбутнє. Для цього слід здійснювати спостереження за фінансовим станом підприємства, розробляти системи превентивних заходів, реалізовувати політику антикризового фінансового управління.

Вважаємо за необхідне провести уточнення системного підходу до діагностики, попередження, подолання кризи і застосування нестандартних методів у керуванні персоналом. Проведення політики антикризового фінансового управління дасть змогу підприємству швидко реагувати на кризові явища внутрішнього та зовнішнього середовища.

Література

1. Терещенко О. О. Антикризовий фінансовий менеджмент – вимога «нової економіки» / О. О. Терещенко // Ринок цінних паперів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.corporation.com.ua/library/publication/pub.php?id=199>.
2. Колісник М. К. Фінансова санація і антикризове управління підприємством: [навч. посіб.] / М. К. Колісник, П. Г. Ільчук, П. І. Віблій. – К.: Кондор, 2007. – 504 с.
3. Шамрикова В. О. Теоретично-методичні аспекти антикризового управління з використанням фінансової стратегії / В. О. Шамрикова // Зб. наук. праць студ. НУК. – Миколаїв: НУК, 2009. – №1. – С. 7–14.
4. Калініченко О. О. Кризові явища вітчизняних підприємств / О. О. Калініченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/eui/2009_2/09kooovp.pdf.
5. Глущенко В. В. Введение в кризисологию. Финансовая кризисология. Антикризисное управление / В. В. Глущенко. – М.: ИП, 2008. – С. 88.
6. Антикризове фінансове управління підприємством: навч. посіб. / [С. Я. Салига, Є. І. Ляшенко, Н. В. Дадій та ін.]. – Центр навчальної літератури, 2005. – 208 с.
7. Шапунова О. О. Політика антикризового управління при загрозі банкрутства / О. О. Шапунова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С.147–153.
8. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.] / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – К: Знання, 2005. – 485 с.
9. Скібицький О. М. Антикризовий менеджмент: [навч. посіб.] / О. М. Скібицький. – Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
10. Чернявский А. Д. Антикризисное управление: [учеб. пособ.] / А. Д. Чернявский. – К.: МАУП, 2000. – 208 с.
11. Приходько Н. П. Сутність антикризового управління на підприємстві / Н. П. Приходько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2009new/3-prihodko>.

ПОСТРОЕНИЕ ГИБРИДНЫХ МОДЕЛЕЙ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Обосновано необходимость применения нетрадиционных моделей относительно принятия управленческих решений. Описан новый конструктивный подход построения гибридной экономико-математической модели управления оборотными активами промышленного предприятия. Представлен экономический эффект от внедрения данной модели.

The necessity of acceptance the untraditional models application of administrative decisions is grounded. A new structural approach of the hybrid economic-mathematic case frame construction by the circulating assets of the industrial enterprise is described. Economic effect from its introduction is given in the article.

Постановка проблемы в общем виде. В настоящее время реальные управляющие воздействия, принимаемые с помощью математических методов и ЭВМ относительно оптимального функционирования производственных систем, опрокидывают устоявшиеся представления о моделях, основанных на старых, стереотипных подходах к их описанию. Линейная парадигма к построению моделей в экономике не учитывает объективную реальность, связанную с функционированием производственно-экономических систем. Поэтому аспект учета нелинейности, изменчивости, неопределенности функционирования производственных систем в современных экономико-математических моделях является определяющим для точности проводимого экономического анализа.

Анализ исследований и публикаций последних лет. В современной практике управления функционированием производственных систем (производственных предприятий) преобладают простые методы (балансового типа или планово-финансового анализа) и модели (оптимизационные, имитационные, комбинированные), которые чаще всего основаны на функциональной зависимости факторов-аргументов модели и не учитывают непредсказуемости эффекта от воздействия внешней среды. Теоретические аспекты необходимости построения гибридных моделей для принятия решений при управлении функционированием производственных систем наиболее детально рассматривают в своих работах Малецкий Г.Г., Кузнецов Б.А., Томашевский В.М. и т.д. [1; 2; 3].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Современным исследователям в экономике, использующим математические методы и их компьютерную реализацию, необходимо задумываться над задачами «оживления» уже построенных экономико-математических моделей, идти по пути их модернизации, создания гибридных моделей, учитывающих привнесенную ими пользу в других сложных областях знаний, таких как биология, физика и даже философия.

Формирование цели статьи. Целью статьи является обоснование необходимости и целесообразности применения нового конструктивного подхода к построению гибридной (синтетической) экономико-математической модели управления оборотными активами крупного промышленного предприятия под названием «Комбинированная имитационно-оптимизационная модель (КИОМ)».

Изложение основного материала исследования. Неопределенность, незавершенность многих управленческих решений в экономической деятельности, непредзаданность, открытость и нелинейность многих процессов предпринимательской деятельности определяются условиями окружающей природной и социальной среды. Может

оказаться, что на практике функционирование реальных экономических систем отклоняется от того направления, которое было ему первоначально задано. Поэтому исследователь вынужден отойти от привычной линейной схемы «черного ящика» (управленческое воздействие → полученный результат) и признать нелинейность всякого действия, точнее, нелинейность связи этого действия и полученного результата. Это происходит потому, что управляющие воздействия всегда должны быть определены ситуацией, т.е. должны быть определенным образом встроены во внутреннюю и внешнюю среду, в которой вынуждена функционировать система. Управляющие воздействия, направленные на систему, должны учитывать неоднозначность и относительную непредсказуемость получаемого отклика от внешней среды и объекта управления, отдавать отчет относительной сложности и нелинейности устанавливающихся положительных и отрицательных обратных связей, допускать определенную долю хаоса в возможном поведении сложных систем. Необходимо подчеркнуть обязательность учета конструктивного и кооперативного подхода к проводимым исследованиям в экономике с помощью математических методов. А конструктивизм и кооперация (имеется ввиду объединение) имеет прямое отношение к синергетике [4, с.35-40]. Они внутренне присущи синергетическому подходу при построении также и математических моделей, так как основываются на самых важных синергетических принципах, требующих рассматривать экономическую систему как таковую, которую характеризуют нелинейность соответствующих ей процессов функционирования, наличие критических точек (бифуркаций) на возможной траектории функционирования, особых состояний-переходов (аттракторов), обязательного учета возможности получения хаотического результата от принимаемых решений. Синергизм системы, исходя из подобных представлений о системе и ее функционировании, может проявляться в усилении ее свойств при различной возможной комбинации методов и моделей, предназначенных для управления системой. Если говорить об эффективности управления системой путем объединения разнородных построенных для этого моделей и методов, то вполне логично определить ее как синергетическую эффективность. Такая эффективность может характеризовать общую эффективность нелинейного взаимодействия различных математически построенных структурных элементов моделей управления. По сути, синергетическая эффективность в данном случае будет представлять собой способ учета общей эффективности функционирования системы, складывающейся из объединения (а не сложения) эффективностей применения различных видов моделей, когда нелогично просто просуммировать разные эффективности или перемножить их.

В предлагаемой ниже публикации описан новый конструктивный подход построения гибридной (синтетической) экономико-математической модели управления оборотными активами крупного промышленного предприятия, которую мы назвали «комбинированная имитационно-оптимизационная модель (КИОМ)». Выбор в качестве объекта исследования процесса управления оборотными активами заключается в том, что именно оптимизация управления оборотными активами как многоэтапным процессом является наиболее важным звеном повышения эффективности всего производства. В современной практике управления оборотными активами преобладают простые методы балансового типа и методы планово-финансового анализа. Они позволяют сводить этот сложный процесс к нормированию запасов, незавершенного производства, готовой продукции, а также осуществлять оперативный контроль над размерами дебиторской и кредиторской задолженности, остатками денежных средств на расчетном счете. Вместе с тем, управление оборотными активами зависит от множества факторов неопределенности связанных с внутренней и внешней средой. Чаще всего данная неопределенность связана с воздействием рыночных факторов. Для прогнозирования влияния рыночных факторов на процесс кругооборота оборотными активами чаще всего используют имитационное моделирование, но имитационное моделирование не позволяет получать оптимальный результат управления процессом кругооборота оборотными активами. Применение же оптимизационных моделей не оправданно по причине сложности для моделирования процесса кругооборота оборотных

активов.

Таким образом, указанные методы позволяют достаточно эффективно управлять оборотными активами только при наличии стабильности и предсказуемости воздействий внешней и внутренней среды. Но в условиях рынка предприятиям приходится сталкиваться с рядом дестабилизирующих факторов, вызывающих неопределенность при принятии решений: неопределенность на сырьевых рынках и рынках готовой продукции, нестабильность финансовой системы государства, некоторые внутренние факторы, создающие непредсказуемость и дестабилизацию. Эффективное управление предприятием в таких условиях методами балансового типа и методами простого планово-финансового баланса невозможно. Для качественного анализа кругооборота оборотных активов необходимо использовать аппарат экономико-математического моделирования, который позволял бы объединять все эти этапы в единый процесс, прогнозировать развитие основных воздействий на оборотные активы, планировать их наиболее эффективный кругооборот. Управление оборотными активами считается эффективным в том случае, если предприятие получает максимальный финансовый результат от каждого оборота финансового цикла за минимальное время его оборачиваемости и при минимальном использовании оборотных активов [5, с.55-60]. Процесс кругооборота оборотных активов достаточно сложный для того, чтобы иметь возможность представлять его только в виде оптимизационной модели. Поэтому для его анализа обычно используют и имитационные модели. Использование имитационной модели в описании процесса управления кругооборотом оборотных активов оправдано по следующим причинам: этот процесс динамичный, нелинейный с рядом неопределенностей. Он также требует для своего описания большого количества переменных и функций. Имитационная модель процесса управления кругооборотом оборотных активов чаще всего используется для проигрывания различных производственных ситуаций. Однако она не позволяет определять лучший вариант развития процесса управления. Полученные с помощью имитационной модели ситуации можно только сравнивать между собой и выбирать наилучшую по определенному критерию. Однако, и здесь нет гарантии, что выбранная ситуация будет оптимальной. Поэтому применение имитационной модели сводится, в основном, к прогнозированию поведения кругооборота оборотных активов. Для получения оптимального варианта необходимо использовать еще и оптимизационный подход. Отсюда следует, что выбор наилучшего варианта из множества возможных необходимо производить с учетом оптимизации управляющих параметров в узлах имитационной модели. Узлами имитационной модели в этом случае будут выступать фокусы принятия решений. Исходя из сложности, динамичности и неопределенности процесса управления оборотными активами возникает необходимость в применении нового класса гибридных моделей, основанных на синергетических принципах, объединяющих в себе методы имитационного и оптимизационного моделирования – комбинированные имитационно-оптимизационные модели (КИОМ). Однако, это не просто две решаемые отдельно или параллельно задачи – имитационная и оптимизационная. Это две встроенные одна в другую задачи, которые дают совершенно иной результат по сравнению с тем, если бы они решались последовательно. Они представляют собой одну объединенную задачу с учетом синергетических принципов, а поэтому и эффективность управления с помощью такой модели будет отличаться качественно от эффективности применения отдельных задач. Рассмотрим более подробно структуру КИОМ оборотных активов. В неявном виде она будет иметь следующий вид в модели:

$$s(\Phi, \Phi G) \quad (1);$$

$$\Phi G = r\left(f\left(\Phi_i(t)\right)\right), \quad i = \overline{1, m} \quad (2);$$

$$g\left(\Phi G, p\left(U_t, U_{t+1}\right)\right), \quad t = \overline{1, T} \quad (3);$$

$$\{\Phi_i(t)\} \Rightarrow \{x_{ij}(t)\} \Rightarrow \{G_{ij}(t)\}, \{\xi_{ij}(t), d_{ij}(t)\}, \{C_{ij}(t)\}, \quad i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n} \quad (4);$$

$$\text{extr}G_i, \quad i = \overline{1, m} \quad (5);$$

$$C_{ij}(t) \leq B_j(t), \quad i = \overline{1, m}, \quad j = \overline{1, n} \quad (6).$$

Где: s – функция, определяющая связь между макрофункцией Φ и функциональной структурой системы ΦG ; r – функция зависимости функциональной структуры от частных целевых функций $f(\Phi_i(t))$; f – функция связи частной целевой функции с локальными целевыми функциями $\Phi_i(t)$; g – функция связи между функциональной структурой системы и ее поведением $p(U_t, U_{t+1})$; U_t, U_{t+1} – состояние системы в момент времени t и $t+1$; $x_{ij}(t)$ – множество факторов, воздействующих на систему; $G_{ij}(t)$ – множество целевых факторов; $\xi_{ij}(t)$ – неопределенные факторы-переменные; $d_{ij}(t)$ – детерминированные факторы-переменные; $\text{extr}G_i$ – целевые функции оптимизационных моделей, построенных в узлах имитационной модели; $C_{ij}(t)$ – множество факторов-ограничений оптимизационных моделей; $B_j(t)$ – множество правых частей ограничений оптимизационных моделей.

Условия (1), (2) и (3) представляют процесс кругооборота оборотных активов в виде имитационной модели. Макрофункции Φ системы являются количественным выражением основной цели системы, ее предназначения. Для процесса управления оборотными активами макрофункцией выступает прирост собственного капитала предприятия. Макрофункция системы определяет ее функциональную структуру ΦG и определяется функцией s в условии (1). Для достижения оптимального прироста собственного капитала необходимо выполнение частных целевых функций Φ_i . Частные целевые функции первого порядка Φ_1 , Φ_2 , Φ_3 определяют объем оборотных активов, финансовый результат от одного оборота финансового цикла и продолжительность финансового цикла соответственно. Они являются первичными для модели, остальные функции выступают в качестве обеспечивающих для них. В условии (2) r определяет зависимость функциональной структуры от частных функций. Модель (1-6) является динамичной, поэтому частные целевые функции в свою очередь состоят из целевых функций в каждый момент времени $\Phi_i(t)$. Для удобства назовем их локальными. Локальные целевые функции неоднозначно определяют частные целевые функции, так как в общем случае достижение локальных целей не позволяет достичь цели на всем временном интервале исследования. Взаимосвязь частной целевой функции и локальных целевых функций определяется функцией f . Функциональная структура системы обуславливает поведение p системы, которое оценивается исходя из ее макрофункции. Поведение системы определяется как набор состояний системы U_t в моменты времени на изучаемом временном отрезке. Для того, чтобы отобразить оптимальные решения в узлах имитационной модели необходимо из факторов имитационной модели $x_{ij}(t)$, определяющих функциональную структуру системы, а, следовательно, и поведение системы, выделить целевые факторы $G_{ij}(t)$, факторы-ограничения $C_{ij}(t)$ и факторы-переменные $\xi_{ij}(t)$, $d_{ij}(t)$. Условие (4) модели осуществляет связь между имитационным и оптимизационным подходом к решению проблемы. Неопределенность в системе может быть связана как с внутренними факторами, определяющими дестабилизацию системы, так и внешними. Внутренние факторы обусловлены наличием, в основном, «человеческого» фактора (недобросовестное отношение к выполняемым обязанностям, повлекшее за собой срыв сроков выполнения заказов, появление брака, и т.д.) Внешние факторы связаны с неопределенностью и непредсказуемостью внешней среды (в большинстве своем они вызваны неопределенностью на рынках ресурсов и готовой продукции). Отсюда следует, что факторы-переменные в

имитационной модели кругооборота оборотных активов могут быть детерминированными $d_{ij}(t)$ и стохастическими $\xi_{ij}(t)$. Добиваясь экстремального значения целевых факторов, что отражено в условии (5) при заданных ограничениях (6), получаем оптимальные значения детерминированных факторов в имитационной модели. Это соответствует принятию оптимальных вариантов в фокусах принятия решений. Такой подход позволяет рассматривать меньшее количество вариантов для проигрывания и со значительно большей вероятностью находить наилучший вариант имитации. Для практической реализации вышеописанной модели разработан программный продукт для построения и проигрывания КИОМ на базе MS Excel, модуля Solver и VBA. Эффект от внедрения вышеописанной гибридной модели КИОМ необходимо сравнить с эффектом, получаемым в результате управления оборотными активами с учетом обычных (без использования математических методов и ЭВМ) подходов. Для этого произведено сравнение экономического эффекта от внедрения КИОМ на примере планирования кругооборота оборотных активов ОАО «АЗОЦМ» на 2008 год [6, с.35-43]. Расчет накопленной чистой прибыли обычным способом произведен исходя из плана выпуска продукции за прошлые периоды с учетом ограничений на рынок сырья, в результате чего чистая прибыль составила 1447 тыс. долл. США. За этот же период был осуществлен расчет накопленной чистой прибыли, полученный в результате внедрения гибридной модели КИОМ (без дополнительных изменений в деятельности предприятия, а только с учетом изменения структуры портфеля продаж). В этом случае накопленная чистая прибыль составила 2535 тыс. долл. США.

Выводы и перспективы дальнейших разработок. Таким образом, экономический эффект от использования при управлении оборотными активами гибридной модели КИОМ на ОАО «АЗОЦМ» составил 1088 тыс. долл. США, что на 75% больше от эффекта полученного при управлении обычными методами. Это говорит о достаточно большой эффективности использования гибридной модели КИОМ в управлении оборотными активами. В заключение необходимо отметить, что использование гибридных моделей в управлении на промышленных предприятиях полностью подтверждает правильность рассмотрения функционирования промышленных систем в экономике с точки зрения синергетического подхода. Учет нелинейности, неопределенности, многозначности рассматриваемых управленческих решений, объединения в единую структуру различных математических моделей и ЭВМ позволяет выводить качество управления предприятиями на новый, более высокий этап эффективности производства.

Література

1. Малинецкий Г. Г. Математические основы синергетики: хаос, структуры, вычислительный эксперимент / Г. Г. Малинецкий. – М.: ЛКИ, 2007. – 312 с.
2. Кузнецов Б. Л. Эффективность производственных систем / Б. Л. Кузнецов, С. Б. Кузнецова, В. В. Челиков // Экономическая синергетика: инновационное развитие России: Сб. науч. трудов / Под ред. проф. Б.Л. Кузнецова. – Набережные Челны: Камская государственная инженерная академия, 2007. – 250 с.
3. Томашевский В. М. Моделирование систем / В. М. Томашевский. – К.: ВидГРБХВ, 2005. – 352 с.
4. Князева Е. Н. Основания синергетики / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов. – М., 2007. – 210 с.
5. Христиановский В. В. Комбинированная модель управления оборотными активами на промышленном предприятии / В. В. Христиановский, В. В. Баранников // Моделі та інформаційні технології в управлінні соціально-економічними, технічними та екологічними системами: Матеріали наук.-практ. конф. – Луганськ: СНУ ім. В.Даля, 2005. – С. 55-60.
6. Христиановский В. В. Применение комбинированных имитационно-оптимизационных моделей в управлении оборотными активами / В. В. Христиановский, В. В. Баранников // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сб. науч. трудов. – Донецк: ДонНУ, 2007. – С. 35-43.

УПРАВЛІННЯ ЛЕВЕРИДЖЕМ З МЕТОЮ ДОСЯГНЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено зміст понять «операційний леверидж» і «фінансовий леверидж», обґрунтовано взаємозв'язок між левериджем й ризиком підприємства. Відображено методи розрахунку показників. Запропоновано інструменти і методи управління стійким розвитком підприємства.

Conceptions “operating leverage” and “financial leverage” are defined, intercommunication is substantiated between leverage and risk of industrial enterprise. Methods of calculation are considered. Instruments and methods of management of stable industrial enterprise’s development are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування і розвиток ринкової економіки, поява приватної власності, формування фінансових ринків вимагали нових підходів до управління підприємством, логічно привели до необхідності глибокого дослідження наукових проблем управління капіталом.

З урахуванням існуючих методик і рекомендацій менеджерам підприємства належить вирішити ряд завдань, пов'язаних із управлінням капіталом, а також упровадити нові принципи і методи управління для забезпечення фінансової стійкості підприємства в умовах ринкової економіки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню проблем управління капіталом підприємства присвячено багато праць зарубіжних економістів: Р. Брейли, Ю. Бріггема, Л. Гапенскі, М. Гордона, Б. Коласса, Ф. Модільяні, Е. Хелфєрта, Дж. Ван Хорна. Серед вітчизняних учених можна виділити І.Т. Балабанова, І.О. Бланка, В.В. Ковальова, О.В. Кузнецову, Л.М. Павлову, Г.Б. Поляка, О.С. Стоянову, О.О. Шеремета. Вивченню проблем оцінки ризику, пов'язаного зі структурою капіталу підприємства, приділяли значну увагу Ф. Модільяні, М. Міллер, Г. Дональдсон. На сучасному етапі дослідженням зазначених проблем займаються такі вчені, як І. Бланк, О. Стоянова, В. Суторміна, В. Федоров та ін.

І. Бланк, О. Стоянова, В. Суторміна більшою мірою звертають свою увагу на фінансовий ризик, з яким пов'язана ймовірність невиконання підприємством своїх фінансових зобов'язань перед партнерами в результаті використання позикових коштів.

Дослідники виділяють дві групи фінансових ризиків: фінансово-кредитні та фінансово-інвестиційні. Останні, в свою чергу, діляться на ризики фінансових і реальних інвестицій, які виникають при інвестуванні коштів у цінні папери та інвестиційні проекти [1, с.230-231].

Ризик [від грецького *risikon* – скеля] – можлива небезпека будь-якого несприятливого результату [2, с.295]. Фінансово-кредитні ризики пов'язані зі існуванням кредитів, кредиторської заборгованості та інших зобов'язань, які одночасно з створенням ризикової ситуації є також важливим і вигідним джерелом фінансування.

Оцінка ризику здійснюється виходячи з аналізу ефективності використання коштів підприємства. О. Стоянова рекомендує використовувати три основні показники: ефект фінансового важеля, силу впливу фінансового важеля і силу впливу операційного важеля [3, с.154-155].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні економічна теорія не може дати вичерпні відповіді на питання, пов'язані з оптимальним рівнем операційного і фінансового левериджу.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення та аналіз категорій «леверидж» і «рентабельність власного капіталу».

Найбільшу зацікавленість має не тільки вкладення капіталу в активи підприємства, а й розширення господарської діяльності підприємства, підтримка стійкого розвитку підприємства в ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів. Користувачами результатів аналізу фінансової стійкості можуть бути засновники підприємства, його керівництво, ділові партнери та банки.

Саме оцінювання фінансової стійкості дозволяє зовнішнім користувачам визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому, особливо в ринкових умовах. При цьому засновників і керівництва підприємства цікавить можливість зростання рентабельності підприємства, у тому числі і підвищення рентабельності власного капіталу, так як інвестування капіталу в діяльність будь-якого підприємства є метою отримання прибутку.

Однією з базових концепцій фінансового менеджменту є концепція компромісу між ризиком та доходністю. Зміст цієї концепції полягає в тому, що отримання будь-якого доходу в бізнесі практично завжди пов'язане з ризиком, і залежність між ними прямо пропорційна. У той же час можливі ситуації, коли максимізація доходу повинна бути пов'язана з мінімізацією ризику. Важливо при цьому пам'ятати, що очікуваний дохід зростає разом із ризиком збитку. Низький рівень невизначеності (низький ризик) пов'язаний з низьким рівнем можливої прибутковості. Високий рівень невизначеності (високий ризик) пов'язаний з високою потенційною прибутковістю.

Іншими словами, інвестований капітал може приносити високий дохід тільки у випадку високого ризику збитку. Залучення позикового капіталу сприяє одержанню додаткового прибутку на власний капітал. Контролюючи співвідношення власного і позикового капіталу, менеджери підприємства можуть управляти фінансовим ризиком.

Фінансовий ризик є додатковим ризиком, що поширюється на акціонерів як результат рішення підприємства використовувати позиковий капітал. У даному випадку йдеться про те, з яких джерел отримані кошти та яке їхнє співвідношення.

До певної межі фінансування за рахунок позикового капіталу вигідно для підприємства. Відсотки, виплачені кредиторам, зменшують податки, а це збільшує чистий прибуток на акцію. Підприємство не отримало б такого чистого прибутку на акцію, якби залучало капітал за рахунок випуску акцій. Але чим більший позиковий капітал має підприємство в структурі капіталу, тим вищий фінансовий ризик. Чим більше підприємство бере в борг, тим більше в нього фіксованих фінансових витрат і тим вища небезпека нездатності покрити ці періодичні фіксовані платежі.

Кількісне оцінювання ризику та факторів, що його зумовлюють, здійснюється на підставі аналізу чутливості прибутку. Ця чутливість і називається левериджем. Даний термін запозичений в американців і широко використовується вітчизняними фінансовими аналітиками. У Великій Британії використовують термін «gearing». В економіці таке саме явище трактує термін «леверидж», коли незначна зміна одного чинника може призвести до значних змін результативного показника.

У системі фінансів «левередж» – це використання постійних операційних та постійних фінансових витрат у намаганнях збільшити прибутковість підприємства. Відповідно до поділу витрат на постійні операційні та постійні фінансові, виокремлюють операційний та фінансовий леверидж. Обидва типи левериджу включають як ризик банкрутства, так і мінливість прибутку.

Операційний леверидж (Operating Leverage) утворюється за рахунок використання підприємством постійних операційних витрат. Фінансовий леверидж (Financial Leverage) виникає у випадку використання підприємством позикових засобів фінансування, плата за які постійна, тобто фінансовий леверидж має місце, коли підприємство залучає позиковий

капітал. Іншими словами, за рахунок позикового капіталу підприємство підвищує ефективність використання власного капіталу. Операційний леверидж визначається оцінюванням взаємозв'язку між виручкою і прибутком до сплати відсотків та податків. Сила дії операційного левериджу полягає в тому, що будь-яка зміна виручки тягне за собою більш значну зміну прибутку до сплати відсотків та податків. Це зумовлено наявністю у підприємства операційних постійних витрат, що не змінюються (або майже не змінюються) із зростанням або зниженням виручки.

Одним із показових прикладів дії операційного левериджу є авіап перевезення, де значна частина сукупних витрат є постійними і після досягнення порогу беззбитковості кожний додатковий пасажир, по суті, представляє для авіакомпанії прибуток до сплати відсотків та податків.

Водночас навіть невеликий спад у попиті може призвести до великого спаду у поточних прибутках. Цікаво, що фінансовий леверидж застосовують за рішенням керівництва. Від підприємства взагалі не вимагається, щоб воно фінансувало свої інвестиції за допомогою позикового капіталу. У той же час застосування операційного левериджу іноді диктується умовами виробництва. Наприклад, металургійний завод завдяки значним інвестиціям в будівництво й устаткування забезпечує собі високий компонент постійних операційних витрат. Операційно-фінансовий леверидж визначають взаємозв'язок трьох компонентів: чистого доходу, постійних витрат операційного та фінансового характеру, чистого прибутку.

Загалом існує дві концепції фінансового левериджу: американська та європейська.

За американською концепцією сила дії фінансового левериджу визначається оцінюванням взаємозв'язку між чистим прибутком і величиною прибутку до сплати відсотків і податків.

За європейською концепцією сила дії фінансового левериджу визначається зростанням рентабельності власного капіталу внаслідок залучення позикового капіталу:

$$ЕФЛ = (1 - Cnn) \times (KBP_a - BK_p) \times \frac{ПК}{БК}, \quad (1)$$

де $ЕФЛ$ – ефект фінансового левериджу, що полягає в прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу, %;

KBP_a – коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

BK_p – середній розмір відсотків за кредит, що сплачується підприємством за використання позикового капіталу, %;

$ПК$ – середня сума позикового капіталу, що використовується підприємством;

$БК$ – середня сума власного капіталу підприємства.

Різниця між одиницею та ставкою податку на прибуток $(1 - Cnn)$ є податковим коректором. Він показує, у якому ступені дає прояв ефект фінансового важеля у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку.

Співвідношення залучених і власних коштів визначає плече фінансового важеля $(\frac{ПК}{БК})$, що характеризує вплив фінансового важеля.

Податковий коректор фінансового левериджу практично не залежить від діяльності підприємства, оскільки ставка податку на прибуток встановлюється законодавством. Разом з тим в процесі управління фінансовим левериджем диференційований податковий коректор може бути використаний у таких випадках:

а) якщо за різними видами діяльності підприємства встановлені диференційовані ставки оподаткування прибутку;

б) якщо за окремими видами діяльності підприємство використовує податкові пільги щодо прибутку;

в) якщо окремі дочірні фірми підприємства здійснюють свою діяльність у вільних економічних зонах своєї країни, де діє пільговий режим оподаткування прибутку;

г) якщо окремі дочірні фірми підприємства здійснюють свою діяльність у державах з більш низьким рівнем оподаткування прибутку.

У цих випадках, впливаючи на галузеву або регіональну структуру виробництва (а відповідно і на склад прибутку за рівнем його оподаткування), можна, знизивши середню ставку оподаткування прибутку, підвищити вплив податкового коректора фінансового левериджу на його ефект (при інших рівних умовах).

Диференціал фінансового левериджу є головною умовою, що формує позитивний ефект фінансового левериджу. Цей ефект виявляється тільки в тому випадку, якщо рівень валового прибутку, що утворюється активами підприємства, перевищує середній розмір відсотка за кредит, який використовується, тобто якщо диференціал фінансового левериджу є позитивною величиною.

Чим вище позитивне значення диференціала фінансового левериджу, тим вищим при інших рівних умовах буде його ефект.

При негативному значенні диференціала фінансового левериджу використання підприємством позикового капіталу дає негативний ефект.

Коефіцієнт фінансового левериджу є тим важелем, який генерує (пропорційно мультиплікатору або коефіцієнту змінює) позитивний або негативний ефект, що отримується за рахунок відповідного значення його диференціала.

При позитивному значенні диференціала будь-який приріст коефіцієнта фінансового левериджу буде викликати ще більший приріст коефіцієнта рентабельності власного капіталу, а при негативному значенні диференціала приріст коефіцієнта фінансового левериджу буде приводити до ще більшого темпу зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу [4, с.119-123].

Г.В. Назарова, В.І. Лаптев вважають, що ефект фінансового важеля можна розглянути у вигляді:

$$ЕФБ = \text{податковий коректор} \times \text{диференціал важеля} \times \text{плече важеля}. \quad (2)$$

Також Г.В. Назарова, В.І. Лаптев відзначають, що підприємство, яке використовує кредит, збільшує (або зменшує) рентабельність власних коштів залежно від співвідношення власних і позикових коштів та величини ставки оподаткування. Згідно із змінами до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» податок на прибуток у розмірі 25 % [5]. Підприємство, яке використовує лише власні кошти обмежує їх рентабельність приблизно на $\frac{3}{4}$ економічної рентабельності. Ефект фінансового важеля можна представити так:

$$ЕФВ = \frac{3}{4} \text{диференціала важеля} \times \text{плече важеля}. \quad (3)$$

Розрахунки фінансового важеля дають можливість:

1. Визначити безпечні обсяги позикових коштів.
2. Розрахувати допустимі умови кредитування.
3. Спростити податковий тягар підприємства.
4. Прослідкувати доцільність придбання акцій певного підприємства [6, с.58-60].

Позиковий капітал залучається інвесторами і власниками підприємств з метою отримання більшої суми коштів, ніж на даний момент вони володіють.

Підвищення рентабельності власного капіталу може мати місце лише у випадку, коли рентабельність активів більше середнього рівня фінансових витрат, пов'язаних із залученням позикових коштів. Це є наслідком податкової економії позикового капіталу (віднесення процентних платежів до валових витрат) і відносно низьку ціну позикового капіталу.

Якщо сила дії фінансового левериджу позитивна, то рентабельність активів менше

рентабельності власного капіталу, і говорять про низьку вартості позикових коштів.

Якщо сила дії фінансового левєриджу негативна, то рентабельність активів більша від рентабельності власного капіталу і говорять про високу вартість позикових коштів.

Вивчивши існуючу ситуацію на підприємстві, керівники і менеджери можуть прийняти ті чи інші рішення.

Стає зрозумілим, що для подальшої довгострокової діяльності підприємства необхідно залучення позикових коштів. Позиковий капітал володіє широкими можливостями розширення діяльності підприємства, забезпечення зростання фінансового потенціалу при необхідності розширення його активів і зростання обсягів господарської діяльності. Але в той же час потрібно враховувати ризик, пов'язаний з несплатою відсотків і загальній сумі позикових коштів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючи вивчений матеріал, зазначимо:

1. Існує фінансовий важіль, за допомогою якого керівник і менеджер можуть впливати на діяльність підприємства. Фінансові важелі управління та фінансові коефіцієнти тісно пов'язані між собою. Фінансовий левєридж характеризує пасив балансу, відображаючи проблеми структури капіталу.

2. Фінансовий левєридж виникає у разі використання підприємством позикових засобів фінансування, плата за які постійна, тобто фінансовий левєридж має місце, коли підприємство залучає позиковий капітал. Іншими словами, за рахунок позикового капіталу підприємство підвищує ефективність використання власного капіталу. Високий фінансовий левєридж вказує на високий рівень ризику, що може призвести до банкрутства підприємства.

3. Приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу буде сприяти зменшення відсоткової ставки за кредит. Важливу роль відіграє стан на фінансовому ринку. Під час спаду вартість позикових коштів буде менше, ніж у стані підйому. Також буде впливати кон'юнктура товарного ринку. Чим стійкіший попит на товар, тим стабільніше підприємство буде працювати і більший прибуток, який отримується підприємством.

4. У ринкових умовах конкуренція між підприємствами досить сильна, тому результат діяльності підприємства багато в чому залежить від спритності та неординарності прийняття рішень фінансових менеджерів.

Література

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: [учеб. пособ.] / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с.
2. Современный экономический словарь / [состав. Б. А. Райзберг и др.]. – М.: ИНФРА, 2007. – 495 с.
3. Стоянова Е. А. Финансовый менеджмент: теория и практика: [учеб.] / Е. А. Стоянова. – М.: Ин-т фин. менеджмента, 2007. – 656 с.
4. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Я. Базилінська. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
5. Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Офіц. вид. – 2004. – № 52. – С. 563. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1957-15>.
6. Назарова Г. В. Фінансовий левєридж в оптимізації структури капіталу акціонерного товариства / Г. В. Назарова, В. Лаптев // Економіка розвитку. – 2006. – № 1 (37). – С. 58–60.

ЕКОНОМІЧНІ СУБ'ЄКТИ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сутність та форми господарюючих суб'єктів в економічній системі України, визначено особливості їхньої класифікації відповідно до КОПФГ. Проаналізовано кількісні показники наявності економічних суб'єктів в Україні, а також відображено принципи їхнього функціонування.

The article considers essence and forms of entity subjects in economic system of Ukraine, peculiarities of their classification in accordance with COLFE are defined. Quantitative indicators of availability of economic subjects in Ukraine are given, and besides principles of their functioning are analyzed in the article.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна як молода держава проходить складний процес становлення господарської системи, що потребує утвердження та законодавчого закріплення відповідних організаційних форм у різних сферах життєдіяльності вітчизняного суспільства. Саме у таких умовах відбувається формування сучасної економічної системи України, її структурних елементів та основних принципів функціонування.

Важливим елементом будь-якої системи, в тому числі й економічної, є наявність суб'єктів, що займаються реалізацією власних та суспільних цілей. Тому актуальність даної статті визначається необхідністю дослідження господарюючих (економічних) суб'єктів як провідних елементів функціонування економічної системи України.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблематика даного напряму дослідження у наукових публікаціях України представлена досить слабо, оскільки чіткого визначення сутності економічних суб'єктів в українському законодавстві не існує. Однак, серед української наукової спільноти зростає інтерес до проблеми економічних суб'єктів. Так, заслуговують на увагу праці А. Чухна, Б. Данилишина, В. Ларцева, Г. Миськів, Т. Сьомкіної, В. Лагутіна, В. Єременка, С. Степаненка, які аналізують різні проблеми функціонування та розвитку економічних суб'єктів у економічній системі України. Водночас багатоаспектність даної проблеми потребує комплексного її вивчення. Таким чином, важливість питання обумовила необхідність проведення дослідження в даному напрямі.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження місця та основних форм економічних суб'єктів сучасної господарської системи України, що дасть змогу зрозуміти основні напрями їх взаємодії та принципи функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження необхідно розпочати з розгляду основних форм економічних суб'єктів, що розвиваються на території України та основних способів здійснення господарської діяльності кожним з них. В першу чергу, потрібно звернути увагу на основні форми економічних суб'єктів, що діють та функціонують нині в економіці і зробити аналіз та певні узагальнення щодо їх ефективної діяльності.

Сутність економічних суб'єктів у вітчизняному законодавстві представлена у вигляді організаційно-правових форм господарювання, що займаються реалізацією економічних функцій в суспільстві. Основна класифікація організаційно-правових форм господарювання (далі КОПФГ) наведена в Державному класифікаторі України, код ДК 002:2004 [1].

КОПФГ складається з восьми груп, кожна з яких поділяється на окремі організаційно-правові форми господарювання економічних суб'єктів. Об'єктами класифікації в КОПФГ є визначені чинним законодавством організаційно-правові форми юридичних осіб, їх відокремлених підрозділів (філій, представництв), а також фізичних осіб-підприємців, які не мають статусу юридичної особи.

Відповідно до КОПФГ суб'єктами господарювання є учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством [1].

В класифікаторі організаційно-правових форм господарювання наведено вісім основних груп організаційно-правових форм господарювання, що діють на території України та закріплені законодавством. Перша група має загальну назву «Підприємства» і складається з тринадцяти основних форм господарювання, зокрема фермерське господарство, приватне, державне, казенне, комунальне, дочірнє, іноземне підприємства, підприємство об'єднання громадян (релігійні організації, профспілки), підприємства споживчої кооперації. В цю групу входять і такі форми, створення яких не передбачається чинним законодавством, а саме: колективне, орендне, індивідуальне, сімейне, спільне підприємства. Відповідно до Господарського кодексу України підприємство трактується як самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом влади або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому законодавством. Підприємства можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності. Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом (ГК ст. 62) [2, с.276-290].

Головними цілями діяльності різних форм підприємств є отримання прибутку, однак серед таких цілей можна виокремити виконання основних статутних зобов'язань (підприємства об'єднання громадян, споживчої кооперації), здійснення підприємницької діяльності (орендне підприємство), забезпечення реалізації різних державних програм (державне, казенне підприємства).

Основою організації господарської діяльності підприємств є різні форми власності. Так, кожне підприємство спирається на різноманітні відповідні форми власності, які визначають статус кожного окремого суб'єкта. Крім того, від форми власності залежить спосіб взаємодії в межах самих підприємств та з оточуючим середовищем. Так, приватне підприємство передбачає об'єднання на основі приватної власності одного або декількох громадян, іноземців та осіб без громадянства. Взаємодія в межах такого утворення визначається через інститут найму, який забезпечує реалізацію особистих інтересів різних осіб. Сімейне підприємство засноване на власності та праці членів однієї сім'ї, що проживають разом. Для такого співіснування характерними є інститути сім'ї, що мають більш тісні взаємозв'язки, ніж просто спільну комерційну діяльність. Спільним, що об'єднує зазначені вище організаційно-правові форми економічних суб'єктів, є здійснення господарської діяльності з метою ефективного використання наявних ресурсів.

Наступною групою економічних суб'єктів, що зафіксовані у відповідних державних документах є господарські товариства. Господарські товариства – підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку (ЦК, ст. 113) [3, с.305-315].

До господарських товариств належать наступні об'єднання: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні, командитні товариства тощо. Акціонерні товариства характеризуються наявністю статутного фонду, що поділений на визначену кількість рівнозначних часток. Акціонерні товариства можуть бути відкритого та закритого типу, а також виділяють товариствами з обмеженою чи додатковою відповідальністю. Наведені форми по різному здійснюють захист прав власності на свої ресурси в межах власної організації. Такі суб'єкти господарювання, як товариство з обмеженою відповідальністю, закрите акціонерне товариство, відкрите акціонерне товариство мають найбільший захист прав власності на свої ресурси, оскільки несуть

відповідальність лише в межах статутного капіталу.

В інших формах економічних суб'єктів права власності засновників захищені дещо слабше, оскільки їх відповідальність не обмежується внесками до статутного капіталу, а поширюється на інше майно. Так, повне товариство визначається як товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном (ЦК, ст. 119) [3, с.315-317]. В товаристві з додатковою відповідальністю учасники відповідають за його боргами своїми внесками до статутного фонду, а за недостатністю цих сум – додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника. Тому такі відмінності і призводять до виділення цих суб'єктів в окрему групу господарських товариств.

Кооперативи – це третя група суб'єктів в економіці України. Вони визначаються через статус юридичної особи, утвореної фізичними або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування. Відповідно до завдань та характеру діяльності кооперативи поділяються на такі типи: виробничі, обслуговуючі та споживчі. За напрямками діяльності кооперативи можуть бути житлово-будівельними, садово-городніми, гаражними, торговельно-закупівельними, транспортними, освітніми, туристичними, медичними тощо.

Відомо, що суспільний поділ праці можна розглядати як одну з причин створення кооперативної форми організації. Крім того, відносини найму проявляються у вигляді обміну правами на робочу силу як ресурс між робітниками та роботодавцями заради досягнення спільних цілей. Таке об'єднання передбачає здійснення спільної праці, тобто особиста участь є обов'язковою для досягнення спільного результату. Саме такі організаційно-правові форми покликані об'єднати людей в процесі обміну, розділених поділом праці, професійними здібностями.

Іншою стороною прояву організаційних форм є корпоративний тип організації, який виникає в процесі обміну правами власності на ресурси між окремими власниками. Такі ресурси знаходяться в приватній власності та використовуються в спільному виробництві. Сучасні умови ринкової організації вимагають від учасників ринку певного об'єднання ресурсів, а саме об'єднання декількох суб'єктів заради отримання спільної вигоди шляхом координації зусиль, концентрації ресурсів та спільної діяльності в межах конкурентної боротьби. Такі утворення призводять до зменшення витрат від конкурентної боротьби, тобто до виграшу всіх, хто приймає участь у спільній діяльності. Серед основних причин об'єднання суб'єктів корпоративного типу можна виділити такі як: необхідність зменшення суб'єктів ринку, вільний доступ до потрібної інформації та потреба враховувати поведінку як партнерів, так і конкурентів, економія на масштабах виробництва тощо.

У державному класифікаторі України такі форми корпоративної організації проявляються у вигляді об'єднання підприємств або юридичних осіб, а саме в формі асоціації, корпорації, консорціуму, концерну, холдингової компанії та інших об'єднань. Об'єднання юридичних осіб – це господарська організація, що складається з двох або більше підприємств (юридичних осіб) з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань. Корпоративні організації утворюються підприємствами на добровільних засадах або за рішенням органів, що мають право утворювати об'єднання підприємств.

Відповідно до Господарського кодексу України, асоціація визначається як договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі інтеграції учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. У статуті асоціації повинно бути зазначено, що вона є господарською асоціацією. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність підприємств – учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація

може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями (ГК, ст. 120) [2, с.150-155].

Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації. Консорціум визначається як тимчасовий статутний союз підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність. Нарешті, концерн характеризується з боку статутного об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями (ГК, ст. 120) [2, с.150-155]. Саме такі форми об'єднання юридичних осіб зареєстровані в Україні відповідно до чинного законодавства, а тому реалізація спільних цілей окремих економічних суб'єктів здійснюється в межах даних господарських утворень.

Між іншим в Класифікаторі наведена і група організаційно-правових форм, діяльність яких не має прибуткового характеру. Ця група має загальну назву «Об'єднання громадян, профспілки, благодійні організації та інші подібні організації», до неї входять різні об'єднання громадян, політичні партії, громадські організації, профспілки, творчі спілки, благодійні, релігійні організації тощо. До основних цілей діяльності таких суб'єктів можна віднести, зокрема, наступні: сприяння формуванню та вираженню політичної волі громадян; задоволення та захист різноманітних соціальних, творчих, вікових, політичних, спортивних спільних інтересів; задоволення релігійних потреб громадян сповідувати і поширювати віру; договірне регулювання трудових і соціально-економічних відносин, захист прав та інтересів членів колективу; здійснення благодійної діяльності в інтересах суспільства та окремих категорій осіб тощо.

До особливих форм організації економічної діяльності можна віднести наявність підприємців-фізичних осіб, товарну, фондову біржі, кредитну спілку та інші форми. Так, підприємець-фізична особа має бути громадянином України, іноземним громадянином, особою без громадянства, що здійснює підприємницьку діяльність. Громадянин визнається суб'єктом господарювання у разі здійснення ним підприємницької діяльності за умови державної реєстрації його як підприємця без статусу юридичної особи. Власник такого утворення володіє всіма правами, тобто має право на дохід, на контроль за функціонуванням фірми, на звільнення і найм, на продаж своїх прав. Громадянин-підприємець відповідає за своїми зобов'язаннями усім своїм майном, на яке відповідно до закону може бути звернено стягнення. Решта форм, як правило, носять неприбутковий характер своєї діяльності і покликані забезпечити ефективне функціонування інших економічних суб'єктів в межах господарської системи.

Відповідно до цієї класифікації Державний комітет статистики визначив кількість зареєстрованих економічних суб'єктів на території України (табл. 1) [4, с.64-65].

Проаналізувавши всі групи окремо, отримуємо такі результати:

- 1) станом на початок 2009 року в Україні зареєстровано близько 1250 тисяч економічних суб'єктів;
- 2) найефективнішими та найпоширенішими організаційно-правовими формами суб'єктів на сьогодні в Україні є товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) та приватні підприємства. Такі форми економічних суб'єктів функціонують на основі приватної власності і разом їх частка в загальній кількості становить близько 55,6%;

Таблиця 1

Кількість економічних суб'єктів в Україні відповідно до основних організаційно-правових форм станом на 2009 рік, кількість одиниць

Всього, у тому числі	1228888
Фермерське підприємство	50126
Приватне підприємство	278574
Колективне підприємство	26564
Державне підприємство	6975
Казенне підприємство	44
Комунальне підприємство	16336
Дочірнє підприємство	20973
Іноземне підприємство	2307
Підприємство об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки)	4560
Підприємство споживчої кооперації	1234
Орендне підприємство	1193
Спільне підприємство	5013
Акціонерне товариство, з них	31100
відкрите	10058
закрите	20502
Товариство з обмеженою відповідальністю	404525
Товариство з додатковою відповідальністю	761
Повне товариство	1939
Командитне товариство	642
Кооперативи, з них	34324
виробничий кооператив	2539
сільськогосподарський виробничий кооператив	1418
Організації (установи, заклади), з них	104024
державна організація (установа, заклад)	16035
комунальна організація (установа, заклад)	61450
Асоціація	3057
Корпорація	862
Консорціум	89
Концерн	396
Інші об'єднання юридичних осіб	1717
Філія (інший відокремлений підрозділ)	55322
Представництво	4317
Товарна біржа	503
Кредитна спілка	1097
Споживче товариство	5328
Спілка споживчих товариств	428
Політична партія	16719
Громадська організація	59321
Релігійна організація	21425
Профспілка, об'єднання профспілок	22678
Благодійна організація	11660
Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку	8549

- 3) підприємствам та організаціям з державною формою власності належить приблизно 1,9% від загальної кількості господарюючих суб'єктів, що функціонують в Україні;
- 4) кількість акціонерних товариств налічує 31100 одиниць (дев'яте місце за кількістю);
- 5) не досить розвинуеною є мережа господарських товариств, адже в сумі корпорації,

асоціації, концерни, консорціуми та інші форми об'єднання налічують лише 6088 господарські одиниці, і відповідно це становить 0,5%, поряд з тим, частка політичних партій складає майже 1,4% та налічує 16719 одиниць;

- 6) незначною є частка іноземних підприємств (2307 од.), причинами цього можуть бути несприятливі умови для функціонування іноземного капіталу на території України;
- 7) досить слабо розвинені товарні біржі, лише 503 одиниці, що свідчить про недостатню підтримку таких економічних суб'єктів з боку держави;
- 8) в найменшій кількості представлені казенні підприємства, всього 44 одиниці і це, по суті, пов'язано зі способом їх створення та головним призначенням, адже казенне підприємство створюється за рішенням Кабінету Міністрів України. У рішенні про створення казенного підприємства визначаються обсяг і характер основної діяльності підприємства, а також орган, до сфери управління якого входить підприємство, що створюється (ГК, ст. 76) [2, с.95-99].

Як видно з наведених даних, форми економічних суб'єкти у вітчизняній економічній системі представлені в неоднаковій кількості. Найефективнішими та найпоширенішими організаційно-правовими формами суб'єктів на сьогодні в Україні є товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) та приватні підприємства [5, с.210]. Такі дані свідчать про те, що саме такі форми економічних суб'єктів є найбільш захищеними в сучасних умовах.

Це далеко не повне висвітлення реальної ситуації в Україні, оскільки ми розглянули лише кількісні показники і не оцінювали якісні параметри функціонування економічних суб'єктів. Однак і такий аналіз дає змогу показати значення наявних економічних суб'єктів в економічній системі та зробити відповідні висновки стосовно головних принципів їх функціонування та подальшого розвитку.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, нині в Україні проходить процес становлення та утвердження різноманітних форм економічних суб'єктів. Основні форми таких суб'єктів на державному рівні зафіксовано в Класифікаторі організаційно-правових форм господарювання. Даний класифікатор складається з восьми основних груп, кожна з яких містить конкретні форми господарюючих суб'єктів.

Відповідно до даних Держкомстату приватні підприємства та товариства з обмеженою відповідальністю є найпоширенішими серед усіх організаційних форм і це, у першу чергу, пов'язано з особливостями їх функціонування. Такі економічні суб'єкти можуть ефективно функціонувати в різних галузях економіки і пристосовуватися до особливостей взаємодії з іншими суб'єктами в ринкових умовах. Значно менше на ринку економічних суб'єктів з державною формою власності, однак серед них можна знайти такі великі компанії, як «Укрзалізниця», «Нафтогаз України», Державна акціонерна енергогенеруюча компанія «Енергоатом» та інші. Тому такий огляд потрібно робити з обов'язковим урахування господарських та фінансових показників діяльності економічних суб'єктів. І оскільки в Україні лише формується ринкова економічна система, потрібно позитивно сприймати всі зміни, що в ній відбуваються та прагнути зрозуміти реалії такого процесу.

Література

1. Класифікація організаційно-правових форм господарювання ДК 002:2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.3279.0>.
2. Господарський Кодекс України. Господарський процесуальний кодекс України: за станом 16 січня 2003 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: ВВР, 2003. – 304 с.
3. Цивільний кодекс України: за станом на 16 січня 2003 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К., 2004. – 464 с.
4. Україна в цифрах 2008: статистичний збірник / [за ред. Осауленка О. Т.]. – К., 2009. – 259 с.
5. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б. Є. Бачевський, І. В.Заблотська, О. О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПОТОКАМИ ТОВАРНОЇ ВУГІЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті на основі аналізу сучасних тенденцій розвитку ринку вугілля в Україні розглянуто комплекс проблем, пов'язаних з удосконаленням організаційно-економічного механізму управління потоками товарної вугільної продукції, а також визначено напрями їх вирішення. Надано рекомендації щодо виділення статистичної складової товарних потоків вугільних підприємств.

On the basis of the analysis of modern lines of development of the market of coal in Ukraine the complex of the problems connected with improvement of the organizational-economic mechanism of management by streams of commodity coal production is considered and directions of their decision are defined. Recommendations concerning the allocation of statistical component for the product flow coal mines are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблеми розвитку ринку вугільної продукції та його економічного характеру досліджено у працях вітчизняних економістів О.І. Амоші, В.М. Білецького, О.Г. Вагонової, О.І. Кабанова, В.І. Логвиненко, Л.М. Рассуждая, В.І. Саллі та інших. Загалом на сьогодні їх рекомендації не знайшли належного відгуку з боку практиків, що проявляється наявністю у існуючому механізмі ринку товарної вугільної продукції наступних негативних тенденцій:

- неузгодженість систем планування обсягів товарної вугільної продукції на рівні держави та окремих підприємств через неврахування можливостей тіньового ринку вугілля, обсяг якого сягає близько 5 млн. т на рік;
- наявність профіциту виробництва готової вугільної продукції. Вугледобувні підприємства (як державні, так і приватні) шукають шляхи зменшення втрат від накопичення нереалізованого вугілля і, як наслідок, використовують незаконні схеми постачань;
- присутність на ринку оператора-монополіста (ДП ВАТ «Вугілля України»), який визначає як обсяги і продавців продукції, так і умови розрахунків. У результаті приватні вугільні підприємства змушені реалізовувати продукцію за цінами вдвічі нижчими за собівартість видобутого вугілля, що ставить під загрозу діяльність таких шахт;
- некоректністю визначення національних обсягів споживання енергоресурсів на галузевому та секторному рівні, а відтак – і необхідного обсягу їх пропозиції засвідчує недостовірність балансових індикаторів енергозабезпечення та енергоспоживання в Україні, на яких ґрунтується державна Енергетична стратегія на період до 2030 року.

Тобто, як видно з наведеного, у вугільній галузі на даний час існує нагальна проблема формування коректного балансу виробництва та споживання товарної продукції підприємств, що входять до її складу, а також забезпечення контролю за його виконанням.

Завдання балансування виробництва та споживання будь-якої продукції в першу чергу повинні бути розглянуті з позиції проблематики управління матеріальними потоками, яка лежить у сфері уваги логістики.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню питань формування організаційно-економічних механізмів управління товарно-матеріальними потоками на основі методів і моделей логістики приділяється значна увага в закордонній і вітчизняній науково-економічній літературі.

Вивчення праць таких закордонних фахівців, як Р. Баллоу, Д. Бауерсокс, Б. Геттінг, Д. Клосс, Д. Ламбер, М. Кристофер, Д. Сток, Р. Шапіро та інших, дозволяє усвідомити багатий

світовий досвід застосування принципів логістики. Питанням наукового становлення логістики та застосування її у вітчизняній практиці приділяли увагу такі українські та російські вчені, як: А. Альбеков, Б. Анікін, А. Гаджинський, А. Кальченко, Є. Крикавський, Л. Міротін, В. Ніколайчук, А. Митько, Ю. Неруш, М. Окландер, В. Сергєєв та інші.

На підставі аналізу їх праць можна зробити висновок, що більшість вчених пов'язує сутність логістики з виконанням функцій менеджменту матеріальних і інформаційних потоків від джерела сировини до місць споживання готової продукції, або з управлінням та реалізацією поточкових процесів, що ними формуються. Також ними обґрунтовано, що в управлінні матеріальними потоками, останні мають розглядатися, з одного боку, як потоки матеріальних ресурсів, з іншого, як економічні поточкові процеси. Крім того, логістична система визначається як організаційний механізм, який, перетинаючи функціональні межі відділів виробничого підприємства, за рахунок більш гнучкої координації спрямовує їхні дії на досягнення мети логістики [1, с.105-126].

На стадії розподілу й реалізації готової продукції матеріальні потоки стають об'єктом розподільчої логістики, яка охоплює весь комплекс завдань з управління матеріальним потоком на ділянці постачальник – споживач, починаючи з моменту постановки завдання реалізації й закінчуючи моментом виходу готового продукту зі сфери уваги постачальника. Д. Д. Костоглодов та Л. М. Корісова в роботі «Распределительная логистика» [2, с.15-39] відмічають, що якщо під логістикою розуміють науку про управління економічними поточковими системами, а під розподілом – сукупність комерційного, каналного і фізичного розподілу готової продукції і послуг, то розподільчу логістику можна визначити як процес управління комерційним, каналним і фізичним розподілом готової продукції і послуг з метою задоволення попиту споживачів та одержання прибутку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Виконаний аналіз існуючих досліджень логістичних систем показує, що різноманітність особливостей, властивих виробничим підприємствам, розмаїтість конкретних проблем, які постають перед ними, зумовлює багатоваріантність організаційно-економічних рішень управління матеріальним потоком. Роботу з оптимізації логістичної системи підприємства можливо організувати двома основними шляхами:

1) підвищення ефективності управління матеріальними потоками на основі впровадження або адаптації до конкретних умов відомих зі світової практики систем, що засновані на концепціях MRP (планування потреби в матеріалах), CRP (планування потреби в потужностях), DRP (планування розподілу ресурсів), JIT (управління потоками за принципом «точно в термін»), OPT (оптимізована технологія виробництва) та інших. При цьому необхідно зважувати той факт, що така робота потребує значних інвестицій на реструктуризацію всієї системи управління підприємством та впровадження інформаційних технологій високого рівня розвитку;

2) формування нового організаційно-економічного механізму управління матеріальними потоками за власною моделлю, враховуючи, що вона має бути орієнтована на певні вимоги: мати можливість відображати поточкові та процесні характеристики логістичної системи; забезпечувати планування розвитку логістичної системи в залежності від її масштабу та критеріїв оптимізації.

Постановка завдання. Багато прикладних завдань, що пов'язані з проблемою вдосконалення логістичних систем, мають ряд специфічних особливостей, які вимагають нестандартних шляхів для їх вирішення. До числа таких варто віднести й завдання, пов'язані з управлінням товарними потоками підприємств вугільної галузі, специфіка яких полягає у такому:

1. Спосіб формування вихідного потоку товарної продукції. Стандартні завдання логістики формуються на тому принципі, що в процесі функціонування підприємство закуповує необхідну сировину (сфера «закупівельної логістики»), з якої надалі виготовляється відповідна товарна продукція (сфера «виробничої логістики»). Для вугледобувних підприємств же, вихідна сировина перебуває в гірничому масиві і його

«складські запаси» визначаються ступенем їх технологічної готовності до виїмки.

2. Якісні параметри товарної продукції. Вони залежать від якості вихідної сировини й марки вугілля, що перебувають у гірничому масиві й можуть вимагати або не вимагати додаткової переробки (збагачення). При цьому збагачення може здійснюватися як на фабриці, що відноситься до тієї ж юрисдикції, що й вугледобувне підприємство (у рамках виробничого об'єднання, або корпорації), так і на фабриках іншої підпорядкованості. Відповідно, і товарна продукція, що накопичується (сфера «складської логістики»), в одному випадку є «готовою», в іншому – «напівфабрикатом».

3. Особливості функціонування вугільного ринку. Вугілля є стратегічною сировиною й відповідно, регулювання даного ринку є об'єктом пильної уваги держави (сфера «розподільчої логістики»). Наявність державних, приватних і «тіньових» інституцій у даній сфері істотно ускладнює дотримання балансу у виробництві й споживанні товарної вугільної продукції.

Таким чином, ми бачимо, що специфічні особливості управління потоками товарної вугільної продукції належать практично всім сферам і рівням логістичних завдань, що вимагає відокремленого підходу до вибору механізму й методів управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційний механізм управління матеріальними потоками на вугільних підприємствах повинен відповідати певним вимогам.

1. Забезпечення ритмічної, безперервної роботи всіх ланок підприємства за графіком і рівномірним випуском та реалізацією продукції.

Проблема вугледобувних підприємств полягає в тому, що безперервність виробничого процесу має дві суперечливі сторони: безперервність руху предметів праці й безперервність завантаження робочих місць. Через відсутність чітких пріоритетів замовлень, неефективність чинних правил формування графіків, а також постійних змін поточного стану робіт на дільницях багато робіт призначаються до виконання неправильно. У результаті має місце переривання виробничих циклів для виконання таких робіт, які зненацька стали пріоритетними, зростає кількість переналадок устаткування, а виконання робіт із графіка раптово гальмується. Існує значна залежність технологічних процесів видобутку й транспортування вугілля від некерованих природних факторів: фізико-механічних властивостей вугілля й порід, що вміщують; змінні кути залягання пластів і їхня потужність; виділення метану; нестійкість покрівлі й можливість її обвалення; можливі раптові викиди вугілля й газу; гірські удари й ін. Несприятливі прояви кожного із цих факторів знижують інтенсивність виробничого процесу або повністю припиняють його.

2. Забезпечення максимальної надійності планових розрахунків і мінімальної трудомісткості планових робіт. У цей час на вугільних підприємствах, як правило, використовуються статичні методи планування й управління виробництвом, які породжують ряд проблем:

- дефіцит виробничих потужностей. Виробництво відстає від графіка через брак робочої сили й устаткування. Відсутність резервів основного обладнання, які можна було б використовувати при поломках або аваріях. Виключення становлять насоси головного водовідливу, вентилятори головного провітрювання й електровози. Це призводить до додаткових понаднормових робіт, порушень строків поставок готової продукції, скарг споживачів, необхідності вести облік незадоволених заявок і інших аналогічних труднощів;

- низький ККД устаткування. Ця проблема часто є наслідком неефективного календарного планування, а також інших факторів, які не можуть контролюватися повною мірою (наприклад, поява вузьких місць у виробництві, поломки устаткування, зниження попиту на товарну продукцію, тощо). Робота людей, машин і механізмів відбувається у вкрай тяжких умовах. Ремонт устаткування у вибоях і гірничих виробках вимагає витрат праці й часу в кілька разів більше, ніж у заводських умовах.

- відхилення від технології виробництва. Це, наприклад, заміна постійних технологічних маршрутів на послідовності, що підбираються спеціально, операцій в обхід вузьких місць. У результаті зростає обсяг налагоджувальних робіт, на устаткування встановлюється невідповідне оснащення, зменшується ефективність процесу обробки.

Постійне переміщення в просторі робочих місць, на яких виконуються основні виробничі процеси видобутку вугілля і його транспортування.

- неефективне управління запасами готової та товарної продукції. Відсутність на шахтах складів готової продукції, на яких може в певних обсягах накопичуватися продукція одних технологічних підрозділів при повному припиненні роботи інших, у результаті чого виробничий процес не переривається навіть при повному припиненні його в окремих ланках. Ця обставина вимагає особливого обліку логічних взаємозв'язків механізмів технологічного устаткування при моделюванні технологічних процесів.

3. Забезпечення безперервності планового керівництва та достатньої гнучкості й маневреності в реалізації мети при виникненні різних відхилень від плану. Методи планування на вугільних підприємствах застаріли і не можуть відбивати дійсну сутність планування. Сутність існуючої методології полягає в зіставленні максимально можливого обсягу виробництва й обсягу попиту, обумовленого по укладених контрактах і досвіду минулого або по завданню Міністерства. Можливий обсяг виробництва в основному визначається, виходячи з технологічного підходу, тобто за абсолютного ігнорування зовнішніх чинників. Чинники інфляції і кон'юнктури ринку, що мають істотний вплив на ефективність роботи, не знаходять свого відображення.

Класичні моделі логістики описують, як правило, 2-рівневий механізм управління потоками, що включає макрологістичні та мікрологістичні системи. При цьому під макрологістичною системою розуміється «велика система управління матеріальними потоками, що охоплює підприємства й організації промисловості, посередницькі, торговельні й транспортні організації різних відомств, розташованих у різних регіонах країни або в різних країнах», мікрологістичні – розглядаються як їхні підсистеми масштабу окремих «виробничих і торговельних підприємств, територіально-виробничих комплексів» [3].

Однак багатьма дослідниками відзначається недостатність такої ієрархії й обґрунтовується необхідність виділення проміжного – мезологістичного (від греч. *mesos* – середній) рівня. Зокрема, Т.Ф. Терьошкіна [4, с.102-156] відзначає, що «...національна економічна система містить у собі три взаємозалежних ієрархічних рівні – макро-, мезо- і мікроекономіку. Із цього витікає, що аналогічна ієрархія повинна відтворюватися у всіх конкретних економічних відносинах і видах діяльності (у тому числі, логістичній). Кожному із зазначених ієрархічних рівнів відповідає особливий характер здійснення цілеспрямованих впливів, який в цілому розуміється як управлінська діяльність. На макроекономічному рівні сутнісна характеристика формату цілеспрямованих впливів визначається як регулювання, на мікроекономічному рівні – як менеджмент. Сутність цілеспрямованих впливів на мезоекономічному рівні має потребу в теоретичному й методологічному обґрунтуванні».

У найбільш узагальненому вигляді науковці визначають [5, с.23-41], що мезоекономіка досліджує поведінку, склад і сутність проміжних (між мікро- і макроекономікою) підсистем національної економіки, які мають важливе самостійне значення. Зокрема, до таких підсистем відносять регіональні виробничо-збутові інфраструктури, а також галузеві: паливно-енергетичний комплекс (ПЕК), військово-промисловий комплекс (ВПК), агропромисловий комплекс (АПК), і інші підсистеми; досліджують їх роль і показники в ринковій економічній системі держави. При цьому, кількісним показником для характеристики процесу виробництва товарів і послуг на регіональному (галузевому) рівні виступає валовий регіональний (галузевий) продукт [6, с.14-19].

Мезорівень є ключовим для вирішення проблеми оптимізації паливно-енергетичного балансу країни, оскільки саме тут, на рівні паливно-енергетичного комплексу, здійснюється фактична концентрація зусиль учасників вугільного ринку. А отже, плануючи роботи з удосконалення організаційно-економічного механізму управління потоками товарної вугільної продукції кожного окремого підприємства галузі, неможливо не враховувати його взаємозв'язків з інфраструктурою мезорівня та його впливу на результати діяльності.

Стратегічна роль вугільної галузі і необхідність наявності стратегічних державних запасів вугілля висуває певні вимоги до схеми функціонування складської ланки галузі. З урахуванням цього та специфіки предмету праці вугледобувних підприємств у логістичній системі можна виділити три види існуючих запасів (рис. 1):

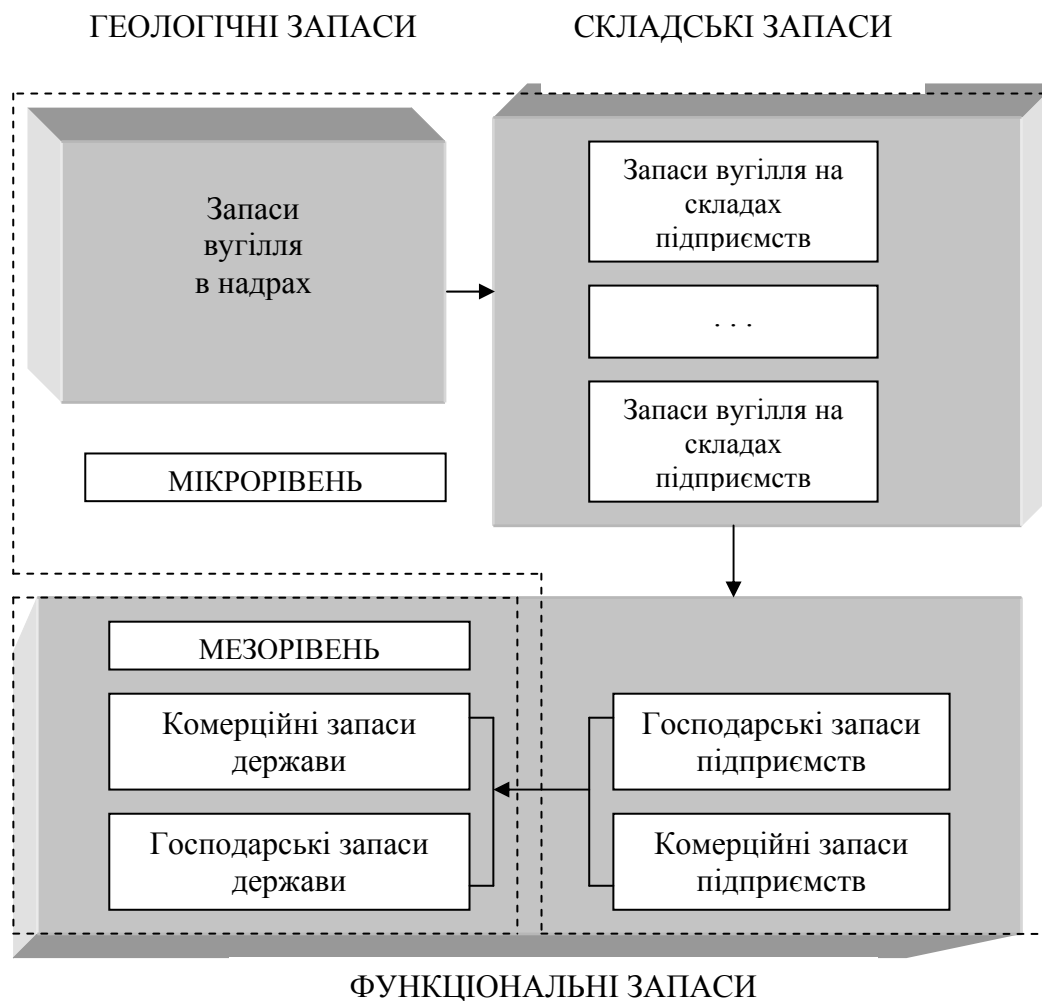


Рис. 1. Структура складської ланки та види запасів в логістичній системі підприємств вугільної галузі

А. Запаси вугілля у надрах. Значний вплив цієї складової на ефективність організаційно-економічного механізму управління матеріальними потоками вугільних підприємств відмічається багатьма вітчизняними економістами. Так, у працях О.Г. Вагонової [7, с.204-216], Л.В. Батченко [8, с.391-403] вказується, що відсутні однакові гірничо-геологічні умови вуглевидобутку не тільки на різних підприємствах галузі. Вони можуть кардинально відрізнятися на різних ділянках одного пласта в межах одного шахтного поля. Індивідуальність кожної шахти за природними умовами і топологією мережі гірничих виробок істотно залежність від факторів, що є неконтрольованими, а також важко, а часом і взагалі непрогнозованими. Значні відмінності в результативності діяльності, визначають ряд особливостей економічної компоненти вугледобувних підприємств, що пояснюють складність адаптації вугільної промисловості до ринкових умов господарювання [9, с.117-122].

Б. Складські запаси мікрологістичної системи. Як було зазначено вище, на шахтах спостерігається відсутність складів готової продукції, де може в певних обсягах накопичуватися продукція одних технологічних підрозділів при повному припиненні роботи інших. Забезпечити ритмічну роботу організаційно-економічного механізму управління потоками товарної продукції вугледобувні підприємства можуть лише за умови використання складських резервів об'єднань та збагачувальних фабрик, входять до складу

яких вони входять.

В. Функціональні запаси мікрологістичної системи. Їх можна поділити на господарські та комерційні. Якщо комерційні запаси призначені безпосередньо для реалізації на ринку, то функціональні – це запаси вугілля, що спрямовується на інші підприємства, організації і установи, які знаходяться на балансі підприємств з видобутку та переробки вугілля, а також на підприємства, організації і установи сфери управління Мінвуглепрому, діяльність яких не пов'язана безпосередньо з видобутком та переробкою вугілля і які не знаходяться на балансі власного та інших ДП, ДВАТ, ВАТ, ДХК з видобутку та переробки вугілля (автобази, будівельні, ремонтно-будівельні організації, навчальні, медичні та оздоровчі заклади - санаторії, профілакторії, дослідні, проектні інститути, гірничорятувальні служби тощо).

Г. Функціональні запаси мезологістичної системи. Їх розподіл на господарські та комерційні визначається поточними потребами вугільного ринку та стратегічними програмами держави.

Основними параметрами характеристики потоку товарної продукції, на базі яких здійснюється управління, є його динамічні характеристики, такі як: початкові і кінцеві його розподілу, траєкторія переміщення, довжина шляху, швидкість і час руху, проміжні пункти, інтенсивність.

Необхідність формування певних запасів на різних рівнях логістичної системи призводить до необхідності виділення статичної складової потоку (рис. 2). Завдання визначення динамічних та статичних характеристик товарних потоків вугільних підприємств на даний час є також невирішеним.

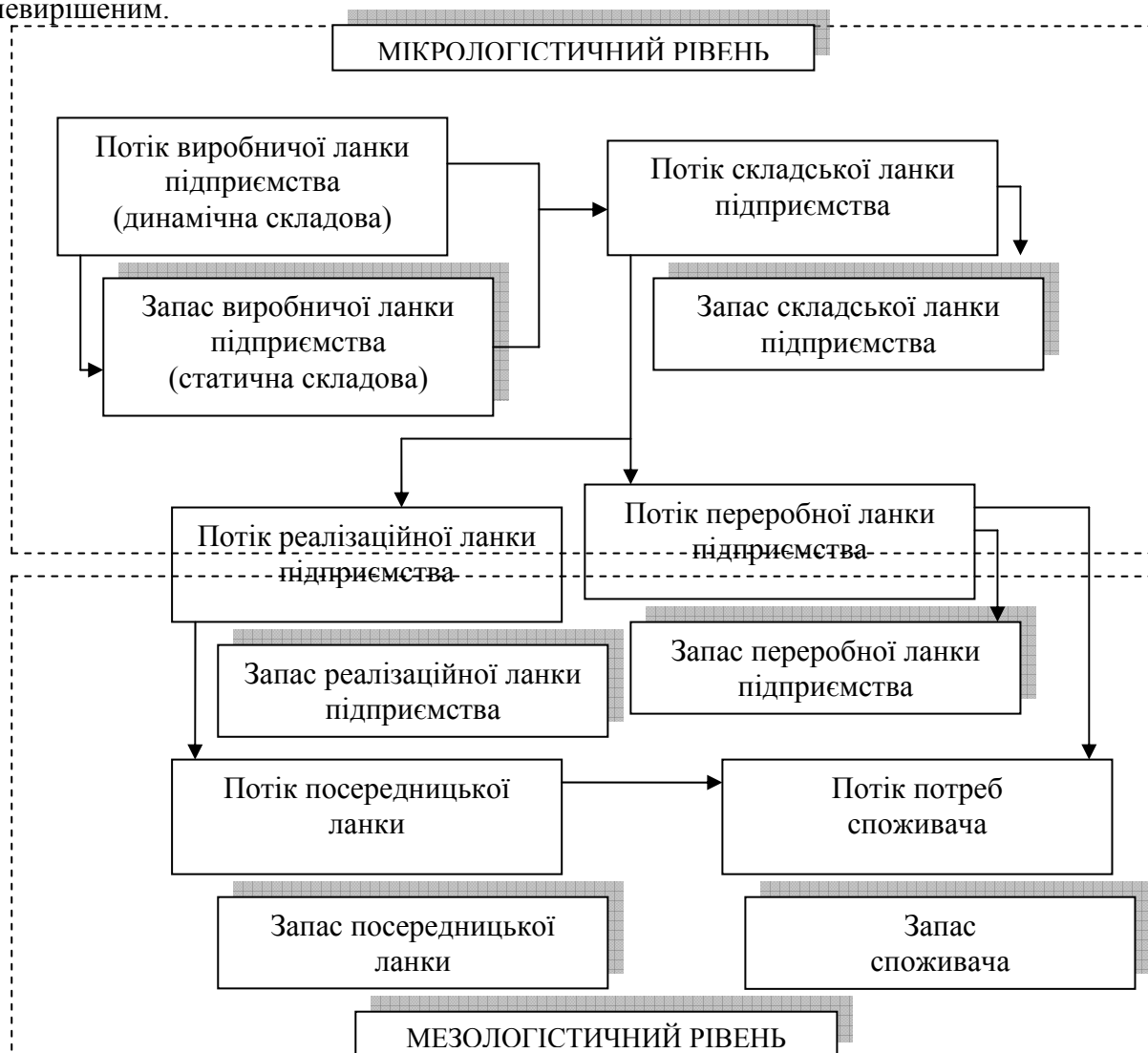


Рис. 2. Загальна схема формування механізму управління вуглепотоками

Таким чином, комплекс проблем, пов'язаних з удосконаленням організаційно-економічного механізму управління потоками товарної вугільної продукції та напрямки їх вирішення можна сформулювати такі:

А. Проблеми, зумовлені загальними вимогами до забезпечення ефективного функціонування управлінських механізмів:

- забезпечення ритмічної, безперервної роботи всіх ланок логістичного ланцюга вугільного підприємства, а також максимальної надійності планових розрахунків і мінімальної трудомісткості планових робіт;
- забезпечення безперервності планового керівництва та достатньої гнучкості й маневреності в реалізації мети при виникненні різних відхилень від плану.

Б. Проблеми, зумовлені специфікою ринку вугільної продукції:

- суттєва залежність ціни від якості продукції;
- монополізація збуту;
- наявність тіньового сектора видобутку та реалізації вугілля.

В. Проблеми, зумовлені масштабами логістичної системи:

- необхідність встановлення ефективних взаємозв'язків логістичної системи мікрорівня (підприємства) з мезологістичною системою (галузь, паливно-енергетичний комплекс);
- забезпечення динамічного розвитку мікрологістичної системи від першого до четвертого рівня;
- урахування наявності різних типів (геологічних, складських та функціональних) запасів вугілля на різних рівнях логістичної системи.

Г) Проблеми, що зумовлені методологічним забезпеченням процесу вдосконалення логістичної системи підприємства:

- обґрунтування вибору відповідної до рівня розвитку логістичної системи її моделі (потокowa, процесна, комбінована);
- визначення основних динамічних та статичних характеристик потоків товарної вугільної продукції;
- формування оптимізаційної економіко-математичної моделі логістичної системи, критерію її оптимізації та обмежень.

Література

1. Кальченко А. Г. Логістика: підруч. [для студ. вузів екон. профілю] / А. Г. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2004. – 284 с.
2. Костоглодов Д. Д. Распределительная логистика / Д. Д. Костоглодов, Л. М. Харисова. – М.: Экспертное бюро, 1997. – 128 с.
3. Родионова О. Е. Внедрение интегрированной системы логистики [Электронный ресурс] / О. Е. Родионова, О. Г. Деревянко // Научные статьи НУПТ. – Режим доступа: www.ipdo.kiev.ua/files/but8.pdf.
4. Терешкина Т. Р. Ценностно-ориентированная концепция управления мезологистическими системами: теория и методология, механизмы реализации / Т. Р. Терешкина. – СПб.: СПбГТУРП, 2009. – 273 с.
5. Ларионов И. К. Мезоэкономика: [учеб. пособ.] / И. К. Ларионов. – СПб.: Дашков и К, 2005. – 443 с.
6. Кремлев Н. Д. Система национальных счетов: [учеб. пособ.] / Н. Д. Кремлев. – Курган: КГУ, 2004. – 217 с.
7. Вагонова А. Г. Экономические проблемы поддержания мощности и инвестирования угольных шахт Украины: дис. ... доктора экон. наук: 08.07.01 / Александра Григорьевна Вагонова. – Днепропетровск, 2005. – 412 с.
8. Батченко Л. В. Управление социальными процессами в угольной промышленности / Л. В. Батченко. – К.: Наук. думка, 2002. – 428 с.
9. Селезнев Н. И. Анализ особенностей угледобычи и их влияние на эффективность деятельности шахт / Н. И. Селезнев // Геотехнології та управління виробництвом ХХІ сторіччя. – Том 2. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – С. 117–122.

ВИКОРИСТАННЯ АНТИРЕЙТИНГУ В УМОВАХ РИНКУ З АСИМЕТРИЧНОЮ ІНФОРМАЦІЄЮ НА ПРИКЛАДІ СФЕРИ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ ТУРЕЧЧИНИ

Запропоновано запровадження системи антирейтингів в економічному аналізі ринків з асиметричною інформацією на прикладі сфери готельного бізнесу Туреччини. Визначено чинники, які впливають за конкретних умов на формування ринку з неповною інформацією та шляхи подолання негативного економічного ефекту від створення такого типу ринку за рахунок використання антирейтингів.

Introduction of antirating system in the economic market analysis for the example of hotel business of Turkey is suggested in the article. Meaningful factors that affect market with asymmetric information under existing conditions and the ways of avoiding the negative economic effect of existence of such a market with use of antirating system were determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасній економіці все частіше уявлення споживача про товар, на основі якого відбувається прийняття рішення щодо його купівлі, створюється не в економічному полі, що визначає його реальну суму споживчих якостей товару, а в інформаційному полі споживчих уявлень про товар, які, в свою чергу, зазнають спотворень внаслідок неповноти інформації у економічному середовищі. При цьому важливим є те, що це може працювати на користь підприємства, формуючи додаткову вартість товару, або навпаки, зменшувати обсяг продажів, створюючи негативний стереотип серед певної споживчої групи.

Під стереотипом споживчої поведінки слід розуміти сукупність уявлень окремих споживачів щодо конкретного товару, що формує єдину відносно стійку уяву постійної групи споживачів щодо даного товару та є основою для його купівлі (позитивний стереотип), або відмови від його придбання (негативний стереотип). Одним із інструментів оцінки позитивного стереотипу є рейтинг, який представляє числовий або порядковий показник, що відображає важливість або значимість певного об'єкту або явища. Під рейтингом будь-якого блага слід розуміти позитивний стереотип споживачів (у тому числі й потенційних) даного блага, виражений чисельно, тобто кількість споживачів, що готові придбати дане благо у відношенні до загальної стійкої групи споживачів, або середньозважений показник оцінок товару групами споживачів. Утім, якщо позитивний стереотип оцінюється за допомогою системи рейтингів, то для визначення рівня негативного стереотипу доцільно запропонувати систему антирейтингів. Слідуючи логіці визначення рейтингів, можна стверджувати, що під антирейтингом економічного блага слід розуміти негативний стереотип певної групи споживачів, відносно даного блага, розрахований чисельно як середньозважений показник оцінок блага групами споживачів, або як відношення кількості споживачів, що мають негативне ставлення до даного блага до загальної кількості споживачів цього блага. Різниця між цими двома методами підрахунку тим менше, чим стійкішим є стереотип, тобто чим менше кількість споживачів, які не є чутливими до впливу стереотипів. Це пов'язано із асиметрією розподілу інформації між учасниками ринку, як між продавцями та покупцями, так і всередині групи покупців. Отже, визначення структури і методології оцінки антирейтингу потребує поглибленого розгляду теорії асиметричності інформації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема впливу асиметричності інформації на економічну поведінку заслуговує все більше уваги в економічній літературі, що обумовлено сучасними тенденціями розвитку постіндустріального суспільства. Так,

окремі аспекти було розглянуто у працях М. Брунненмайєра [1, с.3-223], Д. Леонова, Є. Смаглюка (асиметричність інформації на ринку капіталу) [2, с.56-68], Н.Г Солодової (асиметричність інформації у нестійких ділових організаціях) [3, с.131-219], О.М. Калиниченко (неповна інформація на фінансовому ринку та ринку страхування) [4, с.13-31; 63-144]. Проте, стосовно методів оцінки впливу неякісної (неповної) інформації на споживчий вибір, можна відмітити, що даний напрямок не отримав поки що належного освітлення як у теорії, так і на практиці.

Поняття асиметричності інформації в економіці вперше було введено Кеннетом Ерроу у статті «Невизначеність та економіка добробуту у охороні здоров'я» [5, с.41-42]. Відповідно Ерроу, під асиметричністю (неповнотою) інформації слід розуміти ситуацію, коли одна із сторін операції володіє більшим об'ємом інформації щодо товару (послуги), що продається, за іншу. У 1970 р. Джордж Акерлов у праці «Ринок лимонів (автомобілів, що були у використанні)» [6, с.488-500] описав основні особливості ринку з вираженою асиметричністю інформації та на прикладі математичної моделі довів, що середня ціна на такому ринку має тенденцію до зниження, навіть для товарів, що мають найкращу можливу якість. Згідно моделі Акерлова, раціональна поведінка споживачів, що здійснюють вибір на основі цінового фактору, на такому ринку призводить до того, що зниження середньої ціни примушує продавців більш якісного, а, значить, у більшості випадків і більш коштовного товару, залишити ринок. До вибору на основі ціни покупців може також підштовхнути наявність на ринку значної кількості продавців, що продають свідомо низькоякісний товар. Таким чином, раціональні по суті дії споживачів для даного типу ринку призводять до того, що на ринку залишаються тільки дешеві та низькоякісні товари, що у більшості випадків не відповідають вимогам споживачів. Така тенденція може призвести і до колапсу ринку.

Розвитком даної теорії та пошуком вирішення проблеми асиметричності інформації є теорія сигналів Майкла Спенса. Вона має на увазі приєднання продавців до певних груп, які заздалегідь мають певний рівень якості з точки зору споживача (позитивний споживчий стереотип). Так, людина, що бажає отримати роботу, виглядає набагато привабливішою з точки зору роботодавця, якщо має диплом про вищу освіту. У таких умовах заповнення недоліку інформації може розглядатися як продаж інформації колу потенційних споживачів товару або послуги [7, с.355-374]. При цьому вартість подібної послуги може починатися від умовного нуля, тобто користувач інформації не здійснює явних платежів за користування нею. Поява широкого доступу до мережі Інтернет знижує асиметричність інформації на ринку, оскільки дозволяє ознайомитися з репутацією товару (продавця). Проте, існує чимало прикладів, коли теорія сигналів не діє. Один з них пов'язаний з проявом ефекту масштабу – чим ширшою є група, тим менше шансів, що окремий елемент даної групи відповідатиме якостям, що пред'являються споживачами всій групі в рамках стереотипу. В цьому випадку традиційно прийнято звертатися до такого методу подолання асиметричності як оцінка рівня позитивності стереотипу споживачів щодо блага, тобто складання його рейтингу. Питанням вживання рейтингових підходів в економіці як засобу оцінки невизначеності було присвячено багато робіт російських вчених, зокрема, В. Астреліной, А. Кармінського [8, с.2-15].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження показують, що існують також сфери економічної діяльності, в яких традиційні способи подолання асиметричності, засновані на позитивному стереотипі споживачів (приєднання до більшості, що оцінює товар як якісний, рейтинг), не діють. Це може бути пов'язано із специфічністю споживчих смаків, або з рівнем вимог, окремої групи користувачів до блага в межах стереотипу. В цьому випадку має сенс розгляд блага з точки зору негативного стереотипу. Це дає наступні переваги: визначається поле дії конкурентів, крім того, антирейтинг блага (кількість споживачів, для яких воно є антиблагом) знижує асиметричність інформації більшою мірою, ніж звичайний рейтинг, який враховує окрім споживачів, що мають позитивне відношення до блага, також і нейтральних споживачів, що здійснюють вибір на основі ціни. Також, оскільки негативний стереотип є набагато сильнішим, ніж позитивний, нейтральна група отримує стимул до скорочення. Це приводить

до того, що тенденція падіння ціни на ринку істотно сповільнюється. Виникнення негативного стереотипу користувачів, таким чином, істотно зменшує шанси появи і розвитку «ринку лимонів». Раніше систему антирейтингів не було застосовано в економіці, проте вона використовувалася в інших сферах діяльності, зокрема в політології, де її вживання було зумовлене по-перше низькою якістю інформації, що надається статистичними агентствами (традиційні рейтинги стали необ'єктивними), по-друге, у деяких випадках рейтинги можуть приймати дуже низькі значення, що також говорить не на користь їх об'єктивності і вимушує вдаватися до використання антирейтингів. Таким чином, ми бачимо, що в даному випадку передумовою використання антирейтингового методу є неповнота або спотворення інформації.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження можливості вживання антирейтингової системи оціни на ринках з асиметричною інформацією на прикладі ринку готельних послуг. Вибір об'єкту дослідження визначається значним розвитком останніми роками ринку туристичних та готельних послуг. Дана сфера економіки стала основною для багатьох регіонів, як традиційно «туристичних», так і для тих, які раніше досягали успіху виключно в аграрній і інших сферах народного господарства. Такий перехід не є надзвичайним – адже рекреаційні ресурси є відносно більш обмеженими, ніж багато інших, необхідні для ведення, скажімо, сільського господарства, крім того усесвітнє перманентне прискорення ділового циклу, яке не залежить від тимчасових криз і спадів, викликає необхідність в наданні якісних послуг рекреації різних цінових категорій. Все вищесказане зумовлює більш значну додану вартість послуг у сфері туризму, чим в багатьох традиційних для регіонів сферах економіки, а, отже, приводить до бурхливого розвитку сфер туристичного та готельного сервісу. Одним з непрямих доказів даної тези є те, що туристична сфера, всупереч очікуванням, постраждала під час світової економічної кризи менше, ніж прогнозували експерти. Галузь за глибиною свого розвитку істотно поступається багатьом іншим, більш традиційним галузям сфери послуг, і причиною тому є високий рівень асиметричності інформації. Це пов'язано з тим, що якість послуг, які надаються готелями, можуть істотно змінюватися у залежності від багатьох чинників, серед яких можна назвати менеджмент, якість послуг суміжників тощо. Також воно схильне до сезонних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Асиметричність інформації на ринку готелів Туреччини проявляється в наступному. По-перше, активне зростання індустрії відпочинку в цій країні привело не лише до орієнтації окремих регіонів країни виключно на цю сферу економіки, але і до найяскравіше вираженого ефекту ринку з асиметричною інформацією. По-друге, причиною виникнення ознак «ринку лимонів» є низька якість інформації, що надається сертифікуючими інститутами. Як відомо, сертифікація підприємств готельного бізнесу в Туреччині є добровільною і в основному викликана готовністю операторів туристичного бізнесу країн ЄС і СНД працювати лише з сертифікованими готелями. Проте, всупереч поширеній думці, надання готелю певного рівня «зоряності» не є підтвердженням якості послуг, що надаються, а передбачає лише наявність необхідного їх переліку, а, отже, дана оцінка є кількісною, а не якісною.

В умовах асиметричності інформації класичну поведінку раціонального споживача навряд чи можна вважати раціональною на всіх стадіях розвитку «ринку лимонів». Нарешті, споживач отримує послуги набагато нижчої якості, ніж міг би отримати за цю ж ціну. У даному випадку ситуація посилюється позиціонуванням готелів Туреччини в нижньому і середньому ціновому сегменті, на відміну від курортів країн ЄС, в яких сертифікація є обов'язковою, тобто даний чинник ще в більшій мірі підштовхує споживача до вибору на ціновій основі.

Фактично відбувається наступний процес: недостатність інформації про якість послуг вимушує споживачів приймати вказану вище кількісну оцінку послуг. При цьому найбільший попит матимуть готелі, що забезпечують найбільш низьку ціну при заявленій загальній кількості послуг, що відповідає присудженій оцінці (3*, 4*, 5*). При інших рівних це означатиме зниження рівня якості послуг в одних готелях і вихід з ринку інших, що на

першому етапі приведе до зниження кількості готелів, що надають послуги високої якості і зниженню рівноважної ціни на готельні послуги в регіоні в цілому.

Здавалося б, раціональні споживачі виграють унаслідок зниження ціни, проте в той же час вони програють в якості отримуваних послуг. Також програють і готелі, що надають послуги вищої якості, ніж сталий на ринку умовний середній рівень. При зниженні рівноважної ціни на ринку вони будуть вимушені також знизити якість в цілях економії, або залишити ринок. У останньому випадку вони можуть бути викуплені компаніями, які готові вдатися до економії шляхом зниження якості. Таким чином, на другому етапі ціна і якість послуг продовжують знижуватися, а крім того виділяється група готелів, що не удаються до зниження ціни, але що намагаються зберегти свій сегмент ринку за рахунок реклами, додаткового спектру послуг і орієнтації на споживачів з вищим рівнем доходів. Таким чином, в процесі формування «ринку лимонів» ціна їх послуг продовжуватиме підвищуватися, а сам ринок готельного сервісу сегментується на безпосередньо «ринку лимонів» і «тонкий прошарок» готелів більш високого рівня сервісу (на практиці – не більше 20%). Така картина була характерною для ринку готелів Туреччини на протязі 2000-2009 рр.

Фактично дані фірми здійснюють перехід в інший ціновий сегмент, на більш вузькоспеціалізований ринок, орієнтований не на «широкого споживача», а на ринок, що є сегментованим із врахуванням смаків і запитів споживача. Згідно теорії це повинно призвести до підвищення ціни продукту, проте, в умовах світового ринку, на ціну впливатиме значно більша кількість чинників, чим під час переходу споживача з одного сегменту ринку на інший в межах однієї країни – це може бути занижений або завищений курс національної валюти країн, загальний рівень цін на дані послуги і так далі.

Отримані висновки можна вважати розвитком теорії сигналів. На відміну від теорії Спенса, замість великих груп («студенти ВУЗів») [7, с.355-374], в даному випадку має місце значна кількість відносно невеликих груп, які виділяються не за якістю, а за споживчими смаками, і кожна з яких, через своє вимушене виділення із загального «ринку лимонів», задовольнятиме запитам конкретної групи споживачів, формуючи стереотипи, прийнятні кожен для своєї конкретної групи.

Аналіз туристичного ринку показує, що найбільш складний і дорогий із усіх варіантів рішення проблеми був частково реалізований деякими крупними туристичними операторами. Він полягає в посиленні контролю над менеджментом готелю шляхом купівлі контрольного пакету акцій підприємства готельного бізнесу. Такий підхід був випробуваний найбільшим російським оператором Tez-tour і, окрім контролю якості, дає операторові також і можливість контролю над ціноутворенням, що є дуже актуальним в умовах, які склалися на висококонкурентному ринку турбізнесу країн СНД, коли оператори часто були вимушені використовувати демпінг, отримуючи прибуток лише за рахунок зростання продажів.

Проте, є і значно дешевший спосіб вирівнювання асиметричності інформації на ринку. Так, із розвитком мережі Інтернет інформація про якість готельних послуг набула значно більшого поширення завдяки відгукам та оцінкам безпосередніх їх споживачів. При цьому негативні оцінки споживачів грають значно більшу роль, аніж позитивні. Інакше кажучи, необхідно скласти список готелів, з якими однозначно не варто працювати операторам, а також в які не слід заселятися туристам самостійно, у зв'язку з низьким рівнем якості послуг в них. Такий варіант є менш прийнятним з точки зору конкурентної етики, проте саме він дає якнайповнішу картину ситуації на ринку і набагато ефективніше дозволяє боротися з «ринком лимонів». Є прецеденти, коли на основі негативних оцінок споживачів туристичні оператори відмовлялися від співпраці з даним готелем. Для готелю таке рішення може призвести до істотних збитків. У таких умовах складання антирейтингу готелю могло б стати для операторів зручною шкалою для визначення можливостей подальшої співпраці з ним.

Необхідно зауважити, що даний підхід не можна вважати абсолютно об'єктивним завдяки суб'єктивності думок споживачів про продукт, проте при відомих допущеннях він є альтернативним підходом до вирівнювання асиметричності інформації про продукт. Також

не слід забувати, що він відображає не реальні якості продукту, а споживчий стереотип. Для оператора в даному випадку більш оптимальним варіантом є припинення ділових стосунків з готелем, що має високий антирейтинг, ніж спроби змінити стереотип, оскільки другий варіант є значно більш витратним. Слід зазначити, що подібне рішення застосовне більшою мірою до масових послуг, оскільки знижує рівень статистичної похибки рейтингів.

Альтернативним шляхом вирівнювання асиметричності інформації є створення міжнародної (офіційної або неофіційної) незалежної професійної системи рейтингування досліджуваної групи товарів або послуг. Від попереднього варіанту даний відрізняється експертним підходом до оцінки якості блага. Це усуває проблему суб'єктивності думок, проте, як і у випадку з офіційними сертифікуючими органами, породжує підставу для спроб виробника або постачальника послуги впливати на підсумкову оцінку інституту (описаний вище «провал» теорії сигналів). Метод цікавий тим, що у вказаному випадку сертифікуюча організація стає ініціатором створення стереотипу споживачів. Очевидно, що в сучасних умовах уникнути появи стереотипів неможливо. Проте їх виникнення має бути продиктоване об'єктивними чинниками. Інакше кажучи, якщо ми не можемо уникнути появи стереотипів споживачів, їх необхідно узяти під контроль, попередньо упорядкувавши.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, дослідження показало, що складання антирейтингів в умовах ринку з асиметричною інформацією дає подвійну перевагу: по-перше, вони діють як звичайні рейтинги, збільшуючи об'єм інформації, що надається споживачеві; по-друге, вони зсередини нейтралізують «ринку лимонів», зменшуючи групу споживачів, готових до вибору на основі ціни, і, відповідно, зменшуючи передумови до зниження ціни на ринку. Таким чином, за певних умов, складання антирейтингу може дати значні переваги з економічної точки зору перед традиційними методами ринкового аналізу.

Крім того, його використання дозволяє збільшити об'єм і якість споживчої інформації, що може вплинути на подальше функціонування даного ринку, і навіть вивести ринок з шляху уникнення «ринку лимонів». Альтернативним варіантом розвитку подій залишається сегментація ринку, але не за якістю, а через специфічність послуг, що надаються, проте, це не унеможливає виникнення асиметричності інформації всередині кожної з даних груп, а, отже, використання методу антирейтингів буде можливим і у даному випадку.

Таким чином, показавши необхідність вживання системи антирейтингів для оцінки споживчого ринку і впливу на споживчий вибір, можна визначити, що подальшим кроком в дослідженні даного питання буде розробка структури антирейтингу в умовах асиметричності інформації та його методологічного забезпечення.

Література

1. Brunnenmeier M. Asset Pricing under Asymmetric Information – Bubbles, Crashes, Technical Analysis and Herding / M. Brunnenmeier. – Oxford University Press, 2001. – 264 p.
2. Леонов Д. А. Перспективні напрями розвитку інформаційної інфраструктури ринків акцій в Україні / Д. А. Леонов, Е. М. Смаглюк // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 56–68.
3. Солодова Н. Г. Модели поведения персонала в неустойчивых деловых организациях: дис. ... доктора экон. наук / Н. Г. Солодова. – Иркутск, 2004. – 328 с.
4. Калиниченко О. М. Институциональные основы функционирования страхового рынка в России: дис. ... кандидата экон. наук / О. М. Калиниченко. – Саратов, 2005. – 187 с.
5. Arrow Kenneth J. Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care / K. Arrow // American Economic Review. – 1963. – № 53. – P. 41–73.
6. Akerlof G. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism / G. Akerlof // The Quarterly Journal of Economics. – 1970. – Vol. 84. – № 3. – P. 488–500.
7. Spence A. M. Job Market Signaling / A. M. Spence // Quarterly Journal of Economics. – 1973. – Vol. 87. – № 3. – P. 355–374.
8. Карминский А. М. Рейтинги в экономике как мера финансового риска / А. М. Карминский, Астрелина В. В. // Управление финансовыми рисками. – 2006. – № 1(5). – С. 2–15.

СТРАТЕГІЧНА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто класифікацію типів реструктуризації. Досліджено три головні складові ефективного функціонування кожного підприємства: стратегічна, організаційна, та культурна (СОК). Запропоновано модель стратегічної реструктуризації, яка базується на СОК та впровадженні процесу мобілізації. Запропоновано певні етапи реалізації процесу мобілізації діяльності підприємства.

In the article was considered classification of types of restructuring. There are considered three main elements of the enterprise effective functioning: strategic, organizational, and cultural (SOC) and offered model of the strategic restructuring, which is based on SOC and introduction of mobilization process. In the article was offered the phases of implementation of mobilization process of enterprise activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На певних етапах розвитку кожне підприємство має фінансові, виробничі, технологічні та багато інших проблем. Стан більшості вітчизняних підприємств вимагає проведення інтенсивних заходів по фінансово-економічному оздоровленню або антикризовому управлінню. Здатність підприємства підтримувати рівень своєї конкурентоспроможності, а також вартість бізнесу безпосередньо залежать від того, як організована діяльність підприємства, а також які проблеми існують на підприємства і як воно має намір їх вирішувати. Отже, важливим є здібність підприємств до виявлення на ранніх стадіях проблемних ситуацій і їх ліквідація шляхом перетворень у фінансово-господарській діяльності, змін в організаційній структурі підприємства, направлених на підвищення конкурентоспроможності бізнесу і збільшення його вартості. Такі перетворення і складають основу реструктуризації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням управління змінами, стратегічному управлінню, корпоративної культурі приділяється велика увага в працях вітчизняних і зарубіжних авторів: Е. Кемерона, М. Гріна, Д. Коттера, Д. Коллінза, Д. Порраса, Д.Д. Дака, Т. Госса, Р. Паскаля, Е. Атоса, Р. Мартіна, П. Стребела, Н. Августіна, Р. Шаффера, Х. Томсона, В. Тарнавського, В. Каткова, Є. Могілевської, Л. Савіцької, С. Оборкіна, Э. Джакуса, Х. Шварца, С. Девіса, С. Мішона, П. Штерна, К. Голді, Е. Шейна, Г. Моргана, Д. Зонненфельда, Г. Фінкельштейна, В.А. Співака та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на популярність вживання інструментів реформування на практиці, часто реалізація даного процесу не виправдовує витрачених засобів і зусиль, і однією з причин цього є спочатку неправильний вибір форми проведення змін.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних типів стратегічної реструктуризації підприємства та надання рекомендацій щодо процесу мобілізації діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні бізнес-структури можна розділити на дві групи: перша – це ті, хто схильні до змін, реформування і постійного вдосконалення, а друга – ті, хто наслідує давно випробувані методи, не бажає змін, розраховуючи на стабільність минулих методів та інструментів управління, які раніше забезпечували їх успіх і стабільність. Успішні підприємства невпинно удосконалюють свою діяльність за допомогою проведення реструктуризації [1]. Реструктуризація є найбільш ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємства і одночасно одним із складних управлінських завдань. Реструктуризація не є одноразовим заходом. Це

процес, який повинен враховувати особливості діяльності підприємства, середовище його функціонування і безліч інших чинників. Отже, проводити її необхідно, вже маючи чіткі цілі, концепцію реструктуризації, розуміння кожного з її етапів і методів, за допомогою яких необхідно діяти, і перш за все, знати який саме вид реструктуризації має намір застосувати підприємство. Нами були визначені такі види реструктуризації (рис.1):

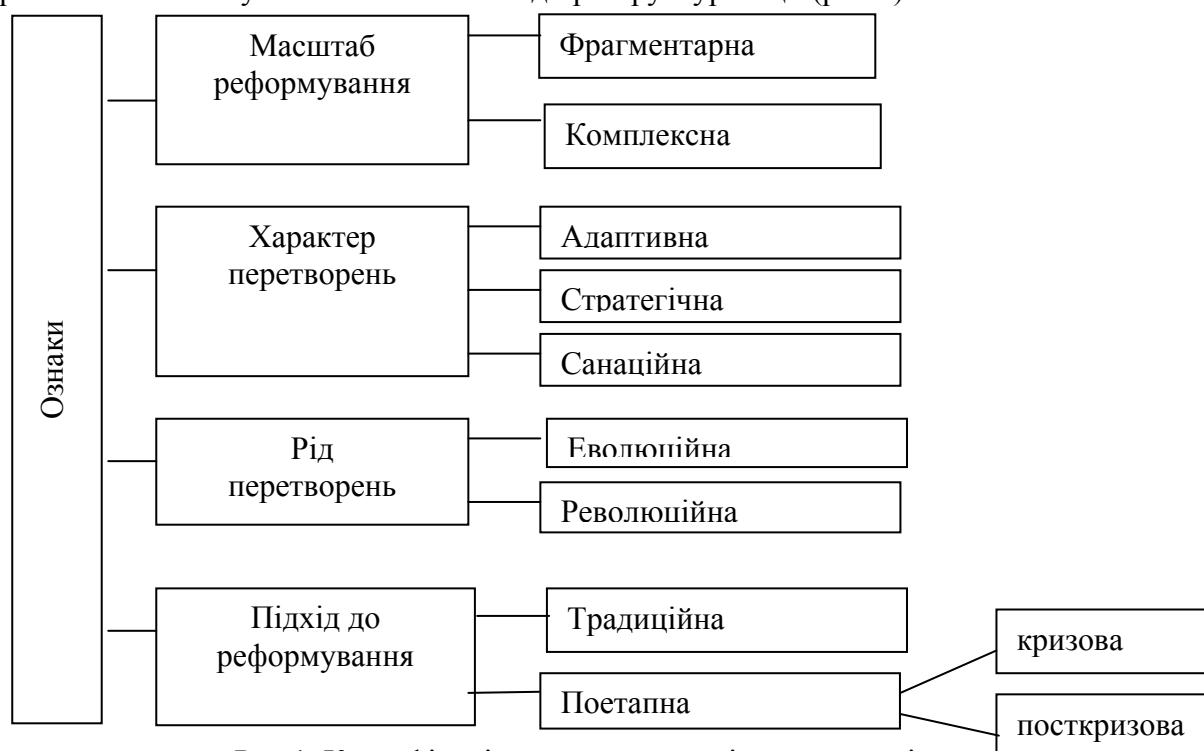


Рис.1. Класифікація реструктуризаційних процесів

Фрагментарну реструктуризацію спрямовано на реформування окремих секторів діяльності підприємства: фінансового, виробничого, маркетингового та ін. Така короткострокова реструктуризація, головною метою якої є швидка стабілізація діяльності підприємства, спрямована на відновлення ринкових позицій і в цілому підвищення конкурентоздатності суб'єкта господарювання. Комплексна реструктуризація впливає на механізм функціонування підприємства, проведення якої вимагає значних витрат ресурсів і часу.

Еволюційна реструктуризація – є не вимушеним, а запланованим заходом. При її проведенні підприємство корегує свою діяльність відповідно до вимог зовнішнього середовища. Реструктуризацію такого типу здійснюють успішні підприємства з метою збереження і зміцнення своїх конкурентних позицій на ринку.

Револьюційна реструктуризація супроводжується кардинальними змінами в діяльності підприємства. Її реалізація є необхідною для підприємства. Адаптивна реструктуризація спрямована на пристосування підприємств до ринкових умов функціонування. Вона проводиться у випадках випуску нового товару на ринок, зміни маркетингової стратегії просування товару, зміни ринкової ніші через появу більш сильного конкурента.

Стратегічна реструктуризація є довгостроковою і спрямована на докорінне перетворення вже існуючої стратегії розвитку. Санаційна реструктуризація проводиться на підприємствах, що знаходяться в стані затяжної кризи, при існуванні реальної загрози банкрутства. Основною метою її реалізації є фінансова стабілізація діяльності підприємства.

Традиційна реструктуризація складається з трьох основних етапів: аналізу ситуації і розробки проекту реструктуризації; його реалізації; контролю над досягненням запланованих результатів. Вона також є поетапною, проте не враховує таких категорій, як кризовий і посткризовий періоди. Особливістю поетапної реструктуризації є поділ реалізації процесу реформування на кризовий і посткризовий етапи. При цьому проходження підприємством кожного з етапів супроводжується певною низкою заходів. Кризова реструктуризація є короткостроковою. У процесі її реалізації увага акцентується, насамперед, на фінансових

аспектах діяльності підприємства. Основними цілями якої є стабілізація діяльності підприємства й відновлення його прибутковості. Посткризова реструктуризація – це логічне продовження кризової реструктуризації. Терміни проведення якої регулюються в залежності від ступеня кризової ситуації на підприємстві.

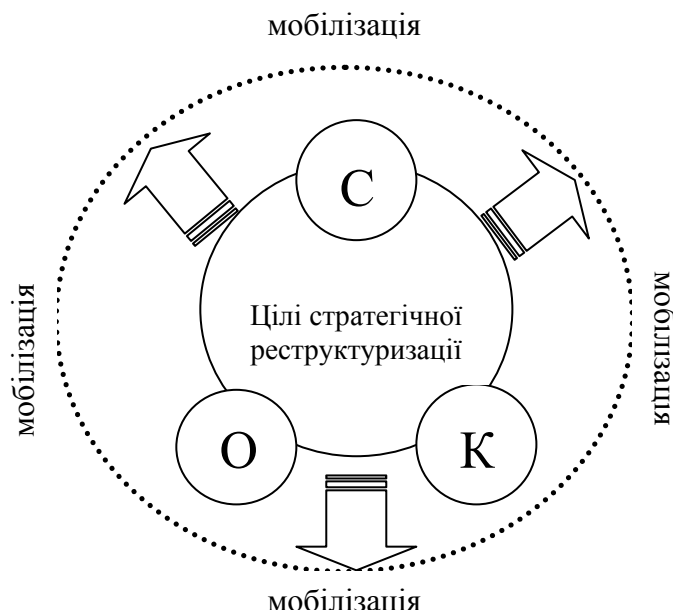


Рис.2. Модель стратегічної реструктуризації

На діяльність вітчизняних підприємств, що функціонували в умовах планової економіки, не дивлячись на перехід до ринкових умов функціонування, як і раніше мають вплив «старі» основи управління, підходи, менталітет і порядки управління основними організаційними процесами. Тому, на наш погляд, вітчизняним підприємствам необхідно спочатку проводити стратегічну реструктуризацію, що дозволяє побудувати основи нової, адаптованою до ринкових умов функціонування системи управління підприємством. Вважається, що стратегічна реструктуризація це процес структурних змін, направлений на підвищення інвестиційної привабливості підприємства, на розширення його можливостей по залученню зовнішнього фінансування і зростання вартості [2, с.29]. Реалізація даного типу реструктуризації спрямована на досягнення довгострокових цілей. Результатом її успішного проведення стає збільшений потік чистої поточної вартості майбутніх доходів, зростання конкурентоспроможності підприємства, ринкової вартості його власного капіталу [3, с.60-72].

У зв'язку з цим нами була запропонована модель проведення стратегічної реструктуризації (рис.2), яка базується на трьох ключових складових ефективного функціонування підприємства: стратегічній, організаційній й культурній (СОК). При цьому стратегічна складова (С) включає процеси формування, впровадження, реалізації і дотримання: корпоративній стратегії; бізнес стратегіям; функціональним стратегіям; операційним стратегіям. Організаційна складова (О) включає процеси: формування ієрархічної структури; формування структури на основі принципу «керівник-підлеглий»; формування системи інформаційних потоків; роботи з інформацією; методи контролю.

І третя складова – корпоративна культура (К) включає: філософію і традиції підприємства; професійну поведінку; офіційну політику відносно співробітників, партнерів, постачальників, клієнтів. Три вказані складові взаємозв'язані, і охоплюють всі процеси функціонування підприємства [4, с.149-173]. Гармонійна і взаємозв'язана робота даних складових дозволить підприємству стати структурою, яка адаптується за рахунок власних внутрішніх ресурсів, до вимог зовнішнього оточення. Особлива роль в запропонованій моделі стратегічної реструктуризації належить процесу мобілізації, який дозволяє ефективно організувати функціонування і взаємодію СОК за допомогою впливу на такі найважливіші складові діяльності кожній бізнес структури як: люди, процеси і технології. Впровадження проекту мобілізації підприємства відбувається поетапно (рис.3).

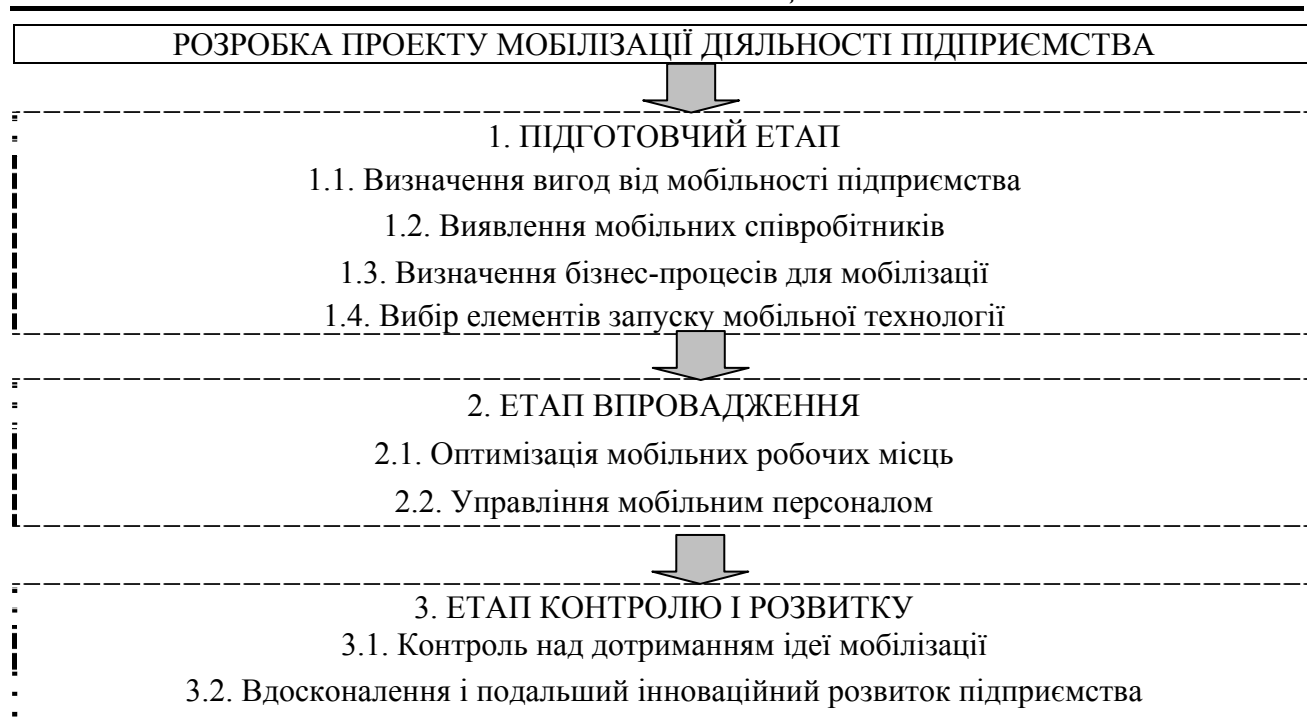


Рис.3. Етапи мобілізації діяльності підприємства

В рамках першого етапу – підготовчого, здійснюється визначення вигод від мобільності підприємства (відповідно до вибраного стратегічного курсу); виявлення мобільних співробітників; визначення бізнес-процесів для мобілізації; вибір елементів запуску мобільної технології. На етапі впровадження акцент робиться на оптимізації мобільних робочих місць і управлінні мобільним персоналом. На етапі контролю і розвитку здійснюється контроль над дотриманням ідеї мобілізації і процесом вдосконалення і подальшого інноваційного розвитку підприємства. При цьому в основу стратегічної реструктуризації поставлені такі цілі як підвищення конкурентоспроможності підприємства, його успішне функціонування в довгостроковому періоді і підвищення ринкової вартості підприємства [5, с.56].

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином слід сказати, що стратегічна реструктуризація підприємства є тривалим процесом, який вимагає професійної підготовки відносно не тільки процесу проведення реструктуризації але й підготовки до нього. Західний і вітчизняний досвід свідчить про те, що реструктуризація не повинна бути одноразовою подією в діяльності підприємства, вона повинна стати невід'ємною частиною господарського процесу в аспекті адаптації підприємства до змін в зовнішньому середовищі. Все більше керівників усвідомлюють, що реформування необхідні не тільки в умовах вже існуючої кризи, але і тоді, коли поточну діяльність підприємства можна оцінити як стабільну. Особливістю нових умов успішного функціонування бізнес структур є їх постійна готовність до змін. Тому сучасне підприємство повинне володіти необхідним інструментарієм до правильної і своєчасної трансформації, а так само перманентному проведенню адекватних стратегічних та оперативних змін. Подальші дослідження будуть присвячені розгляду особливостей проведення процесу стратегічної реструктуризації на кризових підприємствах.

Література

1. Финкельштейн Г. Три кита эффективного управления [Електронний ресурс] / Г. Финкельштейн. – Режим доступу: <http://www.ecopsy.ru>.
2. Спивак В. А. Корпоративная культура: теория и практика / В. А. Спивак. – С-Пб.: Питер, 2001. – 103 с.
3. Ковалёв А. И. Управление реструктуризацией предприятия: [монография] / А. И. Ковалёв. – К.: АВРИО, 2006. – 368 с.
4. Економіка підприємства / [за ред. С. Ф. Покропивного]. – К.: КНЕУ, 2002. – 528 с.
5. Кэмпбел Д. Стратегический менеджмент: [учеб.] / Д. Кэмпбел, Д. Стоунхаус, Б. Хьюстон. – М.: ООО «Издательство Проспект», 2003. – 336 с.

АВТОРИ СТАТЕЙ

НАУКОВІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

1. Аблов А.Г. студент магістратури кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин ОНУ імені І.І. Мечникова, м. Одеса;
Яровий А.Т. к.ф.-м.н., доцент кафедри оптимального керування та економічної кібернетики ОНУ імені І.І. Мечникова, м. Одеса;
2. Андрейченко А.В. к.е.н., старший викладач кафедри економіки та управління національним господарством ОДЕУ, м. Одеса;
3. Анфіногентова Н.Й. к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту СФПК ОДЕУ, м. Одеса;
4. Babuchowska K. науковий співробітник кафедри економіки та регіональної політики Вармінсько-Мазурського університету, м. Ольштин, Польща;
Kisiel S. науковий співробітник кафедри економіки та регіональної політики Вармінсько-Мазурського університету, м. Ольштин, Польща;
5. Белозорова Л.С. к.е.н., доцент кафедри обліку, фінансів та кредиту Одеської філії Київського Європейського університету, м. Одеса;
Колузанова Н.О. к.е.н., доцент кафедри обліку, фінансів та кредиту Одеської філії Київського Європейського університету, м. Одеса;
6. Боняр С.М. к.е.н., доцент, докторант відділу ринку транспортних послуг ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
7. Гірченко Д.Г. к.е.н., доцент, директор Інституту магістерської та післядипломної освіти УБС НБУ, м. Київ;
Дубовик О.В. к.е.н., доцент, декан факультету підвищення кваліфікації ЛІБС УБС НБУ, м. Львів;
Слав'юк Н.Р. аспірант УБС НБУ, м. Київ;
8. Даниліна С.О. викладач кафедри загальної економічної теорії ОДЕУ, м. Одеса;
9. Дашенко О.В. виконавчий директор з питань готівково-грошового обігу Національного банку України, м. Київ;
10. Добрунік Т.П. в.о. доцента кафедри економіки, організації і обліку в АПК ОДЕУ, м. Одеса;
11. Завізена Н.С. к.п.н., доцент кафедри економіки і міжнародних економічних відносин гуманітарного університету, м. Одеса;

12. Kipo O.C. старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин ОДЕУ, м. Одеса;
13. Kisiel R. доктор, професор кафедри економіки та регіональної політики Вармінсько-Мазурського університету, м. Ольштин, Польща;
- Lizińska W. доктор кафедри економіки та регіональної політики Вармінсько-Мазурського університету, м. Ольштин, Польща;
- Marks-Bielska R. доктор кафедри економіки та регіональної політики Вармінсько-Мазурського університету, м. Ольштин, Польща;
14. Кобилецька О.Ф. викладач кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса;
15. Коваленко С.І. к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ІДГУ, м. Ізмаїл;
16. Коцюрубенко Г.М. аспірант кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса;
17. Кривцова М.С. викладач кафедри управління персоналом і економіки праці ОДЕУ, м. Одеса;
18. Логвіновська С.І. старший викладач кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса;
19. Мищенко С.В. доцент кафедри фінансів УБС НБУ, м. Київ;
20. Мозгальова к.е.н., доцент кафедри регіональної економіки та екології ОДЕУ, м. Одеса;
- Олійник В.Д. викладач кафедри регіональної економіки та екології ОДЕУ, м. Одеса;
21. Мордас І.В. к.е.н., асистент кафедри економічних вчень та економічної історії КНУ ім. Вадима Гетьмана, м. Київ;
22. Мустеца І.В. ст. викладач кафедри обліку і аудиту ЧТЕІ КНТЕУ, м. Чернівці;
23. Науменкова С.В. д.е.н., професор кафедри банківської справи КНУ імені Тараса Шевченка, м. Київ;
- Міщенко В.І. д.е.н., професор, директор Центру наукових досліджень НБУ, м. Київ;
24. Недільська Н.В. аспірант кафедри фінансів УБС НБУ, м. Київ;
25. Орлик О.В. к.е.н., доцент кафедри інформаційних систем в економіці ОДЕУ, м. Одеса;
26. Радова О.В. викладач кафедри економіки, організації та обліку в АПК ОДЕУ, м. Одеса;
27. Світлична Ю.В. асистент кафедри економіки підприємств ДНАБА, м. Макіївка;
28. Станкевич П.М. старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту СФПК ОДЕУ, м. Одеса;

29. Хомутенко В.П. к.е.н., доцент кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса;
Хомутенко А.В. здобувач кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса;
30. Чернявський О.П. д.е.н., професор кафедри економіки та моделювання ринкових відносин ОНУ ім. І.І. Мечникова, м. Одеса;
Гудзь Т.П. к.е.н., доцент кафедри грошового обігу і кредиту ПУСКУ, м. Полтава;
31. Шмагіна В.В. к.е.н., доцент кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів ОНУ ім. І.І. Мечникова, ІМЕМ, м. Одеса;
Ніколаєв Ю.О. к.е.н., доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ ім. І.І. Мечникова, ІМЕМ, м. Одеса;
32. Шуліченко Т.В. аспірант кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса;
33. Якуб Є.С. д.ф.-м.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики ОДЕУ, м. Одеса;
Таукчіан К.С. аспірант кафедри економічної кібернетики ОДЕУ, м. Одеса;

**ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА РОЗВИТКУ
РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ**

1. Банасько Т.М. ст. викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту СФПК ОДЕУ, м. Одеса
2. Бойко Л.О. к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу ОДЕУ, м. Одеса;
3. Большаков С.І. аспірант ОНАЗ ім. О.С. Попова, старший викладач кафедри економіки підприємства та корпоративного управління, керівник навчально-виробничого центру телекомунікаційних технологій ОНАЗ ім. О.С. Попова, м. Одеса;
Квач Я.П. к.е.н., доцент, директор Одеського інституту фінансів у ДУФМТ, м. Одеса;
4. Васьков Ю.Ю. к.т.н., перший заступник начальника ДП «Одеський морський торговельний порт», м. Одеса;
Онофрей І.В. студент факультету міжнародної економіки ОДЕУ, м. Одеса;
5. Вержбицький О.А. генеральний директор «Ренус Ревайвел», м. Київ;
6. Гамма Т.М. в.о. доцента кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса;
Молла М.Г. аспірант кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса;
7. Гострик О.М. к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики ОДЕУ, м. Одеса;

- | | |
|---------------------|--|
| Бойко Л.О. | к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу ОДЕУ, м. Одеса; |
| Борох Ю.О. | студент обліково-економічного факультету ОДЕУ, м. Одеса; |
| Владиченко В.О. | здобувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОДЕУ, м. Одеса; |
| 8. Гриб К.Ю. | викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса; |
| 9. Гриневецька Л.В. | аспірант кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса; |
| 10. Гусєва М.В. | аспірант кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса; |
| 11. Дуранова Т.А. | викладач кафедри економіки, організації та обліку в АПК ОДЕУ, м. Одеса; |
| 12. Іванюк Л.С. | магістр обліково-економічного факультету ОДЕУ, м. Одеса; |
| Лайко О.І. | к.е.н., науковий співробітник відділу ринкових механізмів і структур ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса; |
| 13. Ілюхіна Н.П. | к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОДЕУ, м. Одеса; |
| Муренко Т.О. | аспірант, старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОДЕУ, м. Одеса; |
| 14. Кравченко В.О. | к.е.н., професор кафедри менеджменту ОДЕУ, м. Одеса; |
| Туріца Н.А. | к.е.н., викладач кафедри менеджменту ОДЕУ, м. Одеса; |
| 15. Крикуненко К.В. | працівник Верховної Ради України, м. Київ; |
| 16. Левіна М.О. | аспірант кафедри менеджменту та маркетингу ОДАУ, м. Одеса; |
| 17. Лужецька О.В. | аспірант кафедри економіки промисловості ОНАХТ, м. Одеса; |
| 18. Лук'янова В.В. | д.е.н., професор кафедри економіки підприємства і підприємництва ХНУ, м. Хмельницький; |
| Шутяк Ю.В. | асистент кафедри економіки підприємства і підприємництва ХНУ, м. Хмельницький; |
| 19. Малишко В.С. | к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса; |
| Карпов В.А. | к.е.н., доцент кафедри економіки управління національним господарством ОДЕУ, м. Одеса; |
| Карпов А.В. | аспірант кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса; |

20. Маначинська Ю.А. старший викладач кафедри обліку і аудиту ЧТЕІ КНТЕУ, м. Чернівці;
21. Петриченко П.А. к.е.н., доцент кафедри економіки та управління туризмом ОДЕУ, м. Одеса;
22. Плонська Ю.О. аспірант кафедри економіки підприємств ОНПУ ІБЕІТ, м. Одеса;
23. Почколіна С.В. к.е.н., доцент кафедри економіки, організації та обліку в АПК ОДЕУ, м. Одеса;
- Бахчиванжи Л.А. к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та аграрної економіки ОДАУ, м. Одеса;
24. Саєнсус М.А. к.е.н., доцент кафедри менеджменту ОДЕУ, м. Одеса;
- Місько Г.А. викладач кафедри менеджменту ОДЕУ, м. Одеса;
25. Свірідова С.С. к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств ОНПУ, м. Одеса;
- Садовець Г.Л. аспірант кафедри економіки підприємств ОНПУ, м. Одеса;
26. Стрельцова С.М. к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу ОДЕУ, м. Одеса;
27. Сухоребська О.Я. здобувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва НУ «Львівська політехніка», м. Львів;
28. Фучеджи В.І. аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса;
29. Христиановский В.В. д.е.н., професор кафедри математики та математичних методів в економіці ДНУ, м. Донецьк;
30. Чернецька Ю.А. аспірант кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса;
31. Чернятевич Я.В. к.е.н., асистент кафедри історії економічних вчень та економічної історії КНУ ім. Вадима Гетьмана, м. Київ;
32. Чистяк О.Ю. аспірант кафедри менеджменту організацій НГУ, м. Дніпропетровськ;
33. Шкабарін Г.Г. магістр кафедри міжнародних економічних відносин ОНУ ім. І.І. Мечникова, м. Одеса;
- Ломачинська І.А. к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та історії економічних вчень ОНУ ім. І.І. Мечникова, м. Одеса;
34. Шумілова А.С. к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса;

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
Збірник наукових праць

Випуск 38

Під загальною редакцією:
проф. Зверяков М.І., проф. Ковальов А.І., проф. Буркинський Б.В.,
проф. Максимова В.Ф., проф. Редькін О.С. та ін.

Підп. до друку. __.06.10. Формат 84x108/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 50,4
Наклад 100 прим. Зам. № ____

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгіївський узвіз, 8
тел.: 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru
Свідоцтво: 23179617